II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 17 de abril de 2002

por la que una operación de concentración se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo

(Asunto COMP/M.2547 — Bayer/Aventis Crop Science)

[notificado con el número C(2002) 1462]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2004/304/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo de 21 de diciembre de 1989 sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas [1], modificado en última instancia por el Reglamento (CE) nº 1310/97 [2] y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión de 4 de diciembre de 2000, de iniciar un procedimiento en este asunto,

Tras haber dado a las empresas afectadas la oportunidad de responder a las objeciones formuladas por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo de control de operaciones de concentración entre empresas [3],

Visto el informe final del consejero auditor en el presente asunto [4],

Considerando lo siguientes:

(1) El 29 de octubre de 2001, Bayer AG (Bayer) notificó a la Comisión su intención de adquirir todas las acciones de Aventis Crop Science Holding S.A. (ACS), que constituye la actividad agroquímica de Aventis S.A.

(2) Tras examinar la notificación, la Comisión concluyó que la operación notificada corresponde al ámbito del Reglamento (CEE) nº 4064/89 («Reglamento de concentraciones») y que plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y con el Acuerdo EEE. Por tanto, el 4 de diciembre de 2001, la Comisión decidió iniciar un procedimiento de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones.

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificación en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 91 du 15.4.2004.
[4] DO C 91 du 15.4.2004.

(3) Tras una investigación detallada del asunto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración propuesta, según lo notificado, crearía o consolidaría posiciones dominantes en varios mercados, a consecuencia de lo cual la competencia se vería considerablemente obstaculizada en una parte sustancial del mercado común. Sin embargo, los compromisos suscritos por Bayer modifican la concentración propuesta de tal manera que se resuelven los problemas de competencia suscitados por la concentración.

I. LAS PARTES

(4) Bayer es una empresa internacional que cotiza en Bolsa, con actividad en cuatro sectores: salud, actividad agrícola, polímeros y sector químico. El segmento agrícola, pertinente a efectos de esta transacción, comprende los grupos fitosanitario y de salud animal. El sector fitosanitario desarrolla, produce y comercializa productos fitosanitarios, destinados a controlar enfermedades de las plantas, parásitos (insectos y otros pequeños animales) y maleza de los cultivos. El sector de la salud animal produce una amplia gama de medicinas veterinarias y vacunas para mantener la salud del ganado y de los animales de compañía, así como diversos productos para el cuidado de éstos. Otros productos desarrollados y suministrados por el sector de la salud animal son agentes diseñados para proteger los alimentos para animales y controlar los vectores de enfermedades.

(5) ACS es la combinación de AgrEvo (la anterior empresa en participación Hoechst/Schering), y la división de agricultura de Rhône-Poulenc, y se formó en 1999. ACS comprende cuatro ramas de actividad: la actividad fitosanitaria trata del desarrollo, producción y comercialización de agentes fitosanitarios, incluidos herbicidas, insecticidas, fungicidas, reguladores del crecimiento vegetal y tratamientos para semillas; la actividad medioambiental de ACS desarrolla, produce y distribuye productos no agrícolas, incluidos insecticidas domésticos, herbicidas industriales y productos para el césped y el jardín. La actividad de semillas trata la investigación, producción y reproducción de semillas agrícolas y semillas de hortalizas. Por último, la actividad biológica de ACS trata el desarrollo de tecnologías destinadas a aumentar el valor de las plantas actuando en el nivel de los factores de producción, los elementos agronómicos y los elementos de producción.

II. LA OPERACIÓN

(6) La transacción implica la adquisición por Bayer de todas las acciones de ACS. La concentración propuesta supone la adquisición del control exclusivo en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

(7) En la actualidad, Bayer es la séptima empresa agroquímica del mundo en términos de ventas. ACS es la cuarta empresa mundial. Juntas serán la segunda empresa más importante del mundo, con una cuota de mercado de aproximadamente un [20-30] %, detrás de la mayor empresa agroquímica, Syngenta, pero por delante de BASF, DuPont, Dow y Monsanto.

III. DIMENSIÓN COMUNITARIA

(8) Bayer y ACS tienen un volumen de negocios total a escala mundial superior a 5 000 millones de euros [5] (Bayer: 30 971 millones de euros; ACS: 4 034 millones de euros). Cada una de ellas tiene un volumen de negocios a escala comunitaria superior a 250 millones de euros (Bayer: 10 905 millones de euros; ACS: [...] millones de euros), pero no alcanzan más de dos tercios de su volumen de negocios a escala comunitaria global en un mismo Estado miembro. La operación notificada, por tanto, tiene una dimensión comunitaria y constituye un caso de cooperación conforme al artículo 57 del Acuerdo EEE.

IV. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

INTRODUCCIÓN

(9) La concentración propuesta tendrá un impacto fundamentalmente en los mercados de productos fitosanitarios, que comprenden una gran variedad de productos diseñados para proteger los cultivos contra todo tipo de daños que puedan causar insectos, hierbas u hongos.

(10) Las partes tienen actividades coincidentes en las siguientes grandes áreas: tratamiento de semillas, insecticidas, herbicidas y fungicidas agrícolas. Otras áreas coincidentes más pequeñas incluyen las sustancias activas (las moléculas activas contra las hierbas, insectos o enfermedades), el control industrial de la maleza y los insecticidas para el control profesional de parásitos.

[5] Volumen de negocios calculado de conformidad con el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66, 2.3.1998, p. 25). En la medida en que las cifras incluyen el volumen de negocios para el período anterior al 1 de enero de 1999, se calculan sobre la base de los tipos de cambio medios del ecu y se traducen a euros a razón de uno por uno.

(11) Los mercados de productos fitosanitarios no agrícolas para plantas de interior y de jardín, de productos de control de los ectoparásitos y de insecticidas domésticos se verían afectados verticalmente.

UN SECTOR IMPULSADO POR LA COMPETENCIA EN EL ÁMBITO DE LA I+D

(12) El sector fitosanitario se caracteriza por unas pocas grandes empresas internacionales dedicadas a la investigación y el desarrollo de productos nuevos y más eficaces, y un gran número de los llamados productores genéricos sin actividades importantes de investigación y desarrollo. Actualmente, el primer grupo está compuesto por Syngenta, Aventis, BASF, Bayer, DuPont, Dow y Monsanto.

(13) En los últimos años se ha producido una gran consolidación entre este grupo de empresas. En 2001, Dow compró la actividad agroquímica de Rohm & Haas. Syngenta se creó en 2000 a partir de la escisión y posterior fusión de la actividad agroquímica de AstraZeneca y Novartis. En 2000, BASF adquirió American Cyanamid, la actividad agroquímica de American Home Product. Asimismo, hay varias empresas japonesas basadas en la I+D que no tienen posiciones fuertes en Europa, pero que optan por dar licencias de sus productos a empresas con fuertes organizaciones de ventas en Europa. Entre los productores genéricos, los mayores son Makhteshim Agan y Cheminova.

(14) Se ha afirmado que la dinámica del sector agroquímico deriva en gran parte de la I+D y del acceso al mercado. En los últimos tres años, el sector ha sufrido una tendencia a la baja general que ha llevado a una competencia intensificada en un mercado a la baja. Sólo ha habido crecimiento cuando se han introducido en el mercado grandes métodos innovadores. También se ha afirmado que la principal fuente de competencia en este sector es la competencia I+D, no basada en los precios, entre empresas que se dedican a la I+D. Por una parte, una investigación y un desarrollo eficaces permiten a una empresa aprovechar las ventajas que ofrecen los nuevos productos químicos y obtener una gran cartera de nuevos productos que pueden combinarse a fin de mantener una posición fuerte de mercado, en una amplia gama de mercados. Por ejemplo, la combinación de productos sin patente con nuevos productos patentados en un nuevo producto, o el desarrollo de nuevas mezclas que incluyen sustancias activas patentadas, pueden prolongar el ciclo de vida de un producto sin patente y limitar la presión competitiva de las empresas genéricas.

(15) Por otra parte, la potencial presión competitiva de las empresas genéricas se ve reducida por el hecho de que los productos sin patente y las sustancias activas pueden verse protegidos a su vez por tecnologías de producción patentadas. La tecnología esencial no es accesible y no se obtiene necesariamente de las patentes publicadas o de la documentación científica. Esto significa que la mejor tecnología está generalmente protegida por un periodo de tiempo considerablemente mayor que el período de protección de patente original.

(16) En los mercados sujetos a una I+D intensa, por lo general no cabe esperar una entrada potencial a corto y medio plazo, en primer lugar por el tiempo que se requiere para desarrollar sustancias de la misma eficacia y, en segundo lugar, por los costes que implica el desarrollo de un producto capaz de competir con el producto nuevo o mejorado. La entrada en el mercado con productos innovadores es sumamente difícil y exige muchos recursos. Por lo que se refiere al sector fitosanitario, los costes de los programas de registro y de I+D varían ampliamente, pero para los productos innovadores, el coste puede exceder de 100 millones de euros y el tiempo total puede exceder de 10 años. En particular, el desarrollo de un nuevo producto requiere más de una década para la síntesis química, la prueba de laboratorio, la formulación, el desarrollo del proceso, la producción experimental, los ensayos experimentales, las pruebas in situ, las pruebas de toxicidad, las prueba medioambientales, la recopilación de datos, el registro del producto y la construcción de las instalaciones de producción. Una vez que un producto se introduce en el mercado, a menudo se requieren varios años para ganar la aceptación de los clientes a través de la demostración de la seguridad, el rendimiento y la fiabilidad en diversas condiciones atmosféricas. Sólo las empresas de I+D parecen tener la capacidad y la fuerza económica suficiente para llevar a cabo estas actividades y entrar en los diversos mercados europeos de producto y geográficos, o ampliar sus ventas y su cuota de mercado.

(17) Tras la concentración, la capacidad de I+D de la nueva entidad será una de las mayores del sector. Según cálculos de terceros, el presupuesto de I+D de la entidad fusionada será de 750 millones de USD, similar por tanto al presupuesto de I+D de Syngenta. Esto supone el doble de otras empresas de I+D tales como BASF y DuPont. La investigación muestra que, en el sector fitosanitario, los lanzamientos de nuevos productos son el vector primario del crecimiento de la cuota de mercado. Cuanto más dinero pueda permitirse una empresa invertir en I+D, más moléculas nuevas descubrirá y podrá permitirse lanzar al mercado.

(18) Se ha afirmado que la concentracón de dos empresas con carteras de producto fuertes genera diversas oportunidades inmediatas para el desarrollo de productos basados en nuevas mezclas. Además del efecto potencial de las nuevas mezclas en la exclusión de competidores genéricos, estos nuevos productos podrían hacer menos atractivas las oportunidades comerciales para los nuevos trabajos de I+D competidores. Terceras partes han indicado además que la operación reforzaría la posición de las partes permitiéndoles desarrollar productos que, antes de la concentración, no habrían podido desarrollar sin infringir patentes. Tras la concentración, tales restricciones de patentes desaparecerían y se posibilitarían los nuevos desarrollos, que constituirían el núcleo de una posición muy fuerte de mercado. Por último, terceras partes han alegado que la operación propuesta supone la salida del mercado de un competidor y que también podría llevar a la reducción del potencial total de I+D en el mercado, reduciendo el número de centros de investigación.

(19) En el pasado, la Comisión ha considerado frecuentemente preocupante la agrupación de empresas fuertes en I+D e innovación. A efectos de la actual decisión, la Comisión considera que hay que tener en cuenta la capacidad y los incentivos de I+D de las partes por lo que se refiere a la posible eliminación futura de la competencia en los mercados de producto actuales y en los mercados futuros. Por otra parte, la Comisión considera que puede ser necesario concentrarse en los efectos que tenga la concentración en la competencia de I+D entre las partes y en el potencial global de I+D.

CÁLCULO DE LAS CUOTAS DE MERCADO

(20) A fin de evaluar si la transacción propuesta tiene por resultado que se vean afectados los mercados de productos formulados, incluidos insecticidas, herbicidas, fungicidas y productos de tratamiento de semillas, las partes han proporcionado unas cuotas de mercado estimadas sacadas de una base de datos llamada Agrowin, que a su vez se basa en las llamadas encuestas panel por lo que respecta a los Estados miembros más grandes. Estas encuestas panel proporcionan datos detallados relativos a la actividad fitosanitaria en diversos Estados miembros. Son elaboradas por empresas independientes de estudio de mercados tales como Kleffmann, a menudo especializadas en Estados miembros concretos. En el caso de los Estados miembros más pequeños, que no están cubiertos por ninguna encuesta panel, los cálculos de la cuota de mercado se basan en las estimaciones de las partes.

(21) Debido al proceso de concentración y a razones contables internas, las partes sólo han podido proporcionar datos fiables sobre cuotas de mercado para 1998, 1999 y 2000. La Comisión también ha pedido los datos correspondientes a terceros. La Comisión ha verificado los datos proporcionados por las partes comparándolos con los datos suministrados por otros participantes en el mercado.

NUEVO REGISTRO DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS PARA 2003

(22) Como parte de una iniciativa comunitaria en el sector medioambiental, la Directiva 91/414/CEE del Consejo, de 15 de julio de 1991, relativa a la comercialización de productos fitosanitarios [6], modificada en último lugar por el Reglamento (CE) nº 806/2003 [7], requiere que todas las empresas que pretendan seguir vendiendo sus productos fitosanitarios realicen un nuevo registro de los mismos. Todos los fabricantes de productos agroquímicos están legalmente obligados a retirar del mercado los productos que no hayan sido objeto de un nuevo registro. En la práctica, esto significa que todos los productos que no se hayan registrado de nuevo desaparecerán del mercado en 2003. No se exigirá el registro de productos antiguos, menos respetuosos del medio ambiente y/o que generan un volumen de negocios escaso. Se ha calculado que unos 600 de los 900 ingredientes activos existentes no serán objeto de nuevo registro.

(23) El proceso de nuevo registro en curso afectará a la evaluación del caso de dos maneras: en primer lugar, hay que tener en cuenta que las cuotas de mercado de hoy pueden no ser indicativas de las posiciones de mercado en un futuro próximo. En segundo lugar (y esta cuestión está relacionada directamente con la primera), por lo que se refiere a la posición de las empresas genéricas, la supresión de un gran número de productos más viejos y menos rentables podría en un futuro próximo debilitar la posición de varios productores genéricos. En efecto, se ha sugerido que el proceso de nuevo registro afectará con especial dureza a las empresas genéricas, pues suelen trabajar con productos más antiguos, no patentados y en segmentos del mercado de bajo valor. A este respecto, se ha sugerido que mientras que las grandes empresas basadas en I+D pueden repartir el coste del nuevo registro entre un gran número de productos, las empresas genéricas no tienen la misma posibilidad. Por tanto, se ha afirmado que el nuevo registro podría aumentar el coste de los productores genéricos, con lo que el precio de los productos más viejos podría por tanto aumentar en el futuro. También se ha indicado que el nuevo registro es muy costoso y que podría tener un impacto negativo también en algunas empresas más pequeñas activas en el mercado.

[6] DO L 230 de 19.8.1991, p. 1.
[7] DO L 122 de 16.5.2003, p. 1.

MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA

(24) Las partes han alegado que, debido a tendencias, ya visibles, para una normalización a escala europea, el mercado geográfico de referencia para todos los productos fitosanitarios abarca todo el EEE.

(25) Las partes han hecho referencia a los efectos de la Directiva 91/414/EEC. Según las partes, la Directiva no sólo establece una lista comunitaria positiva de sustancias activas que se considera de antemano que son aceptables para la salud humana y animal y para el medio ambiente, sino que también establece un sistema de autorización por los Estados miembros de diferentes fórmulas que contienen sustancias activas enumeradas en el llamado «Anexo I», de conformidad con los requisitos fijados en la Directiva y según principios uniformes. Las partes también alegan que la Directiva incluye un sistema de reconocimiento mutuo de autorización por los Estados miembros siempre que las condiciones fitosanitarias, agrícolas y medioambientales sean comparables en las regiones en cuestión. Este sistema permite a los Estados miembros reconocer el registro de un producto en el país donde se haya introducido por primera vez. Aunque la Directiva aún no está plenamente vigente, las empresas que quieran seguir vendiendo ingredientes activos específicos deben iniciar un proceso de nuevo registro. La información que deben proporcionar las empresas en virtud de este proceso deberá presentarse antes de mayo de 2003. Las partes han alegado que, aunque actualmente se sigue exigiendo el examen individual de los productos en cada Estado miembro, cabe esperar que, con el procedimiento de reconocimiento mutuo, el periodo de tiempo necesario para los procedimientos de registro será uniforme.

(26) La Comisión estableció en su Decisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis que los mercados de productos formulados y de reguladores del crecimiento tenían un alcance nacional. La Comisión explicó detalladamente esta conclusión. Una razón importante era que los productos fitosanitariosdeben registrarse en un Estado miembro antes de que puedan comercializarse. Además, la distribución se organiza a escala nacional, y los proveedores disponen en la mayoría de los casos de organizaciones nacionales de ventas o distribuyen a través de la organización de ventas de otro fabricante que opera en el Estado miembro en cuestión. Los productos de importación paralela se consideran difíciles de comercializar, entre otras razones porque las marcas y las formulaciones pueden variar entre los Estados miembros, porque los derechos de registro pueden ser elevados, y porque puede llevar mucho tiempo registrar los productos.

(27) La investigación de mercado en este caso ha confirmado la validez, en general, de las razones que se dieron en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis para determinar el carácter nacional de los mercados. La investigación ha confirmado que las diferencias en las condiciones biológicas y los modelos de tratamiento seguidos por los agricultores explican las diferencias de los productos entre los distintos países. La posición de mercado de los operadores varía en los distintos Estados miembros dependiendo, por ejemplo, de la adecuación de los productos a las necesidades de los mercados y de la fuerza de la organización de ventas.

(28) Por tanto, los mercados de productos fitosanitarios (insecticidas, molusquicidas, herbicidas, fungicidas, tratamiento de semillas, control profesional de parásitos, pequeños ectoparasiticidas animales y agentes fitosanitarios no agrícolas para plantas de interior y de jardín) se evaluarán a escala nacional.

A. INSECTICIDAS AGRÍCOLAS

A.1. ***Mercados de producto de referencia***

(29) Tanto Bayer como ACS se dedican al desarrollo, producción y distribución de insecticidas agrícolas. Los insecticidas agrícolas son productos diseñados para controlar a los insectos que dañan a los cultivos, especialmente los cultivos alimentarios.

(30) De conformidad con decisiones anteriores de la Comisión ([8]), las partes han propuesto definir los mercados de insecticidas según los cultivos, en vez de según los insectos, pues alegan que la mayoría de los insecticidas están diseñados para combatir a gamas de insectos que infectan a plantas concretas. En decisiones anteriores, la Comisión ha establecido que es adecuado dividir los insecticidas por tipo de planta en vez de por insectos, dado que sólo hay un cultivo importante que se ve afectado por un insecto específico, a saber, el barrenador del maíz. Los demás cultivos principales se ven afectados por diversos insectos. Por tanto, se concluye que la mayoría de los insecticidas combaten una gama de insectos.

(31) En sus decisiones en los asuntos BASF/American Cyanamid y M.1806 — AstraZeneca/Novartis (Syngenta), la Comisión observó que podía establecerse una diferenciación entre insectos chupadores y masticadores. Si bien la Comisión observó en estos casos que ello describe más bien la manera de alimentarse que el modo de acción de los insecticidas, la cuestión de si tal desglose es adecuado quedó sin resolver en ambos casos.

([8]) Asuntos IV/M.737 — Ciba Geigy/Sandoz (Novartis) (DO L 201 de 29.7.1997, p. 1), IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (Aventis) (DO C 254 de 7.9.1999, p. 5), IV/M.1806 — AstraZeneca/Novartis (Syngenta), M.1932 — BASF/American Cyanamid (DO C 354 de 9.12.2000, p. 38).

División de los insecticidas en insecticidas de suelo e insecticidas foliares

(32) Las partes alegan que debería establecerse una división entre insecticidas de suelo e insecticidas foliares. A este respecto, alegan que la principal preocupación de los agricultores que se enfrentan a determinados parásitos, es saber si la infestación se produce por encima de la tierra o bajo tierra, puesto que ello determina el tipo de producto requerido y el tipo de equipo de aplicación necesario. Según las partes, el equipo de pulverización que se utiliza para la aplicación foliar suele diferir del necesario para la aplicación en el suelo ([9]). Además, las partes alegan que los insecticidas de suelo y foliares se basan, en general, en sustancias activas diferentes que no pueden sustituirse entre sí. Las partes alegan por tanto que los insecticidas de suelo, diseñados para tratar insectos de suelo dentro de la tierra, aplicándolos sobre la tierra o dentro de ésta, y los insecticidas foliares, que se aplican a los cultivos rociándolos, constituyen mercados distintos. Las partes afirman sin embargo que para varios cultivos, por ejemplo el maíz, la remolacha y los cereales, los agricultores pueden elegir entre utilizar insecticidas de suelo o foliares y que, por tanto, hay un cierto grado de sustitución entre estos dos tipos de productos.

División de los insecticidas en insecticidas para insectos chupadores e insecticidas para insectos masticadores

(33) Por lo que se refiere al segmento del suelo, las partes alegan que, puesto que no hay parásitos chupadores de importancia en el suelo, la diferenciación entre insectos chupadores y masticadores en el suelo no tiene relevancia.

(34) Por lo que se refiere a la cuestión de si, además de la división del mercado por cultivos y por aplicaciones foliares y de suelo, debería, por lo que respecta a las aplicaciones foliares, establecerse otra división entre insectos chupadores y masticadores, las partes alegan que no es adecuada una división del mercado según los distintos grupos de parásitos, y en insectos chupadores y masticadores.

(35) Más concretamente, las partes afirman que los agricultores suelen comprar productos que combaten grupos de insectos dañinos, cuya composición puede variar según los distintos tipos de plantas. Las partes alegan que los agricultores se inclinan por comprar productos con un espectro amplio de actividad, productos combinados o insecticidas de espectro estrecho que mezclan ellos mismos. Por tanto, según las partes, desde el punto de vista de los agricultores, los insecticidas de amplio espectro y los insecticidas de espectro estrecho son sustituibles, por lo que un desglose de los mercados según los tipos de plantas supone un desglose de los insecticidas según el espectro de los parásitos a los que atacan.

(36) Además, las partes alegan que no existe una distinción clara para el agricultor entre los insectos chupadores y masticadores, pues pueden darse uno u otro dependiendo del cultivo, la estación y el clima. Las partes alegan que los insectos chupadores y masticadores pueden darse como parásitos foliares individual o conjuntamente, dependiendo del ciclo de vida del parásito concreto, que está influido por el cultivo, la estación y el clima. Por tanto, las partes afirman que los agricultores necesitan insecticidas eficaces tanto contra insectos chupadores como masticadores.

(37) Las partes también alegan que los productos pertenecientes a las principales clases de insecticidas, incluidos los fosfatos orgánicos, piretroides, carbamatos y neonicotinoides, son activos tanto contra insectos chupadores como masticadores. La definición de mercados de insecticidas que abarcan tanto los insectos chupadores como los insectos masticadores se ve respaldada, según las partes, por el hecho de que un gran número de insecticidas se utilizan para luchar contra los insectos chupadores y masticadores. A este respecto, las partes afirman que insecticidas de casi todos los tipos químicos (por ejemplo, deltametrina, ciflutrina, beta-ciflutrina, cipermetrina, paratión-metilo o carbaril) se utilizan para ambos grupos de parásitos. A este respecto, las partes alegan que los piretroides se utilizan, entre otros, en las patatas, contra el escarabajo de la patata de Colorado (parásitos masticadores) y los áfidos (parásitos chupadores) al mismo tiempo, mientras que los fosfatos orgánicos pueden utilizarse en algunas frutas contra los gusanos (parásitos masticadores) y áfidos (parásitos chupadores). Las partes también han afirmado que incluso los productos con una eficacia específica contra los parásitos chupadores también son eficaces para los parásitos masticadores. El imidacloprid, por ejemplo, es según las partes eficaz contra las moscas blancas y cochinillas (insectos chupadores) pero también es eficaz contra las minadoras de las hojas (insectos masticadores) de los cítricos.

([9]) La única excepción es la pulverización de un insecticida de suelo y de un insecticida foliar a cultivos de bajo crecimiento, por ejemplo cereales con 1 a 6 hojas.

(38) En general, hay un consenso entre terceros para dividir el mercado de referencia en segmento de suelo y segmento foliar. Sin embargo, por lo que se refiere a la cuestión de si debería hacerse otra subdivisión entre parásitos chupadores y masticadores, la mayoría de los terceros discrepan con las partes. Mientras que está generalmente aceptado que la distinción no es relevante para el segmento del suelo, los terceros alegan que, por lo que se refiere a las aplicaciones foliares, la agrupación de insectos e insecticidas sobre la base de sus hábitos de alimentación es un sistema válido y lógico de clasificación. Hay incluso quien ha sugerido que los insectos chupadores y masticadores constituyen mercados distintos.

(39) La investigación muestra que, si bien existe una cierta relación entre los insectos y los cultivos, en realidad las agrupaciones de cultivos son divisiones a menudo artificiales creadas por las agencias de registro gubernamentales y las empresas químicas. El registro se basa en cultivos particulares o grupos de cultivos. Las empresas químicas pueden realizar registros para determinados cultivos basándose en el valor económico de éstos, y no registrar otros con una eficacia similar. Una empresa capaz de ofrecer un insecticida activo contra insectos que atacan a diversos cultivos puede cubrir potencialmente toda la gama de cultivos con este producto. Por tanto, un desglose de los mercados según el tipo de planta no reflejaría necesariamente la capacidad máxima de un compuesto. Mientras que algunas especies son específicas para determinadas plantas, la mayoría de los parásitos económicamente importantes afectan a muchos cultivos. Especialmente los parásitos chupadores tales como los áfidos y la mosca blanca no son parásitos aislados de plantas huésped concretas, sino que afectan a muchos cultivos diferentes.

(40) Se ha señalado que los agricultores se enfrentan a diversos parásitos perjudiciales que afectan a distintos cultivos y en momentos distintos del ciclo de crecimiento. Cada uno de estos parásitos distintos debe combatirse en un momento determinado, es decir, cuando se da realmente el parásito y se alcanzan determinados umbrales económicos. La época exacta para luchar contra los distintos parásitos en una temporada de crecimiento no es la misma para los distintos insectos que infestan un cultivo determinado.

(41) Dado que los insecticidas tienen distintos perfiles de actividad residual, es esencial que los productos se apliquen en el mejor momento para obtener el control eficaz del parásito en cuestión: una aplicación tardía, que puede significar sólo 2 o 3 días de retraso, puede resultar en un perjuicio considerable para el cultivo, y una aplicación demasiado temprana tampoco redundará en un control eficaz del parásito en cuestión. Por tanto, hay un margen relativamente estrecho para una aplicación óptima. Si bien es cierto que los insectos chupadores y masticadores pueden afectar como parásitos foliares de forma individual o conjunta, dependiendo del ciclo de vida del parásito concreto en relación con el cultivo y la época del año, esto no significa que el breve margen de aplicación para tales parásitos coincida. De hecho, es raro que dos parásitos distintos tengan su margen óptimo de aplicación en el mismo momento.

(42) Por tanto, si los agricultores utilizan insecticidas de amplio espectro y lo aplican una vez, podrán obtener un buen control de los parásitos existentes en dicho margen de aplicación, pero sólo podrán beneficiarse de efectos colaterales parciales contra otros parásitos. Por tanto, se ha alegado que no hay ningún insecticida de amplio espectro que pueda controlar total y satisfactoriamente los distintos parásitos que afectan a lo largo del ciclo de crecimiento de los cultivos. Se ha afirmado que no existe ninguna sustitución entre insecticidas de espectro estrecho y amplio, pero sí existe una posibilidad de sustitución entre productos activos contra los principales parásitos que deben combatirse.

(43) A este respecto, también se ha señalado que la gran mayoría de productos insecticidas solamente proporcionan un buen control de parásitos chupadores o masticadores, pero no de ambos grupos. Se ha indicado que incluso los productos de amplio espectro se dirigen fundamentalmente contra insectos chupadores o masticadores. Por tanto, en principio no es cierto que los agricultores puedan utilizar productos que controlen un amplio grupo de parásitos.

(44) Por tanto, se ha afirmado que hay que tener en cuenta los principales parásitos y, generalmente, es un parásito clave que excede el umbral económico el que desencadena la aplicación de un tratamiento para prevenir el daño al cultivo. Por consiguiente, la elección del agricultor en cuanto al insecticida apropiado se basa en este parásito clave de gran incidencia. Dos observaciones subrayan la importancia de los principales parásitos: en primer lugar, el registro de insecticidas se concede para cultivos específicos con indicación del espectro del parásito y para su aplicación en un momento definido con una dosis concreta. Esto se hace para abordar el problema de la selectividad,

pues sólo los principales parásitos que atacan en un momento determinado deberían combatirse, sin dañar a los insectos benéficos. En segundo lugar, se ha afirmado que el 80-90 % de los insecticidas solamente contienen un ingrediente activo con un cierto espectro de actividad. Se ha alegado que las mezclas realizadas con varios ingredientes activos son la excepción y que se utilizan sobre todo para superar la resistencia o aumentar la actividad en los principales parásitos. Además, se ha afirmado que la mezcla de insecticidas por el agricultor no es una práctica común. A este respecto, se ha señalado que la mezcla de productos de espectro estrecho para lograr un espectro más amplio de control es normalmente más costosa que la aplicación sucesiva de distintos productos de espectro estrecho a medida que los parásitos surgen y alcanzan umbrales económicos. Las propias partes han afirmado en su respuesta al pliego de cargos, respecto de los herbicidas, que «las mezclas no son tan fáciles de manejar como un solo producto» y que el coste es más elevado. Las partes no han proporcionado argumentos de porqué el mismo razonamiento no se aplicaría también a los insecticidas.

Diferencias entre insectos chupadores y masticadores

(45) Los insectos pueden clasificarse en primer lugar en colémbolos (saltadores) y pterygotos (insectos alados). Los pterygotos pueden clasificarse a su vez en tres grandes subgrupos: ortopteroides, hemipteroides y endopterigotos. Los ortopteroides son insectos con zonas bucales mordedoras (por ejemplo, cucarachas y termitas); los hemipteroides son insectos con bocas chupadoras; y los endopterigotos son insectos que sufren una metamorfosis total y crisalidan. Los hemipteroides son insectos chupadores y los endopterigotos son insectos masticadores.

(46) La subclase más importante de los hemipteroides son los hemípteros, que incluyen fundamentalmente los áfidos, la mosca blanca y los saltahojas. Los endopterigotos incluyen fundamentalmente los lepidópteros (mariposas y polillas) y los coleópteros (escarabajos y gorgojos). Se ha indicado que estas tres clases de insectos — hemipteroides, lepidópteros y coleópteros — son comercialmente los más importantes para los insecticidas en Europa. Los áfidos y las moscas blancas son los insectos chupadores más importantes de Europa. El tamaño relativo del mercado de los hemípteros (insectos chupadores) es más o menos el mismo que el de los lepidópteros y los coleópteros (insectos masticadores) juntos.

(47) Los insectos chupadores son aquellos insectos que se alimentan de la savia y los componentes líquidos de las plantas. Los insectos masticadores arrancan y digieren partes de las plantas. Los distintos hábitos de alimentación de los insectos chupadores y masticadores suponen una diferencia fundamental en su fisiología: los insectos masticadores necesitan excretar mucho sólido, mientras que los insectos chupadores necesitan excretar mucho líquido con alto contenido de azúcar (melazo). Los insectos chupadores causan daños transmitiendo enfermedades, alimentándose de la planta y causando infección por hongos a causa del melazo. Se reproducen muy rápidamente y, por consiguiente, pueden desarrollar rápidamente una resistencia.

(48) Los insectos chupadores son menos visibles puesto que no consumen las hojas. Los insectos masticadores tales como los gusanos cornudos y los gusanos cortadores son muy visibles para los agricultores, puesto que el daño es plenamente visible incluso en una inspección rápida. Los áfidos, moscas blancas y otros son muy pequeños y suelen notarse en primer lugar por el melazo que depositan más que por un daño claro. No es posible advertir de forma preventiva la infestación a fin de controlar a los insectos chupadores, y el control suele realizarse buscando la infestación. Dado que los insectos chupadores se reproducen muy rápidamente, la infestación debe atajarse rápidamente. Los insectos chupadores tienden a aparecer pronto en la temporada.

(49) Los insectos masticadores tienen un ciclo de vida largo y complejo y por tanto tardan más en desarrollar resistencia. La infestación puede controlarse mediante trampas para adultos, y es posible realizar aplicaciones preventivas (por ejemplo, la presencia de huevos indica que las larvas infestarán pronto el cultivo). Por lo que respecta a los insectos masticadores, es posible un control más lento. Los insectos masticadores pueden infestar los cultivos en cualquier momento.

(50) Una diferencia fundamental entre insectos chupadores y masticadores es el lugar donde se encuentran en una planta. Mientras que los insectos masticadores pueden estar en cualquier lugar de la planta, los insectos chupadores se encuentran normalmente debajo de las hojas. Esto se debe a que los insectos chupadores chupan el líquido de la planta, y la menor existencia de ceras bajo la hoja facilita el chupado.

(51) Por lo que respecta a la eficacia de los insecticidas, este hecho significa que los insectos chupadores son más difíciles de controlar que los insectos masticadores, que pueden encontrarse en cualquier lugar de la planta: para controlar a los insectos chupadores, es necesario un cierto contacto debajo de la hoja. Los compuestos que sólo se posan en la superficie de la hoja y no se mueven no son muy eficaces. Es necesaria una cierta capacidad del compuesto para moverse por la planta (propiedades sistémicas) o, como mínimo, la capacidad para moverse de un lado a otro de la hoja (propiedades translaminares). Esto significa que, para tener eficacia

respecto a los insectos chupadores, la sustancia debe poder al menos penetrar la hoja. Sustancias químicas más antiguas, tales como los carbamatos y los fosfatos orgánicos, tienen una cierta función translaminar y pueden moverse por la planta, pero generalmente sólo de forma limitada. Los neonicotinoides, por otra parte, son sistémicos de manera que si, por ejemplo, sólo se rocía una parte de la planta, la sustancia se moverá por la planta y protegerá a toda la planta contra los insectos chupadores.

(52) Los terceros han indicado que la división entre insectos chupadores y masticadores se establece en documentos del sector y en anuncios de insecticidas concretos. La propia Bayer utiliza los términos de parásitos chupadores o chupadores de savia para clasificar los productos. Del análisis de los sitios de Internet y de la publicidad de los productos de Bayer se desprende claramente que el control de los insectos chupadores es una consideración básica ligada a la viabilidad comercial de los productos.

División según las clases de sustancias químicas

(53) Por lo que se refiere a la cuestión de si el mercado de producto de referencia debe definirse con arreglo a las categorías de sustancias químicas, las partes alegan que esto no es significativo. A este respecto, las partes han afirmado que los agricultores, que se enfrentan a un determinado parásito en un cultivo concreto, no seleccionan los insecticidas según las categorías de sustancias químicas, sino según el precio y la eficacia de los productos en determinados insectos parásitos en un cultivo concreto.

(54) Las partes alegan que el mismo tipo de parásito puede, en general, ser controlado por varios insecticidas pertenecientes a distintas familias químicas. A la luz de la capacidad de intercambio de diversas sustancias químicas por lo que se refiere a su capacidad de controlar eficazmente determinados parásitos, la definición de submercados según las categorías de sustancias químicas no es, según las partes, apropiada. Lo mismo sucede, según las partes, en los casos en que un cultivo determinado puede ser protegido lo más eficazmente posible por insecticidas de una misma categoría de productos químicos.

(55) Algunos terceros han afirmado que el mercado debería dividirse según las categorías de sustancias químicas. Afirman que, generalmente, los ingredientes insecticidas activos se agrupan en categorías de sustancias químicas que generalmente van acompañadas de un determinado modo de acción. Se alega que el modo de acción y las diversas clases de insecticidas son críticos para la gestión de la resistencia, tanto para la solución del problema cuando surge como para evitarlo en primer lugar.

Sustitución entre tratamientos de suelo y tratamientos foliares para el maíz, la remolacha y los cereales

(56) Por lo que se refiere a la afirmación de las partes de que para el maíz, la remolacha y los cereales los agricultores pueden elegir entre utilizar insecticidas de suelo o insecticidas foliares, los terceros han indicado que la sustitución es generalmente limitada. Las partes han corregido su declaración y han afirmado en una fase posterior de la investigación que, por lo que respecta a los cereales, esta cuestión no es pertinente.

(57) Los terceros han indicado que en la remolacha azucarera, el maíz y los cereales, los parásitos chupadores tempranos se controlan principalmente a través del tratamiento de las semillas, y que el tratamiento de las semillas ha eliminado virtualmente los mercados para el control de los parásitos chupadores tempranos mediante la aplicación foliar en estos cultivos. En una fase posterior del crecimiento, sin embargo, se requieren otros métodos para controlar a los parásitos.

(58) Del mismo modo, algunos insecticidas sistémicos de suelo pueden sustituir al menos a una aplicación foliar. Sin embargo, los parásitos foliares que surgen en una fase de crecimiento posterior no pueden tratarse con eficacia con insecticidas de suelo. Deben controlarse mediante la aplicación foliar.

(59) También se ha indicado que los insecticidas de suelo, que se utilizan para controlar parásitos foliares, no pueden ser reemplazados simplemente por insecticidas foliares. A menudo se utilizan insecticidas de suelo para proteger las plantas contra parásitos foliares en una fase temprana de crecimiento, cuando el cultivo es muy sensible a los ataques de parásitos. En esta fase temprana de crecimiento, los insecticidas foliares no proporcionan suficiente protección, puesto que las condiciones de pulverización no son óptimas y, por consiguiente, la aplicación de los insecticidas foliares es difícil.

(60) Por tanto, mientras que el mercado de las aplicaciones de suelo y foliares para estos cultivos puede estarse reduciendo a consecuencia del tratamiento de las semillas, o las aplicaciones del suelo pueden reducir la necesidad de aplicaciones foliares, la investigación no respalda el argumento de las partes de que las aplicaciones de suelo y foliares son sustituibles.

Conclusión

(61) A efectos de la presente decisión, y siguiendo la práctica de la Comisión en este ámbito, el mercado de referencia de los insecticidas se define por el tipo de cultivo y se subdivide en insecticidas foliares e insecticidas de suelo. Se ha prestado especial atención en esta decisión a la posición particularmente fuerte de las partes en la lucha contra los insectos chupadores y masticadores, que están incluidos en la definición global del mercado. También se ha prestado atención especial a los neonicotinoides y a los pirazoles, que también se incluyen en la definición global del mercado.

A.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

Introducción

(62) Tras la concentración, la nueva entidad tendría una posición fuerte en el mercado de los insecticidas, tanto en el EEE como a escala nacional. Un gran número de terceros han indicado que la posición de las partes en el mercado de los insecticidas se consolidaría sensiblemente en un futuro próximo debido a su posición en las llamadas nuevas categorías químicas, los neonicotinoides ([10]) y los pirazoles ([11]). Esta posición consolidada se daría tanto en los productos existentes como en los productos futuros.

(63) La investigación de mercado muestra que hay cinco cambios clave en las tecnologías de los insecticidas:

— organoclorados en los años 50

— fosfatos orgánicos en los años 60

— carbamatos en los años 70

— piretroides en los años 80

— neonicotinoides/pirazoles en los años 90

(64) Según el estudio de Wood Mackenzie ([12]), en contraste con los otros sectores del mercado agroquímico, en los insecticidas se ha encontrado un número menor de categorías de sustancias químicas con actividad útil. La búsqueda de otras sustancias químicas activas produjo relativamente pocos éxitos entre la introducción de los piretroides sintéticos a mediados de los años 70 y la introducción a principios de los años 90 de los fiproles, los derivados de los neonicotinoides, los pirroles y los espinosinos. Estos productos ofrecen modos de acción distintos de las sustancias químicas anteriormente existentes, y por tanto constituyen opciones nuevas y mejores para los agricultores.

(65) Según el estudio de Wood Mackenzie, en los últimos años se ha producido un considerable declive del mercado de los insecticidas producidos a partir de las categorías de sustancias químicas más antiguas. Las ventas de fosfatos orgánicos, carbamatos y piretroides tuvieron su auge en 1995 y en los últimos años la tasa de crecimiento medio de estas categorías ha sufrido un declive en términos reales. Las ventas globales de los productos químicos más antiguos tales como los fosfatos orgánicos, los carbamatos y los piretroides disminuyeron en 2000. El único crecimiento positivo y fuerte se observó en los nuevos productos naturales y los neonicotinoides, liderados por el imidacloprid. Los neonicotinoides crecieron un 8,3 % en 2000. La tasa de crecimiento real de los insecticidas de neonicotinoides fue del 10,6 % en 1995-2000 y se ha estimado en un 8,7 % para 2000-2005.

(66) Pocas categorías de insecticidas se espera que alcancen un crecimiento real en los próximos cinco años; entre los que sí se prevé que lo alcanzarán figuran los neonicotinoides, los pirroles y los fiproles. El imidacloprid de Bayer ha experimentado un crecimiento significativo y es en la actualidad el principal insecticida del mundo. Además de resultar una alternativa realista a productos químicos insecticidas más antiguos, el imidacloprid también ha creado nuevos mercados tales como la aplicación en los tallos y como componente en varios tratamientos de semillas. Se espera que esta clase tenga un rápido crecimiento. Las ventas del pirazol fipronil también están creciendo rápidamente. Según la empresa de estudio de mercados Phillips McDougall, la tasa de crecimiento de los insecticidas de pirazol en 2000-2005 será del 8,4 %, similar a la de los neonicotinoides. Para las demás categorías de insecticidas, se espera que la tasa de crecimiento sea mucho más lenta o incluso negativa.

Neonicotinoides

(67) Los neonicotinoides son receptores de acetilcolina. Son unos insecticidas sumamente eficaces que actúan en el sistema nervioso central de los insectos, bloqueando la transmisión de los impulsos neurales. Como consecuencia, los insectos dejan de alimentarse, quedan paralizados y mueren de hambre, deshidratación o depredación. Este nuevo modo de acción y el lugar de la acción, que es diferente de los carbamatos, fosfatos orgánicos y piretroides, hace que los neonicotinoides sean adecuados para su uso en estrategias de gestión de la resistencia, dado que también controlan a los parásitos que han desarrollado resistencia contra los insecticidas convencionales. Los neonicotinoides son muy eficaces contra los áfidos y las moscas blancas, que son comercialmente los insectos chupadores más importantes de la UE.

([10]) También llamados cloronicotinilos.
([11]) También llamados fenilpirazoles.
([12]) Reference Volume of the Agrochemical Service — Key Agrochemical Products Groups, Agrochemical Service, Update of the Products Section, noviembre de 2001.

(68) Bayer ha desarrollado con éxito la química de los neonicotinoides y ya ha comercializado un producto, el imidacloprid, que es actualmente el insecticida de mayor venta mundial y el primero en ventas también en Europa. Bayer también está desarrollando otros dos neonicotinoides: el tiacloprid y la clotianidina [...]. ACS está desarrollando el acetamiprid [...] (*). Estos productos se tratarán a continuación.

a) Imidacloprid

(69) El imidacloprid tardó solamente 6 años en desarrollarse. Se encuentra en el mercado desde 1991 con los nombres comerciales de Gaucho, Confidor, Admire y Provado. Se vende en más de 80 países para su uso en más de 60 cultivos distintos.

(70) El imidacloprid es un ingrediente activo con actividad sistémica. La sistemicidad significa que la sustancia es activa dentro de la planta, frente a las sustancias no sistémicas que se aplican en la planta.

(71) El imidacloprid puede aplicarse como tratamiento de semillas, tratamiento del suelo o tratamiento foliar. Como tratamiento de semillas, la semilla se cubre con el ingrediente activo, que se traslada a la planta emergente y la cubre contra los ataques de los parásitos en las fases tempranas de desarrollo. Cuando se aplica como tratamiento de suelo, el ingrediente activo se transfiere del suelo a las raíces y de ahí a las hojas con la savia. Como tratamiento de las semillas y del suelo, el imidacloprid protege los cultivos en las fases más vulnerables de su desarrollo. Aplicado como tratamiento foliar, el imidacloprid protege la planta contra los insectos, incluso con pequeñas cantidades de ingrediente activo en la hoja. Es un disuasor de la alimentación y disminuye el índice de reproducción. El imidacloprid también se utiliza en nuevas áreas, tales como el tratamiento de los tallos. En el tratamiento de los tallos, el imidacloprid se aplica en el tronco de los árboles, donde el ingrediente activo se distribuye con la savia ascendente.

(72) El imidacloprid es muy eficaz, y tiene un amplio espectro de acción. Proporciona una protección duradera en un periodo de varias semanas o meses, fundamentalmente contra los insectos chupadores como los áfidos, los saltahojas, las moscas blancas, y algunos trips, cochinillas y chinches harinosas. Es activo contra algunos insectos masticadores, tales como diversas especies de coleópteros (escarabajos como el escarabajo de la patata y los gorgojos), algunos dípteros (moscas) y número limitado de lepidópteros (minador de las hojas). El imidacloprid no es activo contra los nematodos (insectos de suelo) o los ácaros (insectos chupadores).

(73) El imidacloprid tiene unas propiedades toxicológicas favorables y es especialmente bien tolerado por las plantas. Por su acción sistémica, no afecta a los organismos beneficiosos.

b) Tiacloprid

(74) Igual que el imidacloprid, el tiacloprid interfiere con la transferencia de señales químicas en el sistema nervioso del insecto. Tiene una acción sistémica. El tiacloprid afecta principalmente a los insectos chupadores (áfidos, mosca blanca, trips, cochinillas, chinches, chinches harinosas, pulguillas) pero también ejerce un cierto control en el segmento de los parásitos masticadores (gorgojos, galerucas, larvas, minadores de las hojas, gusanos y barrenadores del tallo). Se le considera más activo que el imidacloprid en varios parásitos, especialmente por lo que se refiere a la aplicación foliar, y más seguro para con las abejas y otros insectos polinizadores. El tiacloprid no daña a los insectos benéficos y tiene una baja toxicidad para los animales de sangre caliente.

(75) Las partes han alegado que el tiacloprid [...]. Los terceros han señalado que el tiacloprid tiene el beneficio de controlar a los gusanos e insectos afines en frutas y frutos de cáscara, así como a los áfidos (insecto chupador) mientras que, al mismo tiempo, es seguro para con las abejas en el período de florecimiento. Bayer [...].

(76) Bayer ha afirmado que [...].

(77) [...] son los cultivos más importantes para el tiacloprid, y las cuotas de mercado de estos cultivos son unas guías significativas del valor del tiacloprid. Documentos estratégicos muestran que Bayer espera que las ventas en la UE alcancen los [...] millones de euros en [...] y [...] millones de euros en [...] para 2004. Los ingresos por ventas se han previsto en [...], aunque Bayer ha afirmado que [...].

(78) El tiacloprid estará bajo protección de patente en la UE hasta 2007, [...]. Bayer ha explicado que se concede una ampliación de la protección de patente mediante un RPC cuando el plazo entre la presentación de la solicitud de patentes y del primer registro es muy largo [...].

c) Clotianidina

(79) La filial japonesa de Bayer, Nihon Bayer Agrochem (NBA) y [...] realizaron investigaciones independientemente entre sí en el ámbito de los compuestos neonicotinoides activos como insecticidas, a finales de los años 80. Como resultado de tal investigación, NBA descubrió un nuevo grupo de compuestos. activos como insecticidas [...].

(80) En [...].

(*) Se han suprimido determinadas partes del presente texto con objeto de garantizar que no se haga pública ninguna información confidencial; estas partes se señalan mediante corchetes.

(81) [...].

(82) [...].

(83) [...].

(84) La clotianidina es activa contra [...]. Bayer ha comunicado que la clotianidina [...]. En comparación con el imidacloprid, la clotianidina [...].

d) Acetamiprid

(85) ACS también está desarrollando neonicotinoides. [Información confidencial de ACS].

(86) [Información confidencial de ACS].

(87) [Información confidencial de ACS].

(88) [Información confidencial de ACS].

(89) El acetamiprid combate [información confidencial de ACS]. Según las partes, el acetamiprid compite con [...] y se convertirá en un competidor importante especialmente para el imidacloprid [...] en Europa.

(90) Los terceros han indicado que el acetamiprid no es particularmente eficaz para el tratamiento de las semillas, pues su capacidad de permanecer en la planta es limitada con respecto al imidacloprid o a la clotianidina. Por tanto, se considera adecuado para el tratamiento foliar pero no para el tratamiento de las semillas. ACS ha presentado a la Comisión los planes de registro del acetamiprid. [Información confidencial de ACS].

Otros neonicotinoides

(91) Las partes han afirmado que se lanzarán diversos compuestos de neonicotinoides en el EEE: tiametoxam, dinotefuran, flonicamid, AKD-1022 y nitempyram. Éstos se tratarán brevemente a continuación.

a) Tiametoxam

(92) El tiametoxam es activo contra los insectos chupadores, los que atacan a las hojas y los que viven en el suelo. Activo con bajas dosis, el producto mata rápidamente. Puede utilizarse como tratamiento foliar, tratamiento de suelo o como producto de tratamiento de las semillas.

(93) Los terceros han indicado que el tiametoxam es un insecticida muy versátil con el mismo modo de acción que el imidacloprid y los otros neonicotinoides. Permanece en la planta durante mucho tiempo y es por tanto adecuado para el tratamiento de las semillas.

(94) La competitividad de Syngenta estuvo muy restringida durante un tiempo dado que un conflicto de patentes con Bayer la excluyó de competir en los principales mercados del EEE. En la actualidad, el tiametoxam está registrado solamente en España, Finlandia y Austria para una utilización limitada. Bayer y Syngenta resolvieron este conflicto de patentes el 20 de diciembre de 2001. Según el acuerdo entre Bayer y Syngenta, esta última tendrá acceso total e indiscutible al mercado mundial de tiametoxam y podrá lanzar insecticidas basados en este ingrediente activo en todos los mercados nacionales.

b) Dinotefuran (MTI-466)

(95) Las partes han alegado que este neonicotinoide desarrollado por Mitsui tiene un amplio espectro de actividad, que debe permitir su utilización en una amplia variedad de cultivos. El lanzamiento al mercado del dinotefuran está previsto en Japón para 2003 y en Europa para 2004/2005. Las partes alegan que el dinotefuran se convertirá en un importante competidor en un futuro próximo.

(96) [Información confidencial relativa al dinotefuran].

c) Flonicamid (IKI-220)

(97) Las partes alegan que el flonicamid ha sido desarrollado por Ishihara en colaboración con FMC. Se espera que se registre en Japón antes de 2003/2004 y en Europa en 2005/2006. Según las partes, el flonicamid ataca principalmente a los áfidos, los saltahojas y los trips; tiene una sistemicidad excelente y es adecuado para la gestión integrada de parásitos.

(98) Todos los terceros han indicado que el flonicamid tiene una estructura y un modo de acción distinto de los neonicotinoides y que no se puede por tanto considerar un neonicotinoide. Los terceros también han indicado que, como aficida antialimentario de actuación lenta, el flonicamid no compite con los neonicotinoides. Los neonicotinoides tienen una acción relativamente rápida y son eficaces contra un espectro amplio de homópteros, no solamente los áfidos. La acción antialimentaria significa que hay una probabilidad de que los áfidos no se verán afectados hasta después de que hayan transmitido un virus a la planta. Una de los principales consecuencias del ataque de áfidos en muchos cultivos son las enfermedades virales que transmiten.

d) AKD-1022

(99) Las partes han afirmado que AKD-1022 es un nuevo neonicotinoide desarrollado por Agro-Kanesho. Según las partes, este producto tiene un espectro bastante amplio de actividad, que permitirá su utilización en una gran variedad de cultivos. Sin embargo, como según las partes el desarrollo de este producto está pendiente, no se evaluará su efecto competitivo en el mercado del EEE a efectos de la presente decisión.

e) Nitempyram

(100) Takeda desarrolló el neonicotinoide nitempyram y lo introdujo en 1996 en Japón para su utilización en el arroz, fruta, té y hortalizas. El nitempyram no se ha lanzado en el EEE y no hay indicios de que vaya a lanzarse en un futuro próximo. Por tanto, el efecto competitivo del nitempyram en el mercado del EEE no se evaluará a efectos de la presente decisión.

Pirazoles

(101) La composición química de los pirazoles es exclusiva de ACS. ACS tiene dos moléculas existentes de esta clase, el fipronil y el etiprol. El fipronil se ha comercializado en el EEE para varios cultivos y aplicaciones. El etiprol no se ha registrado en el EEE.

(102) Las partes alegan en su respuesta al pliego de cargos que no son las únicas que utilizan los pirazoles. Afirman que tanto Mitsubishi Chemical como BASF utilizan pirazoles. Según las partes, Mitsubishi Chemical es la propietaria de la patente del inhibidor del ETK-I denominado tolfenpyrad (OMI 88), que actúa contra los áfidos, trips, la mosca blanca, la plutella y los ácaros amarillos en frutas y hortalizas. Las partes alegan además que BASF goza de la protección de patente para el ingrediente activo clorfenapir, que según las partes es un desacoplador de la fosforilación oxidativa, análogo a los pirazoles.

(103) Sin embargo, la investigación de la Comisión muestra que, aunque el clorfenapir y el tolfenpyrad contengan pirazoles, no son pirazoles. Actúan en un lugar diferente, tienen un espectro distinto y, de hecho, son totalmente distintos. Por tanto, estos productos no se evaluarán en el marco de la presente decisión.

(104) Los terceros han indicado que los pirazoles son los insecticidas más modernos contra los coleópteros (escarabajos) y dípteros nacidos en el suelo (moscas).

a) Fipronil

(105) La investigación muestra que el fipronil es [información confidencial de ACS]. Aparte de su uso agrícola, es también eficaz contra [información confidencial de ACS]. El fipronil suele aplicarse en el suelo y en las semillas, pero también mediante la aplicación foliar, y se dice que compite con los neonicotinoides en estos usos.

(106) Según la información presentada por las partes, por lo que se refiere al control de los insectos masticadores, [...]. Los terceros, sin embargo, han indicado que tanto el fipronil como el imidacloprid son excelentes para los coleópteros (escarabajos masticadores) y particularmente para los elateridos (gusanos alambre) que son prácticamente el grupo más importante de insectos de suelo. Tanto el imidacloprid como el fipronil son también buenos para el control de los principales lepidópteros, los agrotis (gusanos cortadores), que atacan a la planta según salen de la tierra las primeras hojas. Para los dípteros (moscas nacidas en el suelo), importantes para una gama de cereales y hortalizas, los terceros alegan que tanto el imidacloprid como el fipronil muestran altos niveles de actividad dependiendo de las especies concretas.

(107) Mientras que el fipronil [información confidencial de ACS].

(108) Los terceros han indicado que, como pesticida dirigido principalmente contra los insectos masticadores, el fipronil en general no compite directamente con los neonicotinoides para el control de los insectos chupadores. Indican que, como el fipronil no se mueve muy bien dentro de la planta, no tiene el mismo potencial que los neonicotinoides. Los terceros, sin embargo, han indicado que el fipronil se utiliza para la aplicación foliar, por ejemplo contra los trips y los coleópteros (por ejemplo, el escarabajo de la patata de Colorado). Los terceros han indicado además que el efecto en la competencia de combinar el imidacloprid y el fipronil en la cartera de productos de las partes es doble: en primer lugar, se ha afirmado que el espectro de parásitos cubierto con las nuevas sustancias químicas se ha ampliado y completado. Ambos compuestos son aplicables a una amplia gama de cultivos, proporcionan una gran eficacia y un control seguro de los principales parásitos, y ofrecen un nuevo modo de acción capaz de romper la resistencia existente contra otras categorías de productos químicos. A este respecto, las posibilidades de las partes para ofrecer programas de tratamiento técnicamente superiores

serían únicas y no se verían igualadas por ningún competidor. Por tanto, los terceros alegan que la combinación del control superior de los parásitos chupadores realizado por el imidacloprid, con el control superior de los parásitos masticadores realizado por el fipronil daría lugar a problemas de competencia. En segundo lugar, debido al solapamiento de los parásitos objetivo y al distinto modo de acción del imidacloprid y el fipronil, existen grandes oportunidades para la gestión de la resistencia mediante la rotación entre ambos productos en estas áreas, donde los dos productos van dirigidos a los mismos parásitos.

b) Etiprol

(109) El etiprol es un insecticida de fiprol [información confidencial de ACS]. Los terceros han indicado que el etiprol es un producto del fipronil de segunda generación [...].

(110) El etiprol puede utilizarse para [información confidencial de ACS]. Su perfil toxicológico se considera mejor que el del fipronil. [...].

(111) Las partes han afirmado que [información confidencial de ACS]. La Comisión señala a este respecto también que una patente inactiva impide la entrada y limita la competencia.

c) Acetoprol y vaniliprol

(112) Los terceros indicaron en la primera fase de la investigación que ACS está desarrollando otros dos compuestos en la clase de los pirazoles: el acetoprol y el vaniliprol. Por lo que respecta a estos ingredientes activos, las partes han afirmado que [información confidencial de ACS]. Estos productos, por tanto, no se evaluarán a efectos de la presente decisión.

Otros productos en proyecto de las partes

(113) Además de los neonicotinoides, Bayer tiene también otros productos que se lanzarán al mercado en un futuro próximo: la metoxifenocida, el espirodiclofeno y el espiromesifeno.

a) Metoxifenocida

(114) La metoxifenocida [...].

(115) Según las partes, la metoxifenocida [...].

b) Espirodiclofeno

(116) El espirodiclofeno [...]. El espirodiclofeno, un acaricida, [...].

(117) El espirodiclofeno [...].

c) Espiromesifeno

(118) El espiromesifeno [...].

Efectos competitivos de la cartera de nuevas sustancias químicas de las partes

(119) Tras la concentración, la nueva entidad estaría en condiciones de ofrecer cuatro productos de los seis neonicotinoides actuales y futuros, que están o se introducirán en el EEE. Las partes tendrían el imidacloprid, tiacloprid, clotianidina y acetamiprid, que cubren, en distinto grado, la gama entera de aplicaciones foliares, de suelo y tratamiento de semillas. El único competidor de estas sustancias activas, el tiametoxam de Syngenta, quedaría fuera de la cartera de las partes. La clotianidina de Takeda se introducirá en el EEE, [información confidencial relativa a la clotianidina] ([13]). La Comisión también observa que [...]. Por otra parte, la operación añadiría, en el EEE, el pirazol fipronil a la oferta de productos de Bayer. Ninguna otra empresa tiene productos de esta categoría de productos químicos.

(120) Por lo que respecta al tiametoxam de Syngenta, como se mostrará a continuación, la Comisión no considera que el tiametoxam podrá compensar el poder de mercado de la nueva entidad, que contará con tres neonicotinoides y un pirazol (y el etiprol) en su oferta de productos para aplicaciones foliares y de suelo. Las partes alegan en su respuesta al pliego de cargos que la Comisión no ha considerado el impacto en la competencia de los neonicotinoides competidores y alega que «sólo dos meses después de la resolución del conflicto de patentes entre Bayer y Syngenta, el tiametoxam se registró en España, Finlandia y Austria». Mientras que las partes intentan demostrar con este ejemplo cómo el tiametoxam se incorporará rápidamente en los mercados del EEE tras el acuerdo sobre patentes, la Comisión observa que el tiametoxam ya estaba registrado en estos Estados miembros antes de que se resolviera el conflicto sobre patentes, pues el imidacloprid no goza de la protección de patente en España, Finlandia y Austria y el conflicto sobre patentes no afectó por tanto a estos Estados miembros.

([13]) Información confidencial relativa a la clotianidina.

(121) La investigación muestra que tanto los neonicotinoides como los pirazoles pertenecen a las clases de insecticidas que registran un crecimiento más rápido, y que deberán seguir creciendo a expensas de las sustancias químicas más antiguas. Por tanto, los terceros alegan que la posición de las partes en los mercados de insecticidas, particularmente en el segmento de los insectos que se alimentan de savia, en sus tres aplicaciones, suelo, foliar y semillas, se reforzará considerablemente en un futuro próximo.

(122) Además de los neonicotinoides y los pirazoles, se ha alegado que las partes tienen también otras actividades de I+D que consolidarán más la competitividad de la nueva entidad en materia de insecticidas. A este respecto, se ha señalado que ACS tiene una patente sobre los agonistas de la acetilcolina, que serían complementarios de los neonicotinoides existentes. Según los terceros, también un nuevo nematicida (tienil pirazol) podría resultar especialmente eficaz en el control de los insectos de suelo y los nematodos cuando se junta con los principales carbamatos y fosfatos orgánicos, y podría suponer una presencia tecnológica fuerte en el tratamiento de semillas. Por último, se ha afirmado que ACS está desarrollando isobutilamidas, que podrían ser eficaces para el control de los lepidópteros. ACS ha indicado que [información confidencial de ACS].

(123) Las partes han afirmado en su respuesta a la petición de información de la Comisión que los neonicotinoides y los pirazoles no representan las últimas categorías de productos químicos insecticidas. Alegan que estos neonicotinoides se venden en el mercado desde 1990 y que los pirazoles se incorporaron al mercado en 1994. Por tanto, las partes alegan que ambas categorías de productos químicos son clases establecidas en vez de sustancias nuevas, y no representan la última tecnología. Los insecticidas de nueva generación que entran en los mercados incluyen, según las partes, las benzoil hidracinas, los ácidos tetrónicos, los espinosinos y los carboxilatos.

(124) Los terceros, sin embargo, señalan que aunque es cierto que se han lanzado o se van a lanzar categorías de productos químicos más nuevos que las representadas por los neonicotinoides y los pirazoles, la novedad de estos compuestos por lo que respecta a los neonicotinoides y pirazoles, desde un punto de vista comercial, no es relevante. Los neonicotinoides y los pirazoles tienen comercialmente mucha más importancia que las categorías de productos químicos mencionadas. El potencial de mercado de los neonicotinoides y los pirazoles aumenta en la medida en que sirven como productos de reemplazo para los productos que no se registrarán de nuevo y para sustancias químicas más antiguas con problemas de resistencia. Por tanto, mientras que varios productos pertenecientes a categorías químicas más antiguas se registrarán de nuevo y se seguirán utilizando en el futuro, la importancia global de los neonicotinoides y los pirazoles crecerá en el futuro.

(125) Por lo que se refiere a los ejemplos específicos que las partes han dado arriba, los terceros han indicado que las benzoil hidracinas no son una clase nueva y que, por ejemplo, el diflubenzuron se introdujo en los mercados hace varios años. Las otras nuevas clases mencionadas por las partes tienen un espectro relativamente estrecho de aplicación y tienen un potencial de mercado mucho más pequeño. Controlan principalmente a los parásitos masticadores (los ácidos tetrónicos sólo pueden utilizarse para controlar los acaricidas). Las benzoil hidracinas se venden sobre todo en los mercados de frutas de pepita y hortalizas. Las benzoil hidracinas tienen una cuota de mercado muy reducida y se destinan a productos muy especializados, puesto que actúan lentamente y sólo por ingestión, es decir, no tienen ninguna actividad de contacto y ninguna sistemicidad. Los carboxilatos actúan principalmente mediante la ingestión y tienen cierta actividad de contacto.

(126) Ninguna de las categorías de productos químicos mencionadas por las partes compite al mismo nivel con los neonicotinoides en el mercado de control de los parásitos chupadores, ya sea para aplicaciones foliares, de suelo o tratamiento de semillas. Los neonicotinoides son, según la investigación de mercado, los únicos insecticidas novedosos en estos mercados. Ninguno de ellos compite tampoco con el fipronil al mismo nivel.

Las partes alegan que la operación no afectará a la competencia

(127) Las partes alegan que, incluso evaluando la operación propuesta a nivel nacional, la concentración no suscita preocupaciones sobre el dominio del mercado en ninguno de los mercados afectados. Los argumentos de las partes se discuten a continuación.

Productos sustituibles

(128) Las partes alegan que la Comisión ha sobrestimado la importancia de los neonicotinoides y los pirazoles. Alegan que, incluso después del proceso de nuevo registro, los fosfatos orgánicos, los carbamatos y los piretroides seguirán perteneciendo a las principales categorías de productos químicos. Según las partes, un gran número de productos pertenecientes particularmente a las clases más antiguas de insecticidas estará disponible en el mercado después de 2003. Debido a su precio, afirman las partes, estos productos seguirán siendo muy competitivos, particularmente en comparación con los neonicotinoides y los pirazoles.

(129) Las partes alegan además que en todas las categorías de productos químicos existen productos sustitutos de los neonicotinoides y los pirazoles. Las partes afirman que el paratión-metilo, por ejemplo, se utiliza tanto para el control de los insectos chupadores como de los insectos masticadores, como vaporizador foliar. Posibles sustitutos para el control de los insectos chupadores son también, según las partes, los fosfatos orgánicos (por ejemplo, acefato y lambda-cialotrín) que ofrecen la misma gama de actividad biológica que el imidacloprid de Bayer y podrían sustituir por completo a cualquier producto de la familia de los neonicotinoides. A este respecto, las partes también afirman que el imidacloprid no actúa contra todos los tipos de parásitos chupadores, pero que es particularmente eficaz para el control de los homópteros (chupadores). Las partes alegan que el lambda-cialotrín de Syngenta es tan eficaz como el imidacloprid para el control de estos parásitos y que el espinosad de Dow es más eficaz contra los trips. El control de los insectos masticadores puede, según las partes, realizarse con el espinosad, el indoxacarb y los fosfatos orgánicos.

(130) Las partes alegan además que no todos los productos suprimidos pueden ser reemplazados por neonicotinoides o pirazoles. Por lo que se refiere, por ejemplo, a los fosfatos orgánicos, las partes han afirmado que ni el imidacloprid ni el fipronil pueden cubrir todo el espectro de insectos de los fosfatos orgánicos de amplio espectro. Las partes afirman que no es probable que los agricultores compren dos productos para sustituir a los fosfatos orgánicos, sino que, por el contrario, buscarán la alternativa más barata y eficaz en función del espectro de insectos que quieran controlar.

(131) Las partes también alegan que la afirmación de que los neonicotinoides son respetuosos del medio ambiente sólo es parcialmente correcta. Las partes sostienen que el imidacloprid, por ejemplo, no es inocuo para las abejas y por tanto no puede utilizarse durante el período de florecimiento de los cultivos. [...]. El ingrediente activo indoxacarb (de DuPont), que pertenece a la categoría química de los carboxilatos, por ejemplo, no tiene estos efectos.

(132) Finalmente, las partes alegan que, por lo que se refiere por ejemplo al imidacloprid, la inversión que debe realizar el agricultor para aplicar productos fitosanitarios está compuesta por el precio del producto y los costes de aplicación (tractor, gasolina, agua etc.). Así pues, incluso si el precio de un producto concreto por hectárea y por tratamiento fuera más elevado que el precio de un producto sustituto, los costes de aplicación podrían desviarse, puesto que el producto más barato debe aplicarse con más frecuencia. Por esta razón, las partes alegan que los gastos globales para el agricultor, en estos casos, no se desvían sustancialmente y que existe una sustitución de la demanda entre los productos en cuestión.

Opiniones de terceros

(133) Los terceros han indicado que, ya en la actualidad, es un hecho que más del 55 % de los insecticidas desaparecerá. Además, no puede esperarse que se alcance una decisión positiva sobre el anexo 1 para todas las sustancias activas que están aún en el proceso de nuevo registro. Por tanto, se ha afirmado que el número de sustancias activas puede caer por debajo del 45 %. En el futuro estará disponible un número considerablemente menor de ingredientes activos pertenecientes a las clases más antiguas de insecticidas. El proceso de nuevo registro redundará en un número menor de utilizaciones autorizadas de los productos más antiguos, tanto por lo que se refiere a los cultivos como a los parásitos. Según Wood Mackenzie, los fosfatos orgánicos especialmente están siendo actualmente objeto de «los estudios más rigurosos» por las autoridades reguladoras de EE.UU. y de la UE debido a los problemas asociados con su uso a largo plazo y su toxicidad crónica. Los fosfatos orgánicos son, junto con los organoclorados, la categoría de productos químicos que más rápidamente disminuirá para 2005, con un crecimiento negativo del 8,7 % según Phillips McDougall. Con el proceso de nuevo registro, las familias de tecnologías más antiguas se suprimirán gradualmente y se espera que sean sustituidas por las nuevas categorías de productos químicos y que éstas aumenten su cuota en el mercado global.

(134) La investigación ha puesto de manifiesto que, en la actualidad, las consecuencias para el medio ambiente se han convertido en una consideración clave junto con la eficacia del producto. Mientras que la compra de un insecticida de amplio espectro era la norma en años anteriores, en el actual entorno competitivo sucede lo contrario. Se ha afirmado que la gestión integrada de parásitos (GIP) hace hincapié en el control de los parásitos perjudiciales con un impacto mínimo en los insectos benéficos y otras especies. En otras palabras, la GIP requiere que los agricultores utilicen insecticidas dirigidos específicamente contra un parásito concreto, evitando así los insecticidas de amplio espectro. Además, la GIP requiere que esos productos se apliquen en el momento en el que proporcionarán los mejores resultados. La GIP aspira a evitar que los insecticidas de amplio espectro se apliquen durante mucho tiempo, lo que daría lugar a efectos secundarios añadidos no deseables en parásitos contra los que no se busca actuar. Dado que los productos son específicos para los distintos parásitos, los agricultores que sigan la GIP utilizarán siempre un producto para parásitos chupadores respetuoso de la GIP, contra los parásitos chupadores, y un producto distinto, respetuoso de la GIP, contra los parásitos masticadores.

(135) Los terceros también han indicado que, a medida que la GIP y la agricultura ganan en complejidad, cada vez más agricultores recurren a consultores profesionales para determinar qué parásitos específicos deben ser controlados. Los organismos reguladores dan preferencia a los pesticidas de espectro estrecho de bajo riesgo. Según los terceros, se han realizado muchos estudios universitarios en los últimos varios años para documentar el impacto de la GIP y de la pulverización de insecticidas de espectro estrecho. Los productos de esta categoría se valoran por esta característica, tanto por parte de los fabricantes como de la comunidad científica y los organismos reguladores.

(136) A este respecto, cabe observar que se requieren índices más elevados, por ejemplo en el caso de los carbamatos y de los fosfatos orgánicos, en comparación con sustancias químicas más recientes. Mientras que una cantidad de 50-75 g/hectárea suele ser suficiente para los neonicotinoides, puede requerirse 800-1 000 g/hectárea para los carbamatos y los fosfatos orgánicos. Los índices más elevados requeridos suponen un problema por lo que se refiere a la seguridad medioambiental y a la GIP. También existe un problema de residuos y del periodo de tiempo que debe transcurrir entre la pulverización y la cosecha, que afecta al intervalo previo a la cosecha, que es el lapso de tiempo que debe transcurrir entre la pulverización y la cosecha. También cabe observar que las propias partes han reconocido la importancia de los insecticidas de baja toxicidad. En su respuesta al pliego de cargos, han afirmado que las fórmulas de los neonicotinoides y pirazoles se lanzan como «alternativas de baja toxicidad a los fosfatos orgánicos».

(137) Por todas las razones expuestas, la investigación muestra que el uso de insecticidas de amplio espectro está disminuyendo rápidamente.

(138) Por lo que se refiere a la afirmación de las partes en su respuesta al pliego de cargos de que la Comisión «da una opinión desequilibrada de las repercusiones medioambientales» y que el imidacloprid [...], la Comisión observa en primer lugar que los terceros han indicado que varios otros compuestos existentes en el mercado son [...] tóxicos para las abejas y no pueden aplicarse durante el período de florecimiento. [...]. En segundo lugar, por lo que se refiere al argumento de las partes de que se ha suspendido temporalmente el uso del imidacloprid en los girasoles, la Comisión señala que esta medida se limita a Francia y que sólo se aplica al tratamiento de semillas. En tercer lugar, la Comisión observa que la propia Bayer ha refutado la relación de causalidad entre el imidacloprid y los síntomas de las abejas. En el sitio web de Bayer, se afirma que «en numerosos experimentos controlados, Bayer ha probado que la supuesta relación no se ve apoyada por los hechos». Por tanto, la toxicidad para las abejas no seguirá considerándose en este caso.

(139) La investigación muestra además que, mientras que los insecticidas más antiguos, como los fosfatos orgánicos, los carbamatos y los piretroides, actúan tanto contra los insectos chupadores como masticadores, los insecticidas más nuevos no suelen ser eficaces simultáneamente contra los insectos chupadores y masticadores, sino que son más especializados que sus antecesores. Aunque tanto los neonicotinoides como los pirazoles tienen cierta eficacia contra los insectos chupadores y masticadores, la química de los neonicotinoides se dirige fundamentalmente contra los insectos chupadores y la química de los pirazoles contra los insectos masticadores.

(140) La Comisión pidió a los competidores que indicaran a cuál de sus productos cambiarían los clientes si las partes subieran los precios de sus productos permanentemente en un 5-10 %. La Comisión solicitó a los competidores que consideraran los productos sustituibles en términos de, por ejemplo, modo de acción, los que son eficaces en el mismo cultivo, los que van dirigidos contra los mismos insectos o grupos de insectos y los que son más o menos comparables en términos de precio. Por lo que se refiere al imidacloprid, que es el único neonicotinoide presente en los mercados económicamente importantes, los resultados de la investigación muestran claramente que, aparte de otros neonicotinoides, no hay sustitutos viables para el imidacloprid en las carteras de productos de los competidores. Lo mismo se aplica al fipronil.

(141) Los terceros han indicado que los neonicotinoides son altamente eficaces y rápidos, lo que reduce el riesgo de transmisión de enfermedades. Los neonicotinoides son también sistémicos y con una actividad de amplio espectro contra los insectos chupadores, es decir, que tienen aplicaciones en una amplia gama de cultivos. Se ha afirmado que para la lucha contra la mosca blanca, los neonicotinoides son los únicos insecticidas eficaces disponibles actualmente. Otros productos registrados para su uso contra la mosca blanca tienen problemas de eficacia (se trata de productos más antiguos donde existe una resistencia) o de velocidad de eliminación.

(142) Por lo que se refiere al argumento de las partes de que los piretroides se utilizan en las patatas contra el escarabajo de la patata de Colorado (masticadores) y los áfidos (chupadores), se ha indicado que los dos parásitos suelen tener una ventana de aplicación distinta, lo que significa que aparecen en distintos momentos. Por otra parte, se ha indicado que sólo se ha logrado un control aceptable del escarabajo de la patata de Colorado en Europa Occidental, donde los efectos secundarios limitados de los piretroides son suficientes para controlar el parásito, que no es un auténtico problema. Sin embargo, en EE.UU., donde el escarabajo de la patata de Colorado es un parásito importante, debe tratarse específicamente.

(143) Por lo que se refiere al ejemplo de las partes de que los fosfatos orgánicos pueden utilizarse en algunas frutas contra los gusanos (masticadores) y áfidos (chupadores), se ha señalado que, mientras que los fosfatos orgánicos tienen esta doble utilización en las manzanas, su aplicación contra cada uno de estos parásitos se realiza en momentos distintos. También se ha señalado que los fosfatos orgánicos que se utilizan principalmente contra los gusanos (por ejemplo, Gusathion) no son los mejores fosfatos orgánicos contra los áfidos. Por otra parte, otros fosfatos orgánicos como el vamidotión y el dimetoato se dirigen fundamentalmente contra los insectos chupadores y no son eficaces contra los parásitos masticadores. Por tanto, no se aplican al control de los gusanos.

(144) Por lo que respecta al argumento de las partes relativo a los gastos globales, varios terceros han indicado que un producto tiene varios parámetros y que el precio es sólo un factor de los que influyen en la decisión de compra de los agricultores. Otros parámetros son, por ejemplo, el rendimiento técnico, la imagen de marca, el perfil medioambiental y el servicio proporcionado por el distribuidor o el fabricante. El agricultor asocia a un producto fitosanitario una cierta rentabilidad. Mientras el agricultor considere que esta rentabilidad es razonable o buena, no verá la necesidad de cambiar a otros productos.

(145) Se ha indicado, en especial, que un parámetro importante para el usuario final es el grado de resistencia del ingrediente activo y su selectividad para con los insectos benéficos. Se ha afirmado que estas consideraciones resultan en una presión constante para que los agricultores abandonen las sustancias químicas más antiguas, como carbamatos, fosfatos orgánicos y piretroides, y utilicen los compuestos más novedosos con mejor rendimiento para prevenir y luchar contra la resistencia, así como para seleccionar insecticidas con una gran selectividad para con los insectos benéficos y con menor impacto en el medio ambiente. Según los terceros, esta presión se ve muy enérgicamente aplicada por las autoridades a través del registro de nuevos compuestos y el nuevo registro de compuestos más antiguos, y por las demandas de los consumidores finales.

(146) También se ha afirmado que, dado que un agricultor no puede, en general, prever el número de ataques de insectos que sufrirán sus cultivos, puede optar por aplicar productos químicos más nuevos, que ofrecen un control más duradero de los insectos. De esta manera, el agricultor obtiene el control inmediato, así como un cierto grado de control preventivo proporcionado por el efecto más duradero de las nuevas categorías de productos químicos insecticidas. Al utilizar un producto más antiguo, puede ser que el producto no controle eficazmente el ataque de los insectos, y las infestaciones repetidas de ese insecto aumenten los gastos globales de los agricultores, que se verán obligados a multiplicar las aplicaciones. A modo de ejemplo, los insecticidas de amplio espectro suelen causar brotes secundarios de parásitos, como las floraciones de áfidos en el algodón después del tratamiento contra los insectos masticadores. El gasto global puede resultar de esta manera más elevado con sustancias químicas más antiguas. Por tanto, se ha señalado que no existe una sustitución de la demanda entre productos químicos nuevos tales como el imidacloprid, y sustancias químicas más antiguas.

(147) Por todas las razones mencionadas, la Comisión concluye que no existen sustitutos eficaces para los neonicotinoides y el fipronil entre los productos químicos antiguos.

Competencia en el ámbito de la I+D

(148) Las partes alegan que los mercados de productos agrícolas se caracterizan por una actividad intensa de I+D que da lugar al lanzamiento de nuevos productos al mercado en rápida sucesión.

(149) En vista del número total de productos en desarrollo destinados a los mercados de insecticidas del EEE, y del hecho de que se tarda unos 10 años en lanzar un nuevo producto, la Comisión no está de acuerdo con la afirmación de las partes de que los nuevos productos se lanzan en rápida sucesión.

(150) Los terceros han señalado que, en comparación con períodos anteriores, las empresas principales están gastando en la actualidad una mayor proporción de sus ingresos por ventas para hacer frente a los requisitos de la Directiva 91/414/CEE para el nuevo registro de sus actuales productos. Por otra parte, muchos de los nuevos productos lanzados son en realidad nuevas formulaciones o combinaciones de ingredientes activos existentes, en vez de nuevos ingredientes activos.

(151) Según se ha establecido anteriormente, la dinámica del sector agroquímico deriva en gran medida de la I+D y el acceso al mercado. A este respecto, la Comisión observa que, según el estudio de Phillips McDougall, Bayer y Aventis han introducido en total 39 nuevos productos para el control de parásitos desde 1980, frente a los 38 introducidos por Syngenta. Las partes están desarrollando actualmente 13 productos, mientras que Syngenta y BASF están desarrollando 8 productos cada una. Todos los demás competidores tienen 3 productos o menos en desarrollo.

(152) Tras la concentración, la capacidad de I+D de la nueva entidad será una de las más grandes del sector.

(153) Por tanto, y dado el éxito de los productos desarrollados por las partes hasta ahora, la Comisión considera que la nueva entidad será una de las pocas empresas principales en lanzar nuevos compuestos al mercado de los insecticidas.

Cuotas de mercado fluctuantes

(154) El uso de insecticidas depende directamente de la intensidad y la estacionalidad de los ataques de los insectos. Varios factores, como el clima, repercuten en la aparición de insectos. Por tanto, el tamaño total del mercado varía de un año a otro.

(155) Las partes alegan que las cuotas de mercado fluctúan considerablemente con el tiempo, y ni siquiera una posición fuerte de mercado en un momento dado garantiza que esta posición pueda mantenerse en el futuro.

(156) Según se ha establecido, las partes no han podido presentar datos sobre cuotas de mercado para un periodo más largo que tres años, que permita un análisis fiable de series cronológicas. Sin embargo, sobre la base de los datos presentados, la Comisión ha podido concluir que generalmente las posiciones de mercado se conservan, aunque el tamaño del mercado total cambie. Esto también se ha visto confirmado por la investigación.

Competencia por parte de empresas genéricas

(157) Las partes alegan que todos sus productos pueden ser sustituidos por productos producidos no sólo por una de las otras empresas multinacionales de I+D, sino por cualquier proveedor que venda productos genéricos o mercancías que ya se encuentren disponibles. Las partes alegan que la mayoría de las sustancias activas de Bayer y ACS ya no están protegidas por patentes y están sujetas a la competencia de los productos genéricos. Puesto que los competidores genéricos no tienen que invertir en investigación y desarrollo, las partes alegan que gozan de una ventaja competitiva sobre los proveedores multinacionales, puesto que pueden tratar con mayoristas y minoristas de los distintos Estados miembros con precios relativamente bajos, garantizando el libre acceso al mercado a todos los clientes actualmente abastecidos por las partes. Las partes afirman que las empresas genéricas pueden obtener y mantener autorizaciones para ingredientes activos no protegidos por patentes con menos gastos y muchos menos datos que lo que exigen las autoridades a los dueños originales de los datos para obtener y mantener una autorización nacional. Además, los costes de comercialización y distribución son bajos puesto que los productos originales ya están en el mercado y sus ventajas y desventajas por lo que respecta a la competencia ya son conocidas por los clientes. Las partes sostienen que la presencia cada vez mayor de fabricantes genéricos ha dado lugar a una competencia feroz y a una considerable disminución de los precios durante los últimos años, en casi todos los mercados de productos fitosanitarios.

(158) Se ha indicado a la Comisión que si el perfil de un producto genérico corresponde totalmente al perfil del producto de las partes (es decir, si el tipo de formulación es idéntico), un incremento de los precios podría llevar a un aumento de las ventas de productos genéricos existentes. Sin embargo, según algunos terceros, esto no suele suceder en la práctica. Los terceros están de acuerdo en general en que, en tales situaciones, las empresas genéricas han tenido algún tipo de presión a la baja sobre los precios. Dicho esto, los terceros han señalado que la competencia entre los productores de I+D es la razón principal de cualquier disminución de los precios. Asimismo, los problemas generales en el sector agrícola y la competencia entre distribuidores han contribuido en gran medida a la presión sobre los precios.

(159) La investigación pone de manifiesto que la penetración del mercado por las empresas genéricas es mucho más difícil de lo que describen las partes. A pesar de que la mayoría de los productos de las partes ya no están protegidos por patentes y están por tanto abiertos a la competencia genérica, se ha afirmado que las partes por lo general aún tienen las mayores cuotas de mercado de estos productos. Esto, según las empresas genéricas, ilustra que las empresas genéricas no adquieren fácilmente grandes cuotas de mercado incluso aunque tengan una estructura de costes más competitiva.

(160) A este respecto, se ha afirmado que la tecnología de producción suele estar protegida por una serie de patentes. Esto significa que la mejor tecnología está generalmente protegida por un periodo de tiempo considerablemente mayor que el período de protección de patente original. La tecnología esencial no está accesible y no se obtiene necesariamente de las patentes publicadas o de la documentación científica. Por tanto, las empresas genéricas tienen a menudo que desarrollar procesos de fabricación competitivos para productos que acaban de perder la protección de la patente. ACS ha afirmado en sus documentos internos que las patentes de procesos [información confidencial de ACS]. Además, mientras que el acceso a materias primas es crucial para la producción y el desarrollo, el productor original puede bloquear el acceso a materias primas clave mediante acuerdos comerciales o producción cautiva. A este respecto, la Comisión observa que los documentos internos de ACS muestran que la empresa [información confidencial de ACS]. De esta manera, el acceso de terceros a los ingredientes activos podría bloquearse o al menos controlarse. Otra razón es limitar la capacidad y mantener al potencial productor genérico fuera del mercado. Las empresas genéricas también han indicado que puede ser difícil obtener permisos de producción para ciertas materias primas que suscitan inquitudes de carácter medioambiental y toxicológico.

(161) La investigación también muestra que, en algunos mercados, los productores originales tienen una posición muy fuerte debido al nombre de su empresa y a la imagen de marca entre los distribuidores y agricultores. Puesto que la protección de marca registrada no expira como las patentes, las empresas genéricas no pueden utilizar los nombres de marcas originales y consolidados. Se ha afirmado que los productos son reconocidos en general por sus marcas. En estos casos, los distribuidores y agricultores necesitan un gran incentivo para cambiar a marcas menos conocidas suministradas por empresas que no tienen un nombre conocido. Los documentos internos de ACS muestran que [información confidencial de ACS].

(162) También se ha afirmado que la nueva entidad limitaría más el acceso de los proveedores genéricos a la distribución a través de las partes. Las empresas genéricas no esperan que, por ejemplo Bayer, distribuya una versión genérica de un producto desarrollado originalmente por ACS ni viceversa. La cartera de producto complementaria de las partes dejará así menos lugar para las empresas genéricas.

(163) Se ha afirmado que el acceso al mercado de los productores genéricos podría verse limitado por las ventas de productos mixtos que contengan un producto patentado, o por sistemas de descuento que hagan la compra de un producto no patentado muy atractiva para el comprador si se compra también un producto patentado. Se ha afirmado que una gran cartera de un competidor puede dificultar mucho la existencia de los proveedores genéricos que tengan una cartera de productos limitada. En conclusión, un proveedor genérico normalmente espera una cuota de mercado limitada y, en un mercado pequeño y en declive, también un menor beneficio.

(164) Por último, se ha afirmado que, dado que los proveedores genéricos no son capaces de repartir los costes de nuevo registro entre una cartera grande de productos, tal como hacen las empresas de I+D, se puede esperar que los precios de las sustancias activas más antiguas aumenten como consecuencia de la gran inversión asociada con el nuevo registro de ingredientes que no cuentan con protección de patente. Asimismo, los productos de marca cuyos precios se reduzcan harán que los productores genéricos sean menos competitivos, limitando considerablemente el mercado y las posibilidades de rentabilizar las inversiones.

(165) Por tanto, la Comisión considera que la competencia genérica no es suficiente para compensar el poder de mercado de la nueva entidad. Por lo que se refiere en particular al imidacloprid, por las razones anteriormente mencionadas, la Comisión no considera que los competidores genéricos sean capaces de compensar el poder de mercado de la nueva entidad cuando la patente del imidacloprid expire en 2006, contrariamente a lo que han afirmado las partes.

Productos que no serán registrados de nuevo

(166) Las partes han alegado que varios productos de Bayer y ACS no se registrarán de nuevo con arreglo a la Directiva 91/414/CEE del Consejo, y por tanto se eliminarán progresivamente en 2003 a más tardar. Además, las partes afirman que los llamados productos TOX-I, clasificados por la OMS como los ingredientes activos más tóxicos utilizados en productos fitosanitarios, que no tienen aceptación política y que pueden no sobrevivir al nuevo registro, representan una proporción bastante grande de la cartera de productos de Bayer y ACS.

(167) La Comisión no está de acuerdo con el argumento de las partes. El hecho de que no se registren de nuevo diversos productos de las partes no es relevante para determinar los efectos del caso en la competencia, porque todos los demás competidores, tanto las empresas de I+D como los proveedores genéricos, se enfrentarán a la misma pérdida en sus carteras. La Comisión ha recibido información confidencial de los competidores de las partes y concluye que todos los competidores se enfrentan a pérdidas de productos y restricciones en materia de marcas.

(168) Por tanto, en vista de lo anterior, la Comisión no considera que el argumento de las partes sea relevante para la evaluación de este caso.

Acuerdos de terceros

(169) Las partes alegan que parte del volumen de negocios de Bayer y ACS en varios mercados resulta de la distribución de productos de terceros. Puesto que los productos de terceros interferirán en muchos casos con la cartera de productos de la entidad conjunta, las partes prevén que en la mayoría de los casos los proveedores interrumpirán el suministro de estos productos.

(170) Mientras que las partes tienen razón al afirmar que la distribución de productos de terceros se verá probablemente afectada como consecuencia de la concentración, la investigación pone de manifiesto que los productos que probablemente serán retirados son los que se solapan claramente con la cartera de productos engrosada de la nueva entidad y que por tanto no serán promocionados por las partes. Se espera que las partes revisen la cartera de productos de la nueva entidad y sustituyan algunos productos por soluciones propias. Algunos terceros también han alegado que las partes conservarían en gran medida la cartera de productos de terceros, dado que la nueva entidad sería muy fuerte y atraería por tanto tales productos. La investigación muestra que varios terceros tendrían interés en continuar la relación de distribución con las partes, pero temen que sus productos dejen de contar con el apoyo de las partes, habida cuenta del solapamiento de la cartera de productos. Por tanto, puede afirmarse que, globalmente, la cartera de productos de las partes no se verá afectada.

Poder de negociación

(171) Las partes alegan que los clientes de productos agrícolas — mayoristas y cooperativas agrícolas — son compradores sofisticados con un gran poder de negociación y que conocen bien las fuentes de suministro disponibles. Por tanto, frente a este poder de negociación, las partes no podrían subir los precios como consecuencia de la concentración.

(172) Se ha señalado a la Comisión que, en términos generales, las fuentes de suministro están disminuyendo y, por tanto, hay menos surtido disponible. Una posición fuerte de mercado erosionará sustancialmente la capacidad de negociación de los compradores. La investigación de la Comisión muestra que la demanda está relativamente poco concentrada. También cabe observar que, por lo que se refiere a estos mercados, donde no existen sustitutos eficaces para los productos de las partes (por ejemplo, imidacloprid y fipronil), la elasticidad de la demanda es muy baja. Además, los clientes no pueden producir los productos internamente ni tampoco es fácil inducir una nueva entrada (por los costes de desarrollo y registro).

(173) De modo general, la mayoría de los terceros que expresan su opinión creen que la nueva entidad podría subir los precios o mantener un nivel de precios elevado en comparación con el resto del mercado en los mercados donde gozan de una posición fuerte de mercado.

(174) Por tanto, la Comisión no considera que el poder de negociación tenga relevancia para la evaluación de este caso.

Fijación del precio de los productos

(175) Las partes afirman que casi todos sus productos están registrados y se comercializan para una variedad de cultivos. Por tanto, alegan las partes, una cuota de mercado relativamente alta en un mercado secundario no suscita preocupaciones relativas al dominio del mercado, puesto que los precios de los productos se determinan con arreglo a las condiciones competitivas del mercado principal, donde se utiliza fundamentalmente el producto o, si las ventas correspondientes a productos específicos se reparten más o menos por igual entre varios mercados, los precios se fijan incluso con arreglo a la situación competitiva de varios mercados. Puesto que la mayoría de los productos se utilizan en diversos cultivos y la posición competitiva de la entidad conjunta no es la misma en todos los segmentos, el fabricante no tendrá la posibilidad ni el incentivo para subir los precios de determinados productos en función del mercado al que se dirijan. Puesto que los principales mercados para los productos de las partes son muy competitivos, la entidad conjunta no tendrá la posibilidad de fijar precios abusivos.

(176) Las partes también alegan que la discriminación de precios y la fijación de precios abusivos no puede hacerse etiquetando los productos formulados de forma distinta para cada cultivo. Las partes afirman que el desarrollo de una nueva formulación basada en ingredientes activos existentes requiere una inversión financiera de aproximadamente [...] euros, dependiendo del producto de que se trate, y lleva unos [...] años realizar el proceso de registro. Debido a la cantidad de costes contraídos y al tiempo necesario para lanzar nuevos productos al mercado, al menos las empresas de I+D tienen el incentivo para registrar sus productos para su uso en tantos cultivos como sea posible.

(177) Los terceros han confirmado que, para los productos que pueden utilizarse en varios cultivos, el cultivo principal o el mercado principal, o los más importantes juntos, determinan los precios. La investigación también ha confirmado que la discriminación de precios con respecto a los productores de un cultivo particular y la fijación de precios abusivos en mercados de cultivos secundarios no pueden realizarse desarrollando formulaciones separadas y solicitando registros separados para cada cultivo. La Comisión no tiene pruebas de que el etiquetado diferente de productos formulados en función de los cultivos sea una práctica común en el sector fitosanitario.

Efectos de una amplia oferta de productos

(178) La OEPP ([14]) ha definido varias estrategias de gestión de la resistencia, incluida la alternancia de los productos:

«Las alternancias (rotaciones) sólo son eficaces si el producto o los productos alternativos pertenecen a grupos de resistencia cruzada diferentes y combaten el parásito en cuestión. Funcionan reduciendo la exposición y, de esta manera, la presión selectiva. Al mismo tiempo, permiten que los biotipos resistentes que puedan desarrollarse sean controlados por el producto alternativo.»

(179) Con el tiempo, los insectos desarrollan resistencia contra modos de acción. Desde un punto de vista biológico, una cartera amplia de productos que incluya ingredientes activos con distintos modos de acción proporcionará una mejor gestión de la resistencia, pues permite la rotación de una gama de ingredientes activos con distintos modos de acción.

(180) A este respecto, la investigación muestra que se ha desarrollado resistencia contra varios productos más antiguos, y que la gestión de la resistencia es una de las razones por las que está disminuyendo el uso de productos antiguos de amplio espectro. Dado que la aplicación de un solo tipo de insecticidas crea resistencia al modo de acción específico de esa categoría de productos químicos, los agricultores cambian de categoría de insecticidas.

(181) Como consecuencia de la operación notificada, las partes tendrían una amplia gama de ingredientes activos con distintos modos de acción. La cartera de productos combinada comprende todas las categorías de productos químicos. Sin embargo, tiene mayor importancia el hecho de que las partes tendrían ingredientes activos clave de las categorías químicas de los neonicotinoides y los pirazoles. La novedad del modo de acción es importante en la lucha contra la resistencia. Los insectos no han desarrollado, hasta ahora, resistencia contra el imidacloprid y el fipronil en el EEE. La cartera de insecticidas de las partes también es importante por cuanto contiene productos con distintos modos de acción para controlar insectos similares.

(182) Mientras que la combinación de productos confiere al distribuidor la posibilidad de adquirir una serie de productos a un único proveedor, algunos terceros han expresado su preocupación por que esto pueda tener un efecto negativo en la competencia.

(183) La concentración daría lugar a una posición dominante única en varios mercados, gracias a un solapamiento horizontal tanto en el mercado de insecticidas foliares como en el de insecticidas de suelo. Por otra parte, los terceros alegan que combinando los neonicotinoides, el fipronil y el etiprol con la amplia cartera de las partes en otras categorías químicas, por ejemplo acaricidas, benzoilureas, carbamatos, nematicidas, fosfatos orgánicos, organoclorados y piretroides, las partes tendrían acceso a la gama más amplia con mucho de distintos modos de acción del sector. Al contrario de lo que las partes han alegado, serían las únicas en el mercado que podrían ofrecer una gama de neonicotinoides y un pirazol, teniendo así la cartera más completa de productos del mercado por lo que respecta a las principales categorías químicas. Mientras que los neonicotinoides y el pirazol fipronil se solapan por lo que respecta a algunos parásitos (trips y escarabajo de la patata de Colorado), también se complementan, confiriendo así a las partes una posición única para ofrecer los productos más eficaces para controlar tanto los parásitos del suelo como foliares (y también el tratamiento para semillas más eficaz, como se verá más adelante).

([14]) Guidelines for the efficacy evaluation of plant protection, PP 1/213 (1) — Resistance Risk Analysis.

(184) Los neonicotinoides y el fipronil, así como otros buenos productos de las partes pertenecientes a categorías de productos químicos más antiguas, garantizarían a la nueva entidad una posición única en la gestión de la resistencia, donde los neonicotinoides y el fipronil se utilizarían como productos principales. Esto haría imprescindible *de facto* la oferta de las partes y les conferiría poder para aumentar los precios y/o excluir a la competencia. En cuanto a esta última posibilidad, las partes podrían ofrecer programas de pulverización para la gestión de la resistencia compuestos por sus propios productos. En un programa, los productos con distintos modos de acción se sustituyen entre sí, y los productos rotan para controlar los principales parásitos en segmentos específicos de cultivos durante la estación de crecimiento. Con una cartera lo suficientemente grande, una empresa puede recomendar un programa de rotación que contenga únicamente productos suyos.

(185) Bayer recomienda a los clientes programas específicos de pulverización para evitar problemas de resistencia. Tras la concentración, su capacidad para recomendar programas que contengan solamente sus propios productos aumentaría considerablemente. Mientras que las partes alegan que no hay ventajas derivadas de combinar o de rotar dos o tres productos pertenecientes a la misma categoría, el hecho de que las partes tengan tres neonicotinoides frente a uno sólo de Syngenta, por definición, les brindaría más oportunidades para elaborar sus programas de pulverización. Los terceros también alegan que dos o tres productos son mejores que uno sólo, porque el perfil de control de parásitos, dentro de la misma categoría de productos químicos, varía con productos distintos. El rotar los productos puede no prevenir la resistencia, pero la selección del más apropiado ayudará a la lucha contra la resistencia y aumentará la eficacia. Por otra parte, se ha indicado que un insecto puede desarrollar todo un espectro de resistencia (por ejemplo, resistencia a la penetración o resistencia metabólica). Por tanto, incluso si el insecto desarrollara resistencia contra un neonicotinoide, aún podrían ser útiles otros productos neonicotinoides. Hay por tanto claras ventajas en tener en la cartera de productos varios productos pertenecientes a la misma categoría de productos químicos.

(186) Las partes podrían consolidar su posición fuerte de mercado y su oferta de productos única a través de sistemas de descuento a los distribuidores, sobre todo teniendo en cuenta que tanto los neonicotinoides como el fipronil son productos que tienen que comprar los distribuidores. Podrían ofrecer un paquete de descuento para sus programas de pulverización. Los competidores no podrían igualar esta oferta, dado que los productos imprescindibles de las partes, comprados aisladamente, serían más caros. Los terceros han indicado que esto puede excluir a los productos de los competidores de incorporarse a la rotación y, por tanto, de venderse en dichos mercados. Las partes podrían ofrecer también descuentos de fin de año sobre todas las compras, incluidos los productos con protección de patente y los productos de base, incentivando así en gran manera a los mayoristas para que compren también a las partes los productos de base. A este respecto, se ha indicado que, debido al proceso de nuevo registro, el número de proveedores de sustancias activas de base puede reducirse. En algunos casos, esto puede significar pocos o un sólo proveedor. En caso de que las partes sean uno de tales proveedores, ello reforzaría más aún la posición de éstas.

(187) Los terceros han indicado que una oferta de productos que incluya varios productos importantes con protección de patente podría consolidarse desarrollando nuevas mezclas entre productos con protección de patente y productos de base. Estas ofertas podrían posiblemente prolongar el ciclo de vida de un producto, que disminuiría mucho más rápidamente si no se viese apoyado por una innovación técnica fuerte, y crearía «una segunda vida», protegida por patente, para productos que ya no tenían protección de patente. ACS afirma en sus documentos internos que [información confidencial de ACS]. [...]. El combinar productos sin protección de patente con productos con protección de patente supone también limitar la competencia de los productos genéricos.

(188) Las partes alegan que, puesto que por ejemplo los piretroides no tienen protección de patente y están fácilmente disponibles en el mercado como productos genéricos, basta con que una empresa tenga un neonicotinoide en su cartera de productos para que pueda desarrollar estas mezclas. Por tanto, las partes alegan que la concentración propuesta no aumentará la posibilidad de Bayer de combinar, por ejemplo, el imidacloprid con un piretroide, puesto que la empresa ya podía desarrollar mezclas de imidacloprid y de sus propios piretroides.

(189) La Comisión considera, sin embargo, que por definición dos o tres neonicotinoides proporcionan más oportunidades para crear productos combinados que uno sólo. Como las partes tendrían tres neonicotinoides en su oferta de productos frente a un solo neonicotinoide de cada uno de sus competidores, ello dará a las partes más posibilidades de crear productos combinados en comparación con sus competidores. La Comisión también observa que las partes serían las únicas del mercado con un pirazol y que la combinación potencial de este producto con productos sin protección de patente no podría ser igualada por los terceros.

(190) Por tanto, por las razones anteriores, la Comisión considera que la operación notificada llevaría a una exclusión del mercado. La Comisión observa que la posición de los competidores genéricos podría verse especialmente afectada.

A.3. ***Posición de mercado***

Introducción

(191) En 2000, el mercado global de insecticidas para cultivos se estimó en 8 009 millones de USD, una disminución del 3 % respecto a 1999. Los insecticidas constituyeron el 27,7 % de las ventas totales de productos fitosanitarios químicos en 2000. Los insecticidas constituyen el menor de los tres segmentos principales de productos agroquímicos, detrás de los herbicidas y fungicidas.

(192) El valor de mercado de los insecticidas en el EEE (excluidos los molusquicidas) ascendió a unos 900 millones de euros en 2000. Los insecticidas foliares suponen alrededor del 80 % del mercado de insecticidas del EEE.

(193) Dentro del segmento de los insecticidas, los únicos mercados del EEE con un volumen de negocios total superior a 100 millones de euros son los insecticidas para frutas y frutos de cáscara, los insecticidas para hortalizas y los insecticidas para uvas.

(194) En 2000, el volumen de negocios del EEE generado por Bayer con los insecticidas (y los molusquicidas correspondientes) ascendió a [...] millones de euros; el correspondiente volumen de negocios de ACS ascendió a [...] millones de euros. Según las cifras de 1999, las dos empresas lideraron las ventas mundiales de insecticidas.

Los principales productos de las partes

(195) Bayer está presente en la gran mayoría de los cultivos (por ejemplo, remolachas, cítricos, algodón, frutas y frutos de cáscara, uvas, lúpulo, plantas ornamentales, patatas, tabaco y hortalizas) con su producto de mayor venta, el imidacloprid, que pertenece a la clase de los neonicotinoides. El imidacloprid está en el mercado desde 1992 con los nombres comerciales Gaucho, Confidor, Admire y Provado y goza de protección de patente hasta 2006. En 2000, al imidacloprid correspondió el [...] de las ventas totales de insecticidas de Bayer en el EEE. De una cifra de [...] millones de euros de ventas totales de imidacloprid en el EEE en 2000, el [70-80] % corresponde al tratamiento de semillas, el [20-30] % a las aplicaciones foliares y el [0-10] % a las aplicaciones de suelo. Una cantidad de [...] millones de euros corresponde a la aplicación foliar y de suelo.

(196) Las partes alegan que el imidacloprid está cercano a la madurez y que por tanto no puede esperarse un aumento significativo de las ventas. Las partes afirman que el imidacloprid cuenta con la competencia no sólo de otros neonicotinoides, sino también de insecticidas de otras categorías químicas. Las partes han previsto una disminución sustancial en las ventas de imidacloprid debido al lanzamiento del tiametoxam de Syngenta.

(197) La investigación pone de manifiesto que las ventas de imidacloprid han aumentado en cada cultivo y en cada Estado miembro constantemente desde el lanzamiento del producto. En sus pronósticos de ventas, las partes esperan que las ventas de imidacloprid [...]. Por lo que se refiere a Syngenta, a la luz de la investigación, la Comisión considera que Syngenta tendrá que enfrentarse a un productor principal y establecido de neonicotinoides, cuya cartera de productos se verá considerablemente consolidada con la adición del acetamiprid y el fipronil (y más tarde con el tiacloprid). La Comisión considera por tanto poco probable que el tiametoxam se convierta en un futuro próximo en un competidor viable para la entidad conjunta y reduzca las ventas de imidacloprid según la previsión de las partes.

(198) Bayer está a punto de lanzar el neonicotinoide tiacloprid [...]. Bayer afirma que [...]. Bayer espera que las ventas de imidacloprid, en el sector de las frutas y frutos de cáscara (segmento foliar) se reduzcan de [...] millones de euros en 2004 a [...] millones de euros en 2006 [...].

(199) Bayer alega que [...] mientras que, al mismo tiempo, [...]. Bayer afirma que el imidacloprid [...]. Bayer afirma que la lógica empresarial que subyace [...].

(200) [...].

(201) La investigación de la Comisión sugiere que Bayer está transfiriendo parte de las ventas de imidacloprid al tiacloprid, dado que la patente del imidacloprid va a expirar. La transferencia se ve apoyada por el hecho de que el tiacloprid [...]. El imidacloprid quedará sin patente en 2006. El vencimiento de la patente del tiacloprid será en [...], pero [...]. En cualquier caso, a la luz de la investigación y de las explicaciones de Bayer, la Comisión considera que la supuesta «canibalización» se limitará a cultivos y situaciones específicos. En los mercados, donde las partes tienen una posición fuerte de mercado, la cuestión es irrelevante porque las ventas globales permanecerán en la misma empresa. En los segmentos donde el imidacloprid no está presente, por ejemplo [...], se puede esperar que aumenten las ventas de tiacloprid.

(202) La investigación también sugiere que la transferencia de la parte de las ventas del imidacloprid al tiacloprid funcionará como una salvaguardia contra la competencia genérica al vencimiento de la patente del imidacloprid. Con un nuevo producto protegido por patente en el mercado, los terceros han indicado que será menos atractivo para las empresas genéricas lanzar versiones genéricas del imidacloprid. Esto consolidaría aún más la posición de mercado de las partes.

(203) Por otra parte, con el tiacloprid, Bayer ampliará las posibilidades de ventas de programas de rotación. Como ya se ha dicho anteriormente, dos o tres neonicotinoides son por definición mejores que uno solo, y permiten una mayor libertad de acción para ofrecer programas de pulverización, en comparación con tener solamente un neonicotinoide en cartera. Por tanto, cabe esperar que las ventas combinadas de imidacloprid y tiacloprid al menos se mantengan, pero es más probable que crezcan en un futuro próximo. Por lo que se refiere al imidacloprid, la Comisión considera probable que las ventas sigan siendo fuertes incluso después de que el producto haya perdido la protección de patente, debido a la fuerza de la marca y a la protección de patente suplementaria por lo que respecta, por ejemplo, al proceso de fabricación.

(204) Aunque las partes hayan alegado en su respuesta al pliego de cargos que, por lo que se refiere a las ventas y la penetración en el mercado, el fipronil desempeña «sólo un papel de menor importancia» en el mercado europeo de insecticidas, el fipronil, junto con la deltametrina y el aldicarb [información confidencial de ACS]. El fipronil se comercializa con el nombre comercial Regent. El fipronil estará protegido por patente hasta [información confidencial de ACS].

(205) Las partes alegan que [información confidencial de ACS]. La Comisión señala, sin embargo, que las partes esperan que las ventas globales de fipronil [información confidencial de ACS]. Además, el fipronil [información confidencial de ACS].

(206) Las partes insistieron al principio de la investigación en que el nuevo neonicotinoide acetamiprid es un producto competidor. Afirman que los derechos de comercialización del acetamiprid [información confidencial de ACS]. Por tanto, en su evaluación y previsión de mercado, las partes atribuyen la cuota de mercado del acetamiprid a terceros.

(207) Sin embargo, [información confidencial de ACS]. Por tanto, siguiendo la práctica establecida, la Comisión considera que la cuota de mercado del acetamiprid se añadirá a la de la nueva entidad en todos los mercados donde ACS distribuye actualmente el ingrediente activo o lo distribuirá en un futuro próximo.

Observaciones de terceros

(208) Los terceros han indicado que la operación crearía un operador dominante en los mercados de insecticidas. Los terceros han indicado, en el marco de la investigación de la Comisión, que la cartera conjunta de insecticidas de la nueva entidad es especialmente fuerte, con ejemplos de todas las clases importantes de insecticidas. Se ha declarado a la Comisión que, mientras que de modo general hay varios insecticidas eficaces contra los insectos masticadores, hay pocos productos para los insectos chupadores. Se ha afirmado que las partes se harían particularmente fuertes especialmente en el segmento de los insectos chupadores. A este respecto, la combinación de los neonicotinoides de Bayer con el acetamiprid de ACS ha dado lugar a una reacción particularmente fuerte y negativa. También se ha afirmado que la combinación de los neonicotinoides de Bayer con el fipronil de ACS tendría efectos adversos en la competencia. A este respecto, los terceros afirman que la fuerza combinada de las dos partes, tanto en neonicotinoides como en pirazoles, añadida a la fuerte presencia establecida en el mercado de ambas empresas por lo que respecta a sustancias químicas más antiguas como los piretroides, fosfatos orgánicos y carbamatos, significa que la nueva empresa tendrá una gama incomparable de tecnologías de insecticidas para ofrecer. Se ha señalado que la amplia oferta conjunta de productos redundaría en una posición fuerte en la gestión de la resistencia y situaría a los competidores, especialmente las empresas genéricas, en una posición más desfavorable.

(209) El análisis de los mercados afectados indica que se crearía o se consolidaría una posición dominante en varios cultivos, a nivel nacional. Estos mercados se analizan más detalladamente a continuación.

Consideraciones generales

(210) En el mercado global de insecticidas del EEE, la cuota de mercado conjunta de las partes sería del [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %) según su propia estimación. Syngenta cuenta con un [20-30] % del mercado y BASF con un [0-10] %. Según las partes, varias empresas genéricas internacionales y locales cuentan con una cuota de mercado conjunta del [30-40] % en el EEE.

(211) A nivel nacional, las actividades de las partes se solapan en un gran número de cultivos y Estados miembros. Según la información del formulario CO, hay 63 mercados de insecticidas en los que la cuota de mercado conjunta de las partes es igual o superior al 35 %.

(212) A raíz de la investigación, la Comisión considera que es improbable que la competencia se vea afectada negativamente en 31 mercados, que se consideraban mercados afectados en la notificación. La Comisión considera que es improbable que surjan problemas de competencia en estos mercados por una o más de las siguientes razones: no hay ningún solapamiento entre las actividades de las partes, ya sea a causa de una asignación diferente de las cuotas de mercado o porque el solapamiento haya dejado de existir por otras razones; el incremento de la cuota de mercado es muy pequeño y es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación; es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación, pues los incentivos para la fijación de precios de los productos de las partes no se verían afectados; las partes han sobrestimado en gran medida su posición de mercado; y hay competidores fuertes que podrían ejercer una competencia efectiva en el mercado.

(213) La Comisión considera que la transacción crearía o consolidaría una posición dominante en 32 mercados nacionales. Estos mercados se analizarán a continuación.

a) *Insecticidas para el plátano*

(214) Los insecticidas para el plátano generan un valor total de mercado en el EEE de 5 millones de euros. En el EEE, las partes tienen una cuota de mercado conjunta del [40-50] % en insecticidas de suelo (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %) y del [30-40] % en insecticidas foliares (Bayer: [30-40] %, ACS:[0-10] %). En los insecticidas de suelo, el mayor competidor es FMC con un [20-30] % del mercado. En los insecticidas foliares, Syngenta tiene el [20-30] % del mercado del EEE. Las actividades de las partes coinciden tanto en los insecticidas foliares como de suelo solamente en España. Sin embargo, la competencia se vería negativamente afectada solamente en el mercado de insecticidas de suelo.

(215) Los insecticidas de suelo en España suponen la mayor parte del mercado del EEE de insecticidas para el plátano, con un valor de mercado de [...] millones de euros en 2000. En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes, según su propia valoración, asciende al [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). Tomando como base la información presentada por las partes, la cuota de mercado de Bayer ha disminuido del [30-40] % en 1998 al [20-30] % en 2000. ACS, por otra parte, ha aumentado su cuota de mercado del [10-20] % en 1998 al [10-20] % en 2000. El tamaño del mercado ha variado en cierta medida, pero la tendencia ha sido creciente. El mayor competidor según las partes es FMC ([20-30] %), mientras que a DuPont corresponde el [0-10] % del mercado. Las empresas genéricas juntas tienen una cuota de mercado del [20-30] %.

(216) [Información confidencial referente a la posición de mercado de los competidores].

(217) Bayer vende principalmente el producto Nemacur, basado en fenamifos, que es un fosfato orgánico. ACS genera alrededor del [70-80] % de su volumen de negocios en el mercado español de insecticidas de suelo con su fosfato orgánico etoprofos (vendido bajo las marcas Mocap y Sanimul). La otra sustancia de ACS es un carbamato, aldicarb (Temik). Ninguna de estas sustancias tiene protección de patente.

(218) Las partes alegan que en este mercado no surgirían problemas de competencia. Las partes afirman que [...]. Las partes, por tanto, alegan que se ha previsto que su cuota de mercado conjunta disminuya al [30-40] % en 2004.

(219) Asimismo, las partes han afirmado que sus productos utilizados para la protección de los plátanos también se aplican a otros cultivos. El fenamifos también se utiliza en hortalizas, cítricos y tabaco, mientras que el etoprofos se aplica a las patatas, hortalizas y tabaco. El aldicarb también se utiliza en cítricos, algodón, patatas, tabaco, frutas y frutos de cáscara. Las partes alegan que sólo el [0-10] % del volumen de negocios generado con Temik corresponde a los plátanos. Así pues, las partes han afirmado que el precio de los insecticidas utilizados para la protección de los plátanos no se fija particularmente según la situación competitiva en el mercado del plátano, y que una discriminación en materia de precios con respecto a los cultivadores de plátanos es imposible.

(220) La Comisión observa en primer lugar que no hay pruebas de que [...]. Además, la Comisión observa que Bayer genera un [50-60] % de su volumen de negocios de fenamifos (casi [...] millones de euros) y ACS un [40-50] % de su volumen de negocios de etoprofos ([...] millones de euros) con los plátanos. Las ventas en los otros segmentos son mucho menores para ambos productos. Por tanto, tras la argumentación de las partes, la Comisión concluye que los precios de ambos productos se basan en gran parte en el mercado de insecticidas de suelo para el plátano. Los dos productos juntos suponen más del [40-50] % de la actual cuota de mercado de las partes, y se consideran por tanto como sus productos más importantes en este mercado.

(221) La Comisión observa que la cuota de mercado conjunta de las partes es casi dos veces superior a la del competidor más cercano. La Comisión considera que la transacción da lugar a un cambio estructural del mercado y puede tener un efecto considerable en las decisiones de las partes relativas a la fijación de precios. La Comisión observa además que ACS ha incrementado su cuota de mercado en los últimos años. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(222) Por todas las razones anteriormente mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para plátanos en España.

b) *Insecticidas para remolachas*

(223) El mercado total de insecticidas para remolachas en el EEE fue de 34,4 millones de euros en 2000. A los insecticidas de suelo corresponde aproximadamente [...] millones de euros y a los insecticidas foliares [...] millones de euros de este mercado.

(224) A escala del EEE, las partes se convertirían en el principal proveedor de insecticidas para remolachas. En las aplicaciones de suelo, su cuota de mercado conjunta es del [50-60] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [40-50] %) y en las aplicaciones foliares del [30-40] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). Syngenta es el mayor competidor en ambos segmentos, con un [10-20] % de las aplicaciones de suelo y un [20-30] % en el segmento foliar. Otros competidores (BASF, DuPont, Dow, FMC) tienen cuotas de mercado muy pequeñas en el EEE.

Insecticidas foliares para remolachas

(225) En el mercado de los insecticidas foliares para remolachas, la cuota de mercado de las partes excede del 40 % en Francia ([40-50] %) y Grecia ([70-80] %).

(226) El mercado francés de insecticidas foliares es el mayor del EEE, y ascendió a [...] millones de euros en 2000. En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes es, según su propio cálculo, del [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). La cuota de mercado de las partes ha oscilado entre el [40-50] % y el [50-60] % en los últimos tres años. Las cuotas de mercado de los competidores han sido más o menos estables durante el mismo período de tiempo. Las partes han afirmado que BASF es el mayor competidor con un [20-30] % del mercado, seguida de Syngenta ([20-30] %). Se dice que las empresas locales y genéricas cuentan con un [0-10] % del mercado. La cuota de mercado de las partes sería del [50-60] % en el mercado de insectos chupadores.

(227) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La Comisión, por tanto, considera que es probable que la posición de mercado de las partes sea [superior al 40] %.

(228) Bayer ha alcanzado un volumen de negocios del [...] con Enduro CE, que es una mezcla de los ingredientes activos oxidemeton-metilo y el piretroide beta-ciflutrina. El oxidemeton-metilo es un fosfato orgánico y la beta-ciflutrina es un piretroide. El Enduro EC supone el [20-30] % de las ventas totales en este mercado. Bayer también vende el piretroide ciflutrina. ACS vende principalmente el piretroide deltametrina y endosulfán, sobre todo en fórmulas, mezclados con otros ingredientes activos. El endosulfán, que actualmente cuenta con un [0-10] % de las ventas en este mercado, solamente se ha registrado de nuevo para el algodón y los tomates, y no se utilizará por tanto en las remolachas después de 2003. Por esta razón, las partes esperan que la cuota de mercado de ACS disminuya al [10-20] % y estiman que la cuota de mercado conjunta de las partes será sólo del [30-40] % antes de 2004.

(229) El pronóstico de las partes sobre el descenso de su cuota de mercado se basa en la suposición de que los demás competidores conservarán sus carteras de productos. Según se ha establecido *supra*, no es éste el caso, y el nuevo registro afectará también a los competidores.

(230) En la investigación de mercado se ha señalado que la deltametrina y la beta-ciflutrina son productos similares y que la combinación de ambos garantizaría a la nueva entidad una posición fuerte en los piretroides. Las partes tendrían también un tercer piretroide en su cartera, la ciflutrina. Los terceros han indicado que la deltametrina es el mejor piretroide de amplio espectro del mercado. Se requieren dosis bajas y, en comparación con los productos competidores, es barato. La beta-ciflutrina tiene una actividad similar pero es más caro. Mientras que las partes han previsto [...] ventas de estos dos productos, se espera que las ventas [...].

(231) Las partes alegan que la beta-ciflutrina y la deltametrina se dirigen a los mismos parásitos en el mercado francés de la remolacha, y que no son complementarios entre ellos. Las partes afiman, además, que estos productos pertenecen a la misma categoría de productos químicos y no pueden utilizarse simultáneamente en un programa rotatorio de gestión de la resistencia. Las partes alegan que no hay ninguna razón por la que la combinación de dos productos pertenecientes a la misma categoría de productos químicos, dirigida contra los mismos parásitos, pueda reforzar la posición de las partes en el mercado. Sin embargo, la Comisión, en línea con lo anterior, considera que mientras que puede desarrollarse resistencia contra un piretroide, no se desarrolla necesariamente contra otro. Las partes tendrían tres piretroides en su oferta de productos, lo que

les da más posibilidades de ofrecer programas de pulverización y paquetes de descuento a los clientes en comparación con sus competidores, que sólo cuentan con un piretroide en su cartera.

(232) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(233) Por todas las razones anteriormente mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o reforzará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para la remolacha en Francia.

(234) En 2000, el mercado griego suponía [...] millones de euros. Ha aumentado ligeramente a partir de 1998 ([...] millones de euros). La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [70-80] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [60-70] %), según su propia valoración. El mayor competidor en este mercado, BASF, cuenta actualmente con el [10-20] % del mercado, mientras que Syngenta tiene solamente el [0-10] %. Las partes han previsto que su cuota de mercado conjunta disminuiría ligeramente [60-70] % antes de 2004. Respecto de los insectos chupadores, las partes han estimado su cuota de mercado en un [60-70] %. Para los insectos masticadores, su cuota de mercado sería del [90-100] %.

(235) Los productos más importantes de ACS en este mercado son la deltametrina (Decis) y el endosulfán (Thiodan). La deltametrina cuenta con el [30-40] % del mercado total. El endosulfán supone actualmente el [20-30] % de la cuota de mercado de ACS. Las partes han señalado que [...]. Bayer vende varios productos, incluido el fetion (CD Lebaycid), la ciflutrina (Baythroid EC) y los productos de terceros paratión-metilo (Folidol M-CE) y azinfos-metilo (Gusathion M EC).

(236) Los precios de la deltametrina y el endosulfán se deciden en gran parte en [...] el mercado griego, donde las partes tienen una cuota del [40-50] %. Según se expone más adelante, la Comisión considera que las partes se harían dominantes en este mercado. La deltametrina también se utiliza en el mercado de las frutas y frutos de cáscara, donde las partes serían dominantes. Por tanto, a la luz de esto y teniendo en cuenta la elevada cuota de mercado de las partes y la ausencia de competidores fuertes, la Comisión considera que las partes podrían subir el precio de estos productos sin causar una reacción competitiva.

(237) Las partes han afirmado que [...]. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(238) Por todas las razones anteriormente mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para la remolacha en Grecia.

Insecticidas de suelo para remolachas

(239) Por lo que se refiere a los insecticidas de suelo para remolachas, las partes tienen cuotas de mercado combinadas muy altas en tres Estados miembros: Bélgica ([80-90] %), Francia ([70-80] %), y el Reino Unido ([70-80] %). En Italia, las partes cuentan con un [40-50] % del mercado.

(240) El mercado belga se estimó en unos [...] millones de euros en 2000. En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes sería, según su propia valoración, del [80-90] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [80-90] %). La cuota de mercado de cada empresa se ha mantenido relativamente estable durante los últimos tres años. De los otros grandes productores, Syngenta tiene unas ventas mínimas en Bélgica en este mercado. Los competidores genéricos cuentan con un [10-20] % del mercado. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, las partes han corregido su estimación de la cuota de mercado. Han afirmado que un producto de terceros, Force, basado en el ingrediente activo teflutrin, estaba asignado por error al mercado de los insecticidas de suelo cuando en realidad se utiliza en el tratamiento de semillas. Esto reduciría la cuota de mercado de Bayer al [0-10] % y la cuota de mercado conjunta al [70-80] %.

(241) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Por tanto, la Comisión considera que la estimación de las partes relativa a su elevada posición de mercado es correcta.

(242) Más del [90-100] % de la cuota de mercado de ACS se alcanza con Regent Plus, que es una fórmula mixta compuesta por las sustancias activas siguientes: el pirazol fipronil y el carbamato aldicarb. El [0-10] % restante de las ventas de ACS se generan con el fipronil (Syllit). Ambos productos de ACS se utilizan en un [90-100] % en las remolachas y, por consiguiente, el precio de estos productos se determina en este mercado. Bayer genera más del [90-100] % de sus ventas con el carbamato carbofurano (Curaterr GR), que es un producto de terceros suministrado por FMC. Las partes han previsto que su cuota de mercado conjunta ascienda al [90-100] % antes de 2004 [información confidencial de ACS].

(243) Las partes han afirmado que la transacción propuesta no restringe la competencia efectiva en este mercado. Afirman que, aunque el fipronil goza de protección de patente hasta [información confidencial de ACS], los fosfatos orgánicos y los carbamatos competidores son sustitutos perfectos de los insecticidas basados en el fipronil. Las partes también han afirmado que [...]. Por último, las partes alegan que, dado que el mercado principal del Curaterr son las hortalizas ([40-50] % del volumen de negocios generado) y que la cuota de mercado conjunta de las partes en el mercado de insecticidas para hortalizas sólo supone el [20-30] %, no hay posibilidad de fijar precios abusivos para el Curaterr en Bélgica.

(244) Por lo que respecta al fipronil, [información confidencial de ACS]. A la luz de la investigación, la Comisión no considera que los productos químicos más antiguos tales como los fosfatos orgánicos y los carbamatos puedan sustituirse por el fipronil. Según se ha establecido anteriormente, la tendencia es alejarse de las sustancias químicas más antiguas y más tóxicas.

(245) La Comisión observa además que no hay indicaciones de que [...]. Teniendo en cuenta que [...], la Comisión considera que es probable que las partes defiendan enérgicamente [...]. Los márgenes brutos integrados de [...] están sobre todo en la gama de [información confidencial de ACS] en distintos Estados miembros. [...] [información confidencial de ACS].

(246) Por lo que se refiere al argumento de las partes de que Curaterr GR se utiliza principalmente en las hortalizas, la Comisión observa que en los datos de mercado presentados correspondientes a la aplicación de suelo para el maíz, se señala que el [50-60] % de las ventas de Curaterr GR corresponde a las remolachas y solamente el [0-10] % a las hortalizas. Las ventas de Curaterr GR para hortalizas ascienden a [...] euros, para remolachas a [...] euros y para maíz a [...] euros. Dado que las ventas combinadas de Curaterr GR para remolachas y maíz son más altas que para las hortalizas, y teniendo en cuenta que Bayer tiene el [40-50] % del mercado de los insecticidas de suelo para el maíz, la Comisión considera que la posición de mercado resultante de las remolachas podía tener un efecto en los incentivos para la fijación del precio del Curaterr GR.

(247) Las partes afirman que [...]. Las partes afirman que Syngenta lanzará el fostiazato en este mercado. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(248) Por todas las razones anteriormente mencionadas, y específicamente la elevada cuota de mercado y el hecho de que la operación reuniría a los mayores competidores de I+D de este mercado, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para remolachas en Bélgica.

(249) Francia es el mayor mercado del EEE de insecticidas para remolachas. Los insecticidas para la aplicación de suelo suponen algo menos del [40-50] % del mercado francés total y, en 2000, supusieron [...] millones de euros. El mercado total disminuyó casi un [30-40] % en 2001, a partir de [...] millones de euros. Durante este período, las partes mantuvieron su posición de mercado relativamente estable. Las partes han estimado que el mercado total disminuirá más aún para 2004.

(250) En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [70-80] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [70-80] %) según la estimación de las propias partes en la notificación. Otros competidores en este mercado son muy pequeños y comprenden fabricantes locales y genéricos. Los competidores han estimado que la posición de mercado de las partes es más fuerte, cercana al [90-100] % del mercado. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, las partes han explicado que un producto de terceros, Force, basado en la sustancia activa teflutrin, se ha asignado por error al mercado de insecticidas de suelo, y de hecho se utiliza para el tratamiento de semillas. Según las partes, por tanto, la cuota de mercado de Bayer se reduce al [0-10] % y la cuota de mercado conjunta de las partes al [70-80] %.

(251) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(252) ACS genera casi todo su volumen de negocios con el carbamato aldicarb (Temik), que es el mayor producto en este mercado con el [60-70] % de las ventas totales. ACS vende en el mercado también una formulación que combina aldicarb y fipronil (Cardinal/Trident). El [70-80] % del volumen de negocios del aldicarb se genera en este mercado, lo que demuestra que el precio del aldicarb se determina en este mercado. ACS tiene también ventas limitadas del producto carbofurano de terceros (Stelon), suministrado por [...].

(253) Bayer genera casi todo su volumen de negocios con sustancias activas producidas por terceros y con el carbamato carbofurano (Carbofuran MF, [...]).

(254) Las partes alegan que, a pesar de su elevada cuota de mercado, la transacción no da lugar a efectos negativos en la competencia. En especial, las partes alegan que es probable que los terceros proveedores interrumpan el suministro de sus productos a Bayer una vez realizada la concentración. Las partes alegan además que los precios del carbofurano de Bayer no pueden elevarse de forma anticompetitiva, pues el precio se determina en el mercado competitivo de los insecticidas [...]. Por otra parte, las partes alegan que los precios de venta del carbofurano han sufrido una considerable disminución en los últimos años. Según las partes, esto se debe principalmente al hecho de que el producto está sujeto a una competencia vigorosa por parte de los proveedores genéricos. Puesto que el carbofurano será defendido en el proceso de nuevo registro por [...], las partes alegan que la competencia genérica aumentará en el futuro. Por último, las partes alegan que es probable que Otsuka lance los carbamatos benfuracarb y alanicarb en el mercado en 2002/2003.

(255) La Comisión observa en primer lugar que no hay pruebas de que vaya a interrumpirse ninguno de los acuerdos de suministro de terceros. La Comisión también observa que las partes han previsto mantener su posición de mercado en 2004 en un nivel alto ([60-70] %). Por lo que se refiere al carbofurano, la Comisión observa a la luz de la investigación que ha habido una disminución general de los precios en el sector fitosanitario europeo y que ello está causado por las dificultades generales a que se enfrenta el sector agrícola en vez de por la competencia genérica.

(256) Por lo que se refiere a la fijación del precio del carbofurano, la Comisión observa que Bayer genera el [80-90] % de su cuota de mercado en este mercado con productos que sólo se venden en el mismo y para los que las decisiones sobre fijación de precios se toman en función del mismo. Por tanto, la fijación del precio del carbofurano no es relevante para evaluar los efectos de la concentración en la competencia. La Comisión considera que es probable que la posición dominante que se alcanzará después de la concentración influirá en las decisiones de fijación de precios por lo que respecta a estos otros productos.

(257) La Comisión considera que la operación llevará a un considerable cambio estructural del mercado, mediante la combinación de las dos empresas principales de I+D. Esta posición se reforzará más por [información confidencial de ACS] ([15]). [Información confidencial relativa a lanzamientos de productos de los competidores]. La Comisión no tiene ninguna información sobre los supuestos lanzamientos de productos de los carbamatos benfuracarb y alanicarb. En cualquier caso, la Comisión no considera probable que estos productos, que representan categorías químicas antiguas cuyo uso disminuirá poco a poco en el EEE, puedan compensar la posición fuerte de las partes, especialmente dado que [información confidencial de ACS].

(258) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para remolachas en Francia.

(259) El mercado total de insecticidas de suelo para remolachas en el Reino Unido ascendió a [...] millones de euros en 2000. El mercado descendió un [40-50] % a partir de 1998, cuando el mercado total ascendía a [...] millones de euros. Las partes han mantenido en gran parte su posición de mercado durante este período.

(260) Según su propia valoración, las cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [70-80] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [60-70] %), una posición que esperan mantener también en un futuro próximo. DuPont es el mayor competidor con un [10-20] % del mercado. Syngenta cuenta con el [0-10] % del mercado.

(261) La Comisión ha verificado las cifras de ventas de terceros. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La cuota de mercado de las partes podía por tanto ser incluso superior al [70-80] %.

(262) Todas las ventas de ACS derivan del aldicarb (vendido bajo la marca Temik), mientras que el único producto de Bayer en el Reino Unido es el carbofurano (vendido como Yaltox GR).

(263) Las partes alegan que no surgirían problemas de competencia en el mercado. Han afirmado que, puesto que Bayer sólo añade un porcentaje relativamente pequeño a la cuota de mercado de ACS, la transacción no dará lugar a un cambio significativo de la estructura actual del mercado. Esto, según las partes, es tanto más cierto por cuanto el único carbofurano de Bayer es un producto de terceros suministrado por [...]. Por lo que se refiere al aldicarb, las partes alegan que, a pesar de tener ACS una cuota de mercado del [60-70] %, los precios del aldicarb han disminuido constantemente en el mercado británico durante los últimos años. Las partes alegan que puesto que el aldicarb ya no goza de protección de patente y está sujeto a la competencia genérica, todas las circunstancias sugieren que esta disminución de los precios continuará en el futuro. Además, el volumen de ventas del aldicarb para remolachas sólo supone el [10-20] % de las ventas

([15]) Información confidencial de ACS.

totales de este producto en el Reino Unido. El principal mercado para el aldicarb son las patatas ([80-90] % de las ventas) y por tanto los precios se determinan en el mercado de la patata en vez de en el mercado de la remolacha. Las partes alegan además que los competidores utilizarían cualquier intento de la entidad conjunta de subir los precios para ampliar sus ventas y sus cuotas de mercado y que, a pesar de una presencia en el mercado poco significativa, los competidores pueden amenazar la posición de mercado de la entidad conjunta. Por último, las partes alegan que se espera que Otsuka lance sus nuevos carbamatos benfuracarb y alanicarb en 2002 y 2003 respectivamente, que competirán con los productos de las partes.

(264) La Comisión observa, en primer lugar, que considerando la ya fuerte posición de ACS y [información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores] de otros competidores en el mercado, la operación supondrá un cambio sustancial en la estructura del mercado. La Comisión no considera que los competidores estén en condiciones de compensar el poder de mercado de la nueva entidad. La Comisión no tiene pruebas de que se vaya a interrumpir la relación de suministro con [...]. Por lo que se refiere a la disminución del precio del aldicarb, la Comisión observa, en línea con la evaluación anterior, que ha habido una disminución general de precios en el sector fitosanitario europeo, causado por las dificultades generales a que se enfrenta el sector agrícola, más que por la competencia genérica. La Comisión también observa que ACS tiene una posición fuerte en el mercado de la patata ([50-60] %), donde se determina el precio del aldicarb. Dado que en el Reino Unido el aldicarb se vende exclusivamente para las patatas y remolachas, la Comisión considera que la creación de una posición dominante en las remolachas influiría en las decisiones sobre la fijación del precio del aldicarb. Por último, la Comisión no tiene ninguna información sobre los supuestos lanzamientos de los carbamatos benfuracarb y alanicarb. En cualquier caso, la Comisión considera poco probable que estos productos, que representan categorías químicas antiguas cuyo uso disminuirá poco a poco en el EEE, puedan afectar a la fuerte posición de las partes, al menos en un futuro próximo.

(265) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los insecticidas de suelo para remolachas en el Reino Unido.

(266) En Italia, el tamaño total del mercado se ha mantenido más o menos estable y fue de [..] millones de euros en 2000. Se espera que el mercado aumente a [...] millones de euros en 2004.

(267) La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %) según su propia estimación. Las partes afirman que Syngenta tiene el [10-20] % del mercado. Las partes alegan que hay un gran número de empresas locales y genéricas que cuentan con una cuota de mercado conjunta del [30-40] %.

(268) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(269) ACS genera todas sus ventas con el fipronil, comercializado bajo la marca Regent. La cuota de mercado de Bayer se alcanza principalmente con un producto de terceros, el carbamato carbosulfan (Marshall GR). Bayer comercializa [...] productos en este mercado, entre los que se encuentran los productos fabricados por la propia Bayer, ciflutrina y metiocarb.

(270) El fipronil [información confidencial de ACS]. El fipronil ha logrado aumentar su cuota desde el [0-10] % en 1998 al [20-30] % en 2000, y las partes esperan que siga aumentando hasta el [30-40] % antes de 2004. Las partes han calculado que su cuota de mercado conjunta superará el [50-60] % antes de 2004.

(271) Las partes afirman que en este mercado no surgirían problemas de competencia, pues la ciflutrina y el metiocarb se utilizan principalmente en otros cultivos y su precio se fija según la situación de la competencia en otros mercados. Las partes también alegan que varias empresas locales y genéricas que cuentan con una cuota de mercado conjunta muy superior al [30-40] % pueden fácilmente hacer frente a cualquier comportamiento anticompetitivo de la entidad resultante de la concentración. Además de las ventas de fostiazato de Syngenta, estos competidores ofrecen una amplia gama de productos, incluidos fosfatos orgánicos y carbamatos, que según afirman las partes son igual de eficaces que los productos de Bayer y el producto Regent de ACS, basado en el fipronil. Al igual que en los mercados francés y británico, se espera que Otsuka lance sus nuevos carbamatos benfuracarb y alanicarb en 2002 y 2003 respectivamente. Las partes alegan que ambos productos constituyen sustitutos perfectos de los productos de las partes.

(272) La Comisión observa en primer lugar que el producto más vendido de Bayer, el carbosulfan, que según la información de que dispone la Comisión, es el producto más vendido del mercado después del fipronil, se utiliza principalmente en este cultivo ([50-60] %). Por tanto, el precio del carbosulfan se determina en gran parte en este mercado. La posición dominante que se creará en este mercado puede proporcionar incentivos para que las partes suban el precio del carbosulfan. La Comisión también observa que otros tres productos de Bayer se utilizan principalmente en este mercado. Teniendo en cuenta el pequeño tamaño de los demás participantes en el mercado, la Comisión no considera que podrían compensar el poder de mercado de la nueva entidad.

(273) Asimismo, la Comisión no considera que, a la luz de la investigación, los fosfatos orgánicos y los carbamatos puedan amenazar la posición del fipronil. A este respecto, el supuesto lanzamiento de dos carbamatos, en opinión de la Comisión, no tendrá en un futuro próximo ningún efecto apreciable en el mercado, en especial habida cuenta de que tendrán que competir con los dos productos principales. La posición de mercado de las partes se verá más reforzada [información confidencial de ACS].

(274) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los insecticidas de suelo para remolachas en Italia.

c) *Insecticidas para cereales*

Introducción

(275) En el asunto COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión estableció que, a pesar de que diversos insectos atacan a los cultivos de cereales, los áfidos son con mucho el principal parásito. Por tanto, el mercado de los insecticidas para cereales puede considerarse un mercado de áfidos. Los áfidos son insectos foliares y figuran entre los insectos chupadores más importantes.

(276) La Comisión también estableció en la decisión, en el asunto COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis (apartado 422), en su evaluación de los mercados de cereales, que es probable que la cuota de mercado de los piretroides siga aumentando, puesto que los insecticidas basados en las dos otras categorías de productos químicos principales, los fosfatos orgánicos y los carbamatos, se enfrentan a la amenaza reguladora que supone el proceso de registro. La Comisión también observó en esa decisión que, en el EEE, el lambda-cialotrín es el principal piretroide, por delante de la deltametrina (Aventis), la cipermetrina y el taufluvalinato.

(277) Según las partes, los neonicotinoides no tienen mucho éxito en los mercados de cereales. Las partes alegan que la fijación del precio de los neonicotinoides tales como el imidacloprid se basa en [...], por tanto, estos productos son económicamente poco atractivos para los agricultores de cereales que tradicionalmente buscan productos fulminantes baratos ([16]) para los áfidos. Según las partes, este es el caso en los mercados de cereales del sur de Europa como Grecia, Italia y Portugal, donde la agricultura de cereales es menos viable económicamente que en los países del norte de Europa, por ejemplo Alemania y Francia. Las partes afirman que [...]. Las partes mantienen que los agricultores de cereales esperan a que los áfidos aparezcan antes de pulverizar, y por tanto buscan un efecto fulminante. Según las partes, la única razón por la que interesan los neonicotinoides a una pequeña proporción de agricultores de cereales es su relativa seguridad con respecto a productos más antiguos, o porque determinadas áreas tienen brotes previsibles de áfidos que posibilitan una pulverización profiláctica. Las partes han afirmado, sin embargo, que estos consumidores representan una pequeña parte de las ventas.

(278) Los terceros admiten por lo general que el mercado foliar de cereales es esencialmente un mercado de piretroides, y que siguen utilizándose productos más antiguos con eficacia. Se alega que la razón principal para ello es que se requiere poco movimiento de la sustancia activa en la planta tras la pulverización foliar, puesto que, debido a la morfología de la planta, la pulverización llegará a todos los homópteros (áfidos) presentes en las espigas o mazorcas. Por tanto, los piretroides son eficaces en el control de los insectos de los cereales, son baratos, y no es esencial que se muevan por la planta del cereal.

(279) Los tratamientos foliares en cereales se realizan en otoño y primavera en los cereales plantados en invierno, o en primavera y verano en los cereales plantados en primavera. Se ha indicado que, para los cereales de invierno, un tratamiento de las semillas con neonicotinoides garantiza una protección mucho mayor que la aplicación foliar, y controlará los ataques de áfidos en otoño. La razón por la que es importante controlar los áfidos en este momento es porque transmiten los virus que dañarán los cereales durante el invierno. Las aplicaciones foliares se realizan posteriormente en primavera para matar los áfidos que

([16]) Por regla general, los agentes fulminantes actúan en segundos.

atacan a las mazorcas y espigas a medida que se desarrollan. Los terceros han indicado que la mayoría de las pulverizaciones foliares en la actualidad se realizan con piretroides, fosfatos orgánicos o carbamatos. Los más populares son los piretroides, o mezclas de piretroides con un fosfato orgánico o un carbamato. Se ha señalado que los neonicotinoides no son los mejores productos para las pulverizaciones foliares, porque son más caros, y si a un tratamiento de semillas con un neonicotinoide siguiera una pulverización foliar con un neonicotinoide. se crearía una resistencia.

(280) Respecto a los cereales de primavera, el tratamiento de las semillas se hace más para controlar los gusanos alambre y los parásitos de suelo, y se ha dicho que los neonicotinoides no son los productos ideales. En cuanto a los cereales de invierno, las aplicaciones foliares se realizan fundamentalmente con piretroides, fosfatos orgánicos o carbamatos. Sin embargo, se ha afirmado que la aplicación de pulverizaciones foliares de neonicotinoides disminuiría la probabilidad de que se creara una resistencia en los insectos. Por lo que respecta a las aplicaciones en la fase de desarrollo de la espiga o mazorca, se ha afirmado que los neonicotinoides adquirirán progresivamente una mayor cuota de mercado debido a su rápida acción.

Posición de mercado

(281) Con un valor de mercado de 59,9 millones de euros, el mercado global de los insecticidas para cereales es uno de los mayores mercados de insecticidas del EEE. El segmento foliar supone [...] millones de euros y el segmento de suelo sólo [...] millones de euros.

(282) Las partes tienen actividades coincidentes fundamentalmente en el segmento de los insecticidas foliares. La operación notificada no afecta a ningún mercado en el segmento de las aplicaciones de suelo. A escala del EEE, la posición conjunta de las partes en las aplicaciones foliares es del [30-40] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %) y en las aplicaciones de suelo del [20-30] % (con un incremento de apenas un [0-10] % de la cuota de mercado de ACS). Syngenta es el líder del mercado de aplicaciones de suelo, con un [30-40] % del mercado. Respecto a los insecticidas foliares, Dow es el mayor competidor con un [10-20] % del mercado, seguido de Syngenta ([10-20] %).

(283) A raíz de la operación, las partes alcanzarían unas cuotas de mercado elevadas en Italia ([50-60] %) y Portugal ([90-100] %).

(284) En Italia, el mercado total creció de [...] millones de euros (1998) a [...] millones de euros en 2000. Las partes esperan que el mercado crezca otro tanto en un futuro próximo. La cuota de mercado conjunta de las partes es del [50-60] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [40-50] %) según su propia estimación. Mientras que la cuota de mercado de Bayer descendió del [10-20] % en 1998 al [0-10] % en 2000, ACS consiguió aumentar su cuota de mercado del [10-20] % en 1998 al [40-50] % en 2000 ([17]). Las partes han afirmado que Syngenta es el principal competidor con una cuota de mercado del [20-30] %. Las partes afirman que los proveedores genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %. Las partes tendrían un [50-60] % del segmento de los insectos chupadores.

(285) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(286) ACS obtiene su volumen de negocios casi exclusivamente del piretroide deltametrina ([40-50] % de la cuota de mercado), que se vende bajo las marcas Decis, Decis D, Decis Quick y Best. El fosfato orgánico de Bayer oxidemetón-metilo (Metasystox-R EC) cuenta actualmente con el [0-10] % de la cuota de mercado. Bayer también vende el piretroide ciflutrina (Baythroid EC) y el neonicotinoide imidacloprid. Las ventas tanto de ciflutrina como de imidacloprid suponen menos del [0-10] % del mercado cada uno.

(287) Las partes afirman que los mercados principales de todos sus productos son otros cultivos. El oxidemetón-metilo se utiliza principalmente en frutas y frutos de cáscara, donde la cuota de mercado conjunta de las partes es del [30-40] %. Sólo el [10-20] % del volumen de negocios generado con la deltametrina bajo la marca Decis corresponde a los cereales, pues el producto también se utiliza en hortalizas, plantas ornamentales, cultivos oleaginosos y proteaginosos y maíz. Por esta razón, las partes alegan que los precios de estos productos no vienen determinados por la situación competitiva del mercado de insecticidas para cereales, sino de otros mercados. Las partes también alegan que, puesto que la deltametrina no goza de protección de patente y está sujeta a una competencia intensa de productos genéricos y otros piretroides, prevén que las ventas de deltametrina disminuirán rápidamente después de 2004. Las partes afirman que hay muchas formas genéricas de deltametrina en el mercado y que la competencia de los piretroides genéricos ha sido intensa, y ha obligado a una reducción de los precios.

([17]) Las partes proporcionaron el 18 de enero de 2002 cifras corregidas de las ventas de ACS. Estas cifras muestran que las ventas de ACS en este mercado en 1999 fueron de [...] euros en vez de [...] euros, según lo indicado en la información sobre cuotas de mercado presentada en la notificación. Sin embargo, las partes no han ajustado su estimación del tamaño total del mercado, lo que explicaría la elevada cuota de mercado de ACS en 1999.

(288) La Comisión observa que, por lo que respecta a las ventas de deltametrina (Decis), tras la concentración, cerca del [40-50] % de las ventas de deltametrina se generarán en [...] donde las partes serán dominantes tras la concentración. Después de la operación, casi el [50-60] % de las ventas de deltametrina se generarán en los cultivos donde las partes serán dominantes. Por tanto, la Comisión considera que la operación redundará en un cambio estructural del mercado y que la fuerte posición alcanzada en el mercado de los cereales podría influenciar más las decisiones sobre los precios de la deltametrina en el futuro. Por otra parte, se ha señalado que dos buenos piretroides, la deltametrina y la ciflutrina, serían comercializados por la misma empresa. Por tanto, parece poco probable que el piretroide de Syngenta, lambda-cialotrín (Karate), pueda compensar el poder de mercado de la nueva entidad. Los terceros también han indicado que la nueva entidad podría incorporarse al mercado de insecticidas foliares para cereales, y especialmente los cereales de primavera, con un producto compuesto por un neonicotinoide y una deltametrina. Según los terceros, tal mezcla podría competir en cuestiones de coste, y sería una oportunidad para diversificar la gama apartándose de las mezclas de piretroides en combinación con fosfatos orgánicos o carbamatos.

(289) En cuanto al argumento de las partes de que la deltametrina no goza de protección de patente y está sujeta a una intensa competencia por parte de productos genéricos y otros piretroides, los terceros han indicado que los niveles de precios decrecientes en Europa no han sido causados principalmente por la competencia genérica. La Comisión también observa que, a pesar del argumento de las partes de una fuerte competencia de precios y de la deltametrina genérica, ACS es el líder del mercado y ha conseguido mantener un margen de beneficio muy alto de la deltametrina en Italia, [información confidencial de ACS]. ACS produce la deltametrina en [...] y, según terceros, tiene una ventaja en materia de costes en el mercado. La Comisión observó que las partes esperan que su cuota de mercado conjunta aumente al [50-60] % para 2004, y que la deltametrina mantenga más o menos sus niveles de ventas. Los documentos internos de ACS también muestran que [información confidencial de ACS]. Habida cuenta de ésto y del hecho de que el nuevo registro suprimirá un gran número de productos que compiten en la actualidad con la deltametrina, no parece posible que las ventas de este producto antiguo pero muy fuerte vayan a disminuir tan rápidamente como afirman las partes.

(290) [...]. [Información confidencial relativa a lanzamientos de productos de los competidores].

(291) La Comisión considera que, a la luz de la investigación, es probable que las partes puedan mantener en un futuro próximo su elevada cuota de mercado. Las partes mantienen, en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, que los neonicotinoides no desempeñan un papel significativo en los cereales a causa de su elevado precio, y que la eficacia de la deltametrina en los áfidos no mejoraría considerablemente mezclándolo con imidacloprid. La Comisión, sin embargo, considera que, como han señalado los terceros, los neonicotinoides podrían alcanzar mayor importancia en este mercado en el futuro. Por otra parte, una de las razones para crear productos combinados, según ACS, es que aumentan el coste de entrada para los competidores. Además, los dos piretroides junto con el imidacloprid también podrían formar un paquete interesante a efectos de la gestión de la resistencia. Ningún otro operador del mercado puede ofrecer un paquete similar. Por tanto, según se ha establecido anteriormente, la operación podría llevar a una exclusión de los competidores del mercado.

(292) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para cereales en Italia.

(293) Con un volumen de mercado de [...] millones de euros, el mercado portugués para insecticidas foliares utilizados en cereales es muy pequeño. Ha crecido ligeramente durante los últimos tres años. En este mercado, las partes tienen conjuntamente un [90-100] % del mercado (Bayer: [50-60] %, ACS: [30-40] %). La cuota de mercado de Bayer ha caído desde el [90-100] % en 1998. ACS ha aumentado su cuota de mercado desde el [0-10] % al actual [30-40] %. Las partes han señalado que Syngenta tiene el [0-10] % del mercado. Las partes tendrían el [90-100] % en el segmento de los insectos chupadores.

(294) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(295) Bayer obtiene todo su volumen de negocios en este mercado de su fosfato orgánico oxidemetón-metilo (Metasystox-R EC). El único producto de ACS es un fosfato orgánico dimetoato (Dafenil), que es un producto de terceros suministrado por [...].

(296) Las partes afirman que en este mercado no surgirían problemas de competencia. Las partes alegan que los productos vendidos para la protección de los cereales se utilizan principalmente en otros cultivos y por tanto su precio se fija en función de la estructura competitiva de estos otros mercados. El mercado de los cereales supone respectivamente menos del [0-10] % de las ventas de ACS de dimetoato y de las ventas de Bayer de oxidemetón-metilo en Portugal. Las partes sostienen que ambos productos se utilizan principalmente en el mercado de frutas y frutos de cáscara, donde las partes tienen una cuota de mercado conjunta del [40-50] %.

(297) Mientras que las partes afirman que no tienen ningún incentivo para determinar los precios de forma anticompetitiva en el mercado de insecticidas para cereales, la Comisión considera, en primer lugar, que las partes se harían dominantes en el mercado de frutas y frutos de cáscara. En segundo lugar, tras la concentración, las partes se harían dominantes en todos los demás mercados donde se utilizan los dos productos ([...]). En vista de esto, la Comisión considera que las partes estarían en condiciones de subir el precio de sus productos.

(298) Las partes también afirman que no surgirían problemas de competencia porque la cuota de mercado de Bayer ha disminuido sustancialmente durante los últimos años. La Comisión observa, sin embargo, que las partes esperan que la cuota de mercado de Bayer aumente un [90-100] % antes de 2004. Las partes han explicado que esta estimación se basa en la suposición de que [...] no continuará suministrando dimetoato a la nueva entidad y, por consiguiente, en un mercado más pequeño la cuota de mercado de Bayer aumentaría aunque no se espera que sus ventas aumenten considerablemente. Sin embargo, como actualmente no hay pruebas de que se vaya a interrumpir el suministro de dimetoato, la Comisión supone que el solapamiento continuará después de la operación.

(299) Las partes también alegan que el producto de Bayer oxidemetón-metilo será objeto de nuevo registro por United Phosphorus y por tanto estará sujeto a la competencia genérica. La Comisión considera, sin embargo, que teniendo en cuenta la elevada cuota de mercado de las partes en este mercado, no se considera que un producto genérico pueda limitar la capacidad de las partes para subir los precios en este mercado, especialmente dado que United Phosphorus será un nuevo operador en este mercado.

(300) [...]. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(301) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o reforzará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para cereales en Portugal.

d) *Insecticidas para cítricos*

(302) Los cítricos crecen sólo en cuatro países del EEE: Grecia, Italia, Portugal y España. Las partes afirman que los productos adecuados para la protección de los cítricos contra ataques de insectos se destinan básicamente a la aplicación foliar. Con un valor de mercado de [...] millones de euros, el segmento de insecticidas foliares supone cerca del [90-100] % del mercado total de insecticidas para cítricos.

(303) En el EEE, las partes tendrían el [30-40] % del mercado de insecticidas de suelo para cítricos (Bayer: [0-10] %, ACS: [20-30] %). El líder en este segmento es FMC con un [40-50] % del mercado. En el tratamiento foliar, las partes tendrían un [10-20] % del mercado total (Bayer: [10-20] %, ACS: [0-10] %). Syngenta cuenta con un [30-40] % del mercado.

(304) A escala nacional, las partes alcanzarían una posición de mercado conjunta relativamente fuerte en el mercado portugués de aplicaciones foliares. El valor total de mercado para Portugal fue de [...] millones de euros en 2000. Se espera que el mercado crezca en un futuro próximo. La cuota de mercado conjunta de las partes es, según su propia estimación, del [40-50] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [0-10] %). Debido a las ventas cada vez mayores de imidacloprid, la cuota de mercado de Bayer ha crecido constantemente. Syngenta es la única otra empresa de I+D del mercado. Las partes estiman que la cuota de mercado de Syngenta es del [20-30] %. Las partes afirman que los proveedores genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [30-40] % y han proporcionado información que respalda este argumento.

(305) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores] y el gran número de productos genéricos, la estimación de las partes de su posición de mercado parecería por tanto correcta en gran parte.

(306) Si consideran los insectos chupadores por separado, las partes afirman que su cuota de mercado es del [30-40] %. Por lo que respecta a los insectos masticadores, las partes han estimado su posición de mercado en un [40-50] %.

(307) En este mercado, Bayer vende fundamentalmente imidacloprid, que se vende bajo la marca Confidor. Las ventas de imidacloprid han crecido constantemente y se espera que crezcan un [10-20] % para 2004. El imidacloprid es el producto mejor vendido en el mercado, con una cuota de mercado del [10-20] %.

(308) Las partes alegan que la abamectina de Syngenta tiene un espectro de parásitos más amplio que el imidacloprid, y tiene por tanto más éxito en el mercado. Sin embargo, las partes afirman que aunque la abamectina sea un acaricida y esté registrado solamente para minadores de las hojas en el mercado portugués, los agricultores pueden deducir de la etiqueta que la abamectina puede controlar también los ácaros si se utiliza con la dosificación indicada para la manzana. La investigación de la Comisión muestra, sin embargo, que la abamectina controla los ácaros en las manzanas, pero que estos ácaros no son parásitos de los cítricos. En cualquier caso, el uso de pesticidas para fines no indicados en la etiqueta es ilegal. En cuanto a la afirmación de Bayer de que la abamectina tiene más éxito en el mercado, [datos confidenciales sobre ventas relativos al producto de Syngenta Abamectin]. Por tanto, no es correcto afirmar que la abamectina haya tenido más éxito en este mercado.

(309) Bayer vende también ometoato (Folimat SL), fention (Lebaycid EC) y flufenoxuron (Cascade EC, [...]). Las partes han afirmado que el ometoato no se registrará de nuevo en Europa. ACS vende solamente productos de terceros, el más importante de los cuales es el clorpirifos (Lorvek, [...]) y el butocarboxim (Drawin, [...]).

(310) Las partes alegan que esperan que su cuota de mercado conjunta descienda al [20-30] % antes de 2004, porque el ometoato no se registrará de nuevo y porque las partes esperan que se interrumpa el suministro de productos de terceros a ACS. Las partes también alegan que [...]. Por último, las partes alegan que se enfrentarán a una competencia fuerte de dos nuevos acaricidas: el etoxazol de Sumitomo y la milbemectina de Sankyo. Las partes sostienen que estos dos productos proporcionarán una fuerte competencia a los productos de las partes y contribuirán al aumento de la cuota de mercado de otros competidores, del [30-40] % al [40-50] % para 2004.

(311) La Comisión considera poco probable que la cuota de mercado de las partes descienda al [20-30] %. En primer lugar, no hay pruebas de que vayan a interrumpirse los contratos de suministro de terceros a ACS. En segundo lugar, según el cálculo conservador de Bayer, se espera que las ventas de imidacloprid crezcan en un [10-20] % para 2004. [...].

(312) Por lo que se refiere al etoxazol y a la milbemectina, la investigación muestra que, en tanto que acaricidas, ninguno de los dos productos podrá competir con el imidacloprid en el control de los insectos chupadores. Por otra parte, los acaricidas tienen un espectro muy estrecho de actividad y combaten principalmente a los ácaros. Dado que las partes afirman que el espirodiclofeno de Bayer se utilizará principalmente para el control de los ácaros y, por consiguiente, no podrá adquirir una cuota de mercado sustancial, la Comisión considera que la misma evaluación debe aplicarse también al etoxazol y a la milbemectina, que combaten los ácaros.

(313) La Comisión observa además que las partes están planeando lanzar [...].

(314) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Según se ha establecido anteriormente, la investigación de mercado ha sugerido además que la combinación de dos neonicotinoides en la misma cartera reforzará considerablemente la oferta de productos de las partes, pues podrían ofrecer programas de pulverización para la gestión de resistencia que ninguno de los competidores podría igualar.

(315) La Comisión también considera que [...] reforzará la posición global de mercado de las partes. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Por lo que se refiere a [...], la Comisión ha tenido en cuenta en su evaluación la vida relativamente corta de los productos acaricidas. La investigación muestra que generalmente existe un alto potencial de resistencia en las poblaciones de ácaros, lo que lleva a que los acaricidas tengan una vida potencialmente corta. Por tanto, es probable que no surjan problemas de competencia específicamente para los acaricidas.

(316) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los insecticidas foliares para cítricos en Portugal.

e) *Insecticidas para el algodón*

(317) El algodón se cultiva sólo en dos países del EEE, Grecia y España. El valor del mercado europeo es de 32,1 millones de euros. A las partes corresponde el [20-30] % del segmento de los insecticidas foliares en el EEE (Bayer: [0-10] %, ACS: [20-30] %) y sólo el [0-10] % de los insecticidas de suelo (Bayer: [0-10] %, ACS: [0-10] %). En el segmento de insecticidas foliares, las partes serían el líder del mercado, mientras que el mayor competidor, Syngenta, cuenta con sólo el [10-20] % de este mercado. En el segmento de los insecticidas de suelo, BASF es el mayor operador ([30-40] %), seguido de FMC ([20-30] %).

(318) La Comisión considera que podrían surgir problemas de competencia en el mercado griego de insecticidas foliares, donde la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (ACS: [30-40] %, Bayer: [10-20] %), según su propia estimación. BASF es el mayor competidor, con una cuota de mercado del [10-20] %. Syngenta cuenta con un [0-10] %, Dow con un [0-10] % y DuPont con un [0-10] % del mercado. Las partes alegan que los competidores locales y genéricos cuentan con un [20-30] % del mercado. Las partes estiman que su posición de mercado en el segmento de los insectos chupadores sería del [60-70] %.

(319) La Comisión ha verificado la posición de mercado de los principales operadores basándose en las cifras de ventas confidenciales obtenidas. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Sobre la base de un cálculo conservador de que los productores genéricos cuentan con un [10-20] % del mercado total, la cuota de mercado conjunta de las partes sería del [40-50] %. Suponiendo que los suministros genéricos cuenten con un [20-30] % del mercado, la cuota de mercado de las partes sería del [40-50] %. Con ambas suposiciones, [información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Además, la Comisión observa que ACS ya lanzó el acetamiprid en este mercado en 2001. Dado lo reciente de su lanzamiento, la Comisión no tiene información sobre las ventas del acetamiprid. En cualquier caso, estas ventas no se tuvieron en cuenta en la estimación de las partes de su posición de mercado, que podría ser superior a la declarada.

(320) ACS vende deltametrina (Decis), tiodicarb (Larvin), endosulfán (Thiodan), triazofos (Hostathion) y el producto de terceros propargita (Omite, suministrado por [...]). ACS también ha declarado que en 2001 lanzó el acetamiprid en este mercado. El triazofos no se registrará de nuevo. En este mercado, Bayer vende diez productos, incluido el imidacloprid (Confidor SL). Los productos de Bayer disulfotón (Disyston GR) y ometoato (Folimat SL) no se han registrado de nuevo. Debido principalmente a la falta de registro de parte de los productos, las partes esperan que su cuota de mercado disminuya al [20-30] % para 2004. Los tres productos que se retirarán del mercado suponen actualmente el [0-10] % de las ventas conjuntas de las partes.

(321) Las partes afirman que la transacción no suscita problemas de competencia en este mercado. Alegan que el imidacloprid no tiene su mercado principal en el algodón, y que se utiliza principalmente en otros cultivos, a saber [...]. Así pues, el precio de este producto no se determina en el mercado del algodón. Las partes alegan además que, puesto que los precios del imidacloprid son relativamente altos en comparación con otros productos que se utilizan para la producción de algodón, el producto no ha podido adquirir una cuota de mercado superior al [0-10] % en 2000. [...]. Por último, las partes alegan que su posición de mercado se verá amenazada por productos en desarrollo que lanzarán sus competidores. En especial, las partes alegan que el indoxacarb y el espinosad son más eficaces en la lucha contra los lepidópteros y más seguros desde un punto de vista medioambiental que la deltametrina, y que las ventas de este último disminuirán en un futuro próximo.

(322) La investigación muestra, en primer lugar, que el imidacloprid es, globalmente, el producto principal para el control de los insectos chupadores, cuya importancia crecerá probablemente en el futuro. Se espera que tanto la reducción progresiva de productos más antiguos como los cada vez mayores requisitos de seguridad medioambiental impulsen las ventas de insecticidas nuevos en el futuro.

(323) [...].

(324) La investigación muestra que en un futuro próximo se lanzarán varios nuevos productos en este mercado. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. La Comisión observa que ACS ya lanzó el acetamiprid en este mercado en 2001, añadiéndolo por tanto al neonicotinoide ya existente de las partes, el imidacloprid. [...].

(325) Por lo que respecta a los insectos masticadores, la Comisión considera, a la luz de la investigación, que [información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado] podrá competir en un futuro próximo en este segmento.

(326) Por lo que respecta a los insectos chupadores, la Comisión considera que, [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado], [...] reforzará considerablemente la posición de las partes en este segmento. Bayer ha afirmado que [...]. La Comisión considera, sin embargo, que la posible «canibalización» no tiene ninguna importancia en este caso, pues las ventas permanecerían en la misma empresa. La Comisión también considera que el lanzamiento de [...] nuevos neonicotinoides daría a las partes una posición única para ofrecer programas de pulverización para la gestión de la resistencia. La Comisión, por tanto, considera que globalmente es muy probable que la posición de mercado de las partes aumente más gracias a su fuerte oferta de neonicotinoides.

(327) Por lo que se refiere al argumento de las partes de que en el mercado griego intervienen un gran número de proveedores genéricos, la Comisión observa, sobre la base de la información presentada por las partes, que otras empresas sólo han registrado seis productos de las partes. La Comisión no tiene, sin embargo, ninguna información sobre la venta efectiva de todos estos productos en el mercado. El imidacloprid genérico no está registrado, y la Comisión no tiene tampoco pruebas de que ningún tercero esté desarrollando imidacloprid genérico.

(328) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para el algodón en Grecia.

f) *Insecticidas para frutas y frutos de cáscara*

(329) Con un valor total de mercado de 203 millones de euros, el mercado de los insecticidas para frutas y frutos de cáscara es con mucho el mercado más grande de insecticidas agrícolas del EEE. Con un volumen de negocios global de [...] euros, los insecticidas foliares constituyen el segmento más grande de insecticidas para frutas y frutos de cáscara, con un [90-100] % del mercado total.

(330) Bayer y ACS tienen ambas actividad tanto en el segmento de insecticidas foliares como de suelo. En el segmento de insecticidas foliares del EEE, su posición conjunta asciende al [30-40] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). Syngenta tiene el [10-20] % de este mercado. En el segmento de insecticidas de suelo del EEE, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [70-80] %, procedente principalmente de las actividades de Bayer ([70-80] %). Todos los competidores tienen cuotas de mercado cercanas al [0-10] % o inferiores.

(331) A escala nacional, las actividades de las partes coinciden solamente en los insecticidas foliares. Las partes alcanzarían altas cuotas de mercado en los siguientes Estados miembros: Bélgica ([50-60] %), Dinamarca ([50-60] %), Alemania ([70-80] %), Grecia ([40-50] %) y Portugal ([40-50] %).

(332) El mercado belga ascendió a [...] millones de euros en 2000. Se espera que descienda ligeramente antes de 2004. Según su propia valoración, la cuota de mercado conjunta de las partes en este mercado asciende al [50-60] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %). Esta posición de mercado se ha mantenido relativamente estable durante los últimos tres años. Los competidores más importantes son Syngenta ([20-30] %), BASF ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). Las partes han calculado que su cuota de mercado conjunta en el segmento de los insectos chupadores es del [...] % y en el segmento de los insectos masticadores del [40-50] %.

(333) La Comisión ha contrastado las cuotas de mercado con las cifras confidenciales de ventas obtenidas de los competidores. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Por tanto, el cálculo de las partes respecto a su cuota de mercado parece correcto en gran parte.

(334) Los productos más importantes de Bayer en este mercado son el imidacloprid (Confidor), el organoestánnico azociclotín (Peropal, [...]) y el tebufenpirad (Masai, [...]). Bayer también vende el piretroide ciflutrina (Baythroid). El producto principal de ACS es la amidina amitraz (Mitac) y los principales productos de terceros son [...] el diflubenzulor (Dimlin) y la benzoilhidrazina tebufenocida de Dow (Mimic, [...]). ACS también vende el piretroide deltametrina (Decis, Decis Quick).

(335) Tanto Bayer como ACS generan cerca de un tercio de sus volúmenes de negocio respectivos en este mercado con productos de terceros. Las partes esperan que, tras la transacción, se interrumpirá la distribución de algunos de estos productos de terceros, con lo que disminuirá la cuota de mercado hasta el [40-50] %. Las partes también afirman que la cuota de mercado de Dow aumentará debido a la introducción del espinosad, puesto que este producto será utilizado por los agricultores para controlar los gusanos. Las partes también alegan que el registro anticipado del etoxazol de Sumitomo y de la milbemectina de Sankyo llevará a una nueva reducción de su cuota de mercado. Además, las partes alegan que la demanda en Bélgica está muy concentrada, contando los diez mayores distribuidores con un [60-70] % de las ventas totales en Bélgica y el distribuidor más grande con un [50-60] % de las ventas totales en este segmento de producto. Las partes alegan que los clientes tienen suficientes fuentes alternativas de suministro fácilmente disponibles. Así pues, incluso si se realiza la transacción, las partes afirman que el mercado belga seguirá sin estar concentrado.

(336) Como las partes no han proporcionado pruebas de que se suprimirán los contratos de suministro, la Comisión supone a efectos de esta evaluación que los contratos de suministro se mantendrán.

(337) Las investigaciones de la Comisión arrojan que en un futuro próximo se lanzarán nuevos productos en este mercado. [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado]. La Comisión no tiene ninguna información sobre el etoxazol y la milbemectina. Sin embargo, teniendo en cuenta que [...], la Comisión considera que podrá defender su posición de mercado en este segmento. No obstante, debido al ciclo de vida relativamente corto de los productos en este segmento de parásitos, es probable que no surjan problemas de competencia por lo que respecta a los acaricidas.

(338) La posición de mercado de las partes en el segmento de los insectos chupadores se consolidaría considerablemente en el futuro. Bayer ya está en el mercado con el imidacloprid [...].

(339) [...].

(340) La Comisión considera poco probable que la cuota de mercado de las partes disminuya en un futuro próximo al nivel estimado por éstas. En el segmento de los insectos chupadores, se reforzará la actual cartera de las partes por lo que respecta a los insectos chupadores [...]. [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado]. La Comisión considera además que la posible «canibalización» no tendrá ninguna importancia para la evaluación del caso, pues las ventas globales permanecerán en la misma empresa.

(341) La Comisión observa además que la operación podría llevar a la consolidación de la posición de las partes también en el segmento de los insectos masticadores. Mientras que los nuevos productos competidores se dirigirán al segmento de los insectos masticadores, [...], la Comisión considera que la combinación de las actuales carteras de producto de las partes [...] podría llevar a la creación de una posición dominante en el segmento de los parásitos masticadores.

(342) La Comisión considera que la posición de las partes podría consolidarse tanto en el segmento de los parásitos chupadores como en el segmento de los parásitos masticadores, debido a la fuerte posición resultante por lo que respecta a la gestión de la resistencia. Las partes han afirmado que, si bien es cierto que los insectos que atacan a frutas y frutos de cáscara en especial tiendan a desarrollar una resistencia contra los productos en un tiempo relativamente corto, y que la rotación de productos químicos con diferentes modos de acción es la piedra angular de un programa integrado de gestión de la resistencia, afirman que no es cierto que puedan prever una mejor gestión de la resistencia que la mayoría de sus competidores. Según las partes, un buen programa de gestión de la resistencia debe componerse de al menos dos o tres productos distintos con modos de acción distintos, que se utilicen en rotación en un cultivo determinado. Las partes alegan que no sólo la entidad conjunta, sino la mayoría de las demás empresas activas en el sector agroquímico, ofrecen una gama suficiente de productos eficaces y de modos de acción que pueden utilizarse en rotación para garantizar una gestión integrada de la resistencia.

(343) La investigación del caso pone de manifiesto que la operación crearía una entidad especialmente poderosa por lo que se refiere a la gestión de la resistencia. Las partes serían la única empresa en el mercado con dos neonicotinoides. Ello permitiría una rotación eficaz de productos con distintos modos de acción y, por tanto, la lucha contra el desarrollo de la resistencia y la ampliación del ciclo de vida del producto. [...] podría utilizarse para la rotación en los segmentos tanto de insectos chupadores como de insectos masticadores. Ninguno de los competidores tiene neonicotinoides en su cartera, y por tanto no podrían igualar la gama de productos de las partes. La Comisión considera además que, teniendo en cuenta esto, la capacidad de opción de compra no tiene ninguna relevancia para la evaluación del caso, pues los distribuidores tendrían que comprar los neonicotinoides a las partes.

(344) Por todas las razones anteriores, dada la fuerte posición de mercado actual de la empresa conjunta y teniendo en cuenta los lanzamientos futuros de productos de las partes, la Comisión no considera que los lanzamientos de productos competidores sean suficientes para frenar el poder de mercado de la nueva entidad. Por tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara en Bélgica.

(345) En Dinamarca, el valor total de mercado ascendió a [...] millones de euros en 2000. El mercado ha disminuido ligeramente a partir de [...] millones de euros, pero se espera que se mantenga en el nivel actual. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS [0-10] %) según su propia estimación. Syngenta es el mayor competidor, con un [20-30] % del mercado.

(346) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(347) La cuota de mercado de Bayer se basa enteramente en productos suministrados por [...]. Bayer vende el fosfato orgánico malatión (Maladan) y la tiazolidinona hexitiazox (Nissorun). ACS vende la amidina amitraz (Mitac), el fosfato orgánico fosalón (Zolone), la tetrazina clofentezina (Apollo) y la benzoilurea diflubenzuron (Dimlin). Debido al hecho de que ACS suprimió a principios de año su producto clofentezina [...], se espera que la cuota de mercado de ACS disminuya alrededor de un [0-10] % durante los próximos años. Con la introducción del tiametoxam de Syngenta, las partes esperan que su cuota de mercado descienda al [40-50] % en un futuro próximo. Las partes han estimado su cuota de mercado conjunta en un [50-60] % en el segmento de los insectos chupadores y en un [40-50] % en el segmento de los insectos masticadores.

(348) [...]. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(349) Las partes alegan que los clientes daneses ejercen un poder de opción de compra, pues los tres distribuidores daneses cuentan con el [90-100] % de las ventas totales en Dinamarca. La Comisión no considera que el argumento sea relevante, porque es poco probable que los tres distribuidores realicen juntos sus compras de insecticidas. También se aplican en este caso las otras razones dadas sobre el poder de compra. Por otra parte, con el mayor competidor muy por detrás, la Comisión asume que las partes podrían subir sus precios, dado que los productos de Bayer solamente se utilizan en este cultivo y dos de tres de los productos restantes de ACS se utilizan en este cultivo o se venden en mercados donde ACS tiene una cuota de mercado del [90-100] %.

(350) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara en Dinamarca.

(351) En Alemania, se espera que el valor total de mercado de [...] millones de euros disminuya en [...] millones de euros para 2004. La cuota de mercado conjunta de las partes en este mercado es del [70-80] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [30-40] %) según su propia estimación. Bayer ha sido tradicionalmente bastante fuerte en este mercado ([30-40] % del mercado en 1998 y [30-40] % en 1999). Según las partes, Syngenta y BASF son los mayores competidores, con un [10-20] % y un [0-10] % del mercado respectivamente. Las partes estiman que su posición de mercado conjunta es del [70-80] % en el segmento de los insectos chupadores.

(352) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(353) Bayer obtiene más de la mitad de su volumen de negocios con el fosfato orgánico oxidemetón-M (Metasystor-R y Metasystor-R-Spezial). También vende otros nueve productos, incluido el imidacloprid. La cartera de productos de ACS está compuesta por los siguientes productos de terceros: benzoilhidrazina tebufenocida (Mimic), fenpiroximato (Kiron) y benzoilurea diflubenzuron (Dimlin).

(354) Las partes han afirmado que, a pesar de su alta cuota de mercado, no surgirán problemas de competencia. Afirman que su posición de mercado se deteriorará en el futuro debido a la progresiva supresión de los productos y a la discontinuación de productos de terceros. Han afirmado además que el esperado registro de los nuevos productos competidores espinosad (Dow) e indoxacarb (DuPont) afectará al mercado alemán en el futuro. Alegan que el oxidemetón-metilo también será producido como producto genérico por United Phosphorus y, por tanto, los agricultores contarán con un segundo proveedor de este producto. Las partes también alegan que, dado que los insecticidas deben aplicarse durante el período de florecimiento de los árboles, la toxicidad para las abejas es un factor clave del éxito de los productos en este mercado. Las partes alegan que el indoxacarb es menos perjudicial para las abejas y otros insectos benéficos y que esperan que este producto adquiera cuotas de mercado a expensas del oxidemetón-metilo. Las partes esperan sin embargo que su posición conjunta de mercado se mantenga en su relativamente alto nivel ([50-60] %) para 2004. Por último, las partes alegan que los clientes alemanes ejercen un fuerte poder de compra; los 10 mayores distribuidores cuentan con más del [90-100] % de las ventas totales de productos agrícolas.

(355) Por lo que se refiere a la afirmación de las partes de que perderán cuota de mercado debido a la pérdida de productos de terceros, no han proporcionado pruebas de que vayan a rescindirse contratos con terceros. La clofentezina se transfirió a [...] en 2001 pero, en 2000, este producto sólo contribuyó en un [0-10] % a la cuota de mercado de ACS.

(356) Por lo que respecta al hecho de que el oxidemetón-metilo también será producido como producto genérico por United Phosphorus, la Comisión observa que llevará algún tiempo antes de que despeguen las ventas de este producto. Por otra parte, a la luz de la investigación, es posible que las ventas de oxidemetón-metilo, un fosfato orgánico, disminuyan en el futuro debido a su toxicidad. Por otra parte, es posible esperar que aumenten las ventas de productos más nuevos, tales como el imidacloprid (también previsto por las partes) y que sustituyan a las de oxidemetón-metilo debido a la mayor seguridad de estos productos. La investigación arroja que no se espera que aumenten las ventas de fosfatos orgánicos en el futuro.

(357) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Aparte de [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado], todos estos productos son eficaces contra los insectos masticadores y no tienen ningún efecto apreciable en los insectos chupadores.

(358) Al mismo tiempo, la Comisión considera que las partes consolidarán su posición conjunta debido a [...]. [Información confidencial relativa a un producto listo para ser lanzado].

(359) La Comisión considera que, por esencialmente las mismas razones que en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara en Bélgica, la posición de las partes se verá reforzada [...]en los segmentos tanto de los insectos chupadores como masticadores. Por lo que se refiere a [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado], la Comisión considera que [información confidencial relativa al potencial de mercado de un producto competidor listo para ser lanzado].

(360) Además, por lo que respecta al argumento de las partes de que el indoxacarb es menos perjudicial para las abejas y otros insectos benéficos, la Comisión observa que el indoxacarb sólo es eficaz contra los insectos masticadores. Respecto de los insectos chupadores, [...].

(361) Por lo que se refiere al argumento de las partes de que los clientes alemanes ejercen un fuerte poder de negociación en la compra, la Comisión no tiene conocimiento de ningún cliente que realice, aisladamente, unas ventas considerables en el mercado agrícola alemán. La Comisión tampoco tiene pruebas de que estos clientes organicen compras conjuntas ni tomen medidas similares para aumentar su poder de negociación frente a las partes. Por último, ninguno de los competidores tiene neonicotinoides en su cartera y por tanto no podría igualar a la cartera de las partes. Así pues, la elasticidad de la demanda es baja. Por otra parte, los clientes no pueden empezar a producir productos internamente ni promover fácilmente la entrada de nuevos operadores en el mercado. Teniendo en cuenta esto, la Comisión considera que el poder de negociación no tiene ninguna relevancia para la evaluación del caso.

(362) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara en Alemania.

(363) El mercado griego de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara es, después de Italia y Francia, el mayor del EEE. El mercado total ascendió a [...] millones de euros en 2000 y se espera que descienda a unos [...] millones de euros para 2004.

(364) En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [0-10] %), una posición que ha permanecido prácticamente sin cambios durante los últimos tres años. Los mayores competidores son Syngenta ([10-20] %), BASF ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). Según las partes, el [30-40] % del mercado es abastecido por los competidores locales y genéricos. Las partes han estimado que su posición de mercado en los insectos masticadores es del [40-50] % y en los insectos chupadores del [30-40] %.

(365) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Sobre la base de estas cifras, parecería que la cuota de mercado de las partes sería aproximadamente del [40-50] %, aunque cabe señalar que las cifras de ventas de las partes no reflejan las ventas de acetamiprid, que se lanzó para el melocotón en 2001. Teniendo en cuenta este hecho y que [información confidencial relativa a las ventas de un competidor], es probable que la posición de las partes en el segmento de los insectos chupadores sea considerablemente más alta que lo que han estimado.

(366) La cartera de productos de las partes en este mercado es muy amplia: Bayer vende en total [...] productos y ACS 13 productos. Bayer genera la mitad de sus ventas con productos basados en el fention (vendidos bajo las marcas Lebaycid y Lebaycid-Minister). Los principales productos de ACS son amitraz, fosalón y deltametrina. Las partes alegan que estos productos no gozan de protección de patente y están sujetos a la competencia genérica. Las partes esperan que las ventas de fention

disminuyan debido a problemas con el nuevo registro. Por tanto, las partes afirman que su cuota de mercado conjunta seguramente disminuirá al [30-40] % en 2004. Las partes han estimado que los demás competidores aumentarían su cuota de mercado.

(367) La Comisión observa que en este mercado hay otros tres registros para el amitraz, dos para el fosalón y uno para la deltametrina. La Comisión no tiene sin embargo información alguna sobre la venta efectiva de estos productos en el mercado ([18]). Bayer vende su neonicotinoide imidacloprid en este mercado. Sin embargo, las partes afirman que el imidacloprid ni tiene ni tendrá ninguna importancia en el mercado griego de insecticidas para frutas y frutos de cáscara (el imidacloprid cuenta actualmente con el [0-10] % de las ventas totales en el mercado). Las partes han afirmado que el producto no desempeñará un papel clave en este mercado, puesto que no está registrado para las aceitunas, que representan el [90-100] % del mercado griego de frutas y frutos de cáscara [...]. Todos los demás productos de la cartera de las partes se han registrado para las aceitunas.

(368) Según se ha señalado anteriormente, ACS lanzó el nuevo neonicotinoide acetamiprid para el melocotón ya en 2001. [...]. [Información confidencial relativa a un producto listo para ser lanzado]. [...]. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(369) La Comisión considera que, por lo que respecta a las aceitunas, habrá competencia siempre que [...]. Por lo que se refiere a los otros segmentos del mercado de las frutas y frutos de cáscara, la Comisión observa que la ya fuerte posición de las partes se consolidará aún más con [...]. La Comisión considera que, esencialmente por las mismas razones que en el mercado de insecticidas foliares de frutas y frutos de cáscara en Bélgica, la posición de las partes se verá reforzada [...] en los segmentos de insectos chupadores y masticadores. En su evaluación, la Comisión ha tomado nota del hecho de que [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Sin embargo, como las partes tendrán [...] neonicotinoides en su cartera de productos, la Comisión considera que los competidores no podrían compensar el poder de mercado de las partes.

([18]) A este respecto, la Comisión observa que [...].

(370) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado global de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara en Grecia.

(371) En Portugal, un mercado con un valor de [...] millones de euros, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %) según su propia estimación. Syngenta es el mayor competidor ([10-20] %), mientras que los proveedores locales y genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [40-50] %. Las partes han estimado su cuota de mercado en un [40-50] % en el segmento de los insectos chupadores y en un [40-50] % en el de insectos masticadores.

(372) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(373) Al igual que en Grecia, las partes venden un gran número de productos en este mercado: Bayer 10 y ACS 14. Los productos más importantes de Bayer en este mercado son el imidacloprid (Confidor) y el fention (Lebacyd). ACS vende un gran número de productos, entre los que figuran el amitraz (Mitac), el endosulfán (Thiodan), el fosalón (Zolone) y la deltametrina (Decis). Ambas partes distribuyen varios productos de terceros. La mitad de la cuota de mercado de las partes procede de productos que se utilizan en gran parte o solamente en este cultivo, lo que sugiere que las decisiones sobre precios se toman esencialmente en función de este mercado.

(374) Las partes han estimado que, mientras que Bayer aumentaría su cuota de mercado al [20-30] %, la posición de mercado conjunta de la nueva entidad disminuiría para quedarse en un [30-40] %. Las partes afirman que la cuota de mercado disminuirá porque la clofentezina de ACS se ha transferido a [...] y [...]. En 2000, a estos productos correspondió el [0-10] % de la cuota de mercado de ACS. Las partes también alegan que la cuota de mercado disminuirá debido a la interrupción del suministro de productos de terceros. Por último, las partes alegan que su cuota de mercado disminuirá debido a que los competidores lanzarán nuevos productos al mercado.

(375) Las partes no han proporcionado ninguna prueba de que se interrumpirá el suministro de ninguno de los productos de terceros. En la fase posterior del procedimiento, las partes corrigieron su declaración sobre el endosulfán y afirmaron que el endosulfán, después de todo, se registrará para todas las frutas y frutos de cáscara para los que está registrado en la actualidad. Por lo que se refiere a los lanzamientos de productos nuevos, la Comisión observa que [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Por lo que respecta a la afirmación de las partes de que se registrarán los nuevos acaricidas etoxazol y milbemectina, la Comisión no ha podido verificar esta información.

(376) [...], [información confidencial de ACS], [...]. La Comisión considera que, esencialmente por las mismas razones que en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara de Bélgica, la posición de las partes se verá reforzada por [...] tanto en los segmentos de insectos chupadores como masticadores. En su evaluación del segmento de los insectos chupadores, la Comisión ha tenido en cuenta el hecho de que [información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. [...] [información confidencial referente a un competidor], la Comisión considera que los competidores no podrían contrarrestar en un futuro próximo el poder del mercado de las partes.

(377) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara de Portugal.

g) *Insecticidas para uvas*

(378) El mercado total de uvas del EEE ascendió a 116 millones de euros en 2000, y está compuesto casi enteramente por insecticidas foliares (sólo [...] millones de euros corresponden a insecticidas de suelo). En el segmento foliar del EEE, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [20-30] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %), siendo BASF ([20-30] %) y Syngenta ([10-20] %) los mayores competidores. Por lo que se refiere al segmento de insecticidas de suelo del EEE, las partes serían claramente líder en el mercado del EEE con un [50-60] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %).

(379) En el segmento foliar, las partes alcanzarían una cuota de mercado relativamente alta en Alemania ([50-60] %).

(380) Por lo que respecta a Alemania, el mercado total ascendió a [...] millones de euros en 2000. Se espera que el mercado descienda a [...] millones de euros antes de 2004. La cuota de mercado conjunta de las partes es, según su propia estimación, del [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [10-20] %). En este mercado, Bayer ha tenido tradicionalmente una posición fuerte de mercado con un [40-50] % del mercado en 1998, un [30-40] % en 1999 y un [40-50] % en 2000. La cuota de mercado de ACS ha variado entre el [20-30] % y el actual [10-20] %. Los mayores competidores son BASF ([10-20] %) y Syngenta ([10-20] %).

(381) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(382) Las partes han estimado que su cuota de mercado en el segmento de los insectos chupadores es del [50-60] % y en el de insectos masticadores del [50-60] %. Sin embargo, [información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores], es probable que estas cuotas de mercado sean más elevadas.

(383) Bayer genera el [90-100] % de sus ventas con los productos de terceros paratión-etilo y paratión-metilo, ninguno de cuales será registrado de nuevo. Las partes alegan que esto traería consigo una disminución sustancial de la cuota de mercado de Bayer. Las partes también alegan que el deterioro de la posición de mercado de Bayer aumentará más con la introducción de nuevos productos competidores, el espinosad (Dow) y el indoxacarb (DuPont). Las partes afirman por tanto que la cuota de mercado de Bayer disminuirá al [0-10] % y la posición de mercado conjunta de las partes al [10-20] % para 2004.

(384) La Comisión observa que [información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. [...]. La Comisión está de acuerdo con las partes en que la cuota de mercado de éstas podría disminuir en un futuro próximo, debido a que los productos más importantes de Bayer no serán registrados de nuevo. Habida cuenta también de los lanzamientos de productos competidores, la Comisión considera poco probable que las partes puedan mantener en un futuro próximo una posición de mercado dominante. A efectos de esta decisión, sin embargo, la Comisión observa que el solapamiento y la elevada cuota de mercado se mantendrán al menos hasta 2003, pero, debido a la posibilidad de ampliar el período de ventas hasta 18 meses, podría continuar incluso más tiempo.

(385) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para uvas de Alemania.

h) *Insecticidas para plantas ornamentales*

(386) El valor total del mercado de insecticidas para plantas ornamentales y flores fue de 24 millones de euros en 2000. En este mercado del EEE, las partes serían líderes del mercado con una cuota del [30-40] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). El mayor competidor es Syngenta ([30-40] %), seguido de BASF ([10-20] %) y DuPont ([0-10] %). El segmento de las aplicaciones foliares constituye el mayor de los dos segmentos ([...] millones de euros). En este mercado, las partes tendrían un [20-30] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %). Las partes pasarían a ser el competidor más fuerte en términos de cuota de mercado en las aplicaciones de suelo, con un [80-90] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [30-40] %).

(387) En el segmento de las aplicaciones foliares no surgiría ningún problema de competencia. Por lo que se refiere a las aplicaciones de suelo, las partes se convertirían en el participante más fuerte en Italia ([90-100] %).

(388) En Italia, donde el valor del mercado fue de 0,5 millones de euros en 2000, las partes tendrían un [90-100] % del mercado (Bayer: [10-20] %, ACS: [70-80] %) según su propia estimación. Las partes esperan mantener esta posición de mercado también en un futuro próximo. Syngenta y DuPont tienen cada uno unas cuotas de mercado de alrededor del [0-10] %.

(389) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La posición de mercado de las partes parece por tanto acercarse más al [70-80] % [información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(390) En este mercado, ACS vende sólo aldicarb, comercializado bajo la marca Temik. Bayer genera más del [70-80] % de su volumen de negocios con el fenamifos, vendido bajo la marca Nemacur GR.

(391) Las partes alegan que su cuota de mercado conjunta no les permite determinar los precios de sus productos según la situación competitiva del mercado de plantas ornamentales. ACS genera todo su volumen de negocios en este mercado con el aldicarb, comercializado bajo la marca Temik. Sólo el [30-40] % del volumen de negocios generado con este producto en Italia puede asignarse al mercado de insecticidas para plantas ornamentales, mientras que también se utiliza el producto en patatas, hortalizas, tabaco y otros cultivos. Igualmente, las partes alegan que el principal producto de Bayer, el fenamifos, tiene su mercado principal en las hortalizas y no en las flores y plantas ornamentales. Las partes afirman además que Syngenta ha lanzado recientemente su nuevo producto, el fostiazato, en el mercado italiano de insecticidas para plantas ornamentales. Las partes han calculado por tanto que la cuota de mercado de Syngenta aumentará al [20-30] %.

(392) La Comisión observa que las ventas totales de aldicarb fueron de [...] euros para las plantas ornamentales, mientras que fueron de [...] euros para las patatas, [...] euros para las hortalizas y [...] euros para el tabaco. Como se establecerá a continuación, la cuota de mercado de las partes en el segmento de las hortalizas es considerablemente más alta (casi el [90-100] % de las ventas comunicadas) de lo estimado. Por tanto, dado que las ventas de aldicarb para plantas ornamentales y hortalizas representan prácticamente un [70-80] % de las ventas totales, es probable que la fuerte posición de las partes en el mercado de las plantas ornamentales repercuta en las decisiones sobre precios. La Comisión considera por tanto que la transacción dará lugar a un cambio apreciable en la estructura de mercado.

(393) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Las partes mantendrán su posición dominante en el segmento de los parásitos masticadores, que son los principales parásitos de suelo.

(394) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para plantas ornamentales en Italia.

i) *Insecticidas para patatas*

(395) El mercado de insecticidas para patatas del EEE fue de 55,4 millones de euros en 2000. Los insecticidas de suelo y foliares suponen cada uno cerca de la mitad del volumen de negocios.

(396) Las partes serían líderes en el mercado global del EEE ([50-60] %), seguidas de Syngenta ([10-20] %), DuPont ([10-20] %) y BASF ([0-10] %). Las partes serían el participante más fuerte también en las aplicaciones foliares y de suelo: en las aplicaciones de suelo, contarían con un [60-70] % del mercado (Bayer: [0-10] %, ACS: [50-60] %). En este mercado, DuPont es el mayor competidor con un [20-30] %. En las aplicaciones foliares, las partes contarían con un [40-50] % del mercado (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %), seguidas de Syngenta ([30-40] %) y BASF ([0-10] %).

Insecticidas foliares

(397) En las aplicaciones foliares, las partes alcanzarían unas cuotas de mercado conjuntas elevadas en Portugal ([60-70] %) y España ([40-50] %). El mercado total de Portugal ascendió a unos [...] millones de euros. La cuota de mercado conjunta de las partes es, según su propia estimación, del [60-70] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [20-30] %). Actualmente, entre los principales competidores figuran Syngenta ([10-20] %), BASF ([0-10] %) y varias empresas genéricas, con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %.

(398) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(399) Las partes han afirmado que todos sus productos en este mercado se dirigen a los insectos masticadores. Por lo que se refiere al segmento de los insectos masticadores, las partes han estimado su posición de mercado en un [60-70] %. [Información confidencial relativa a las ventas de un competidor].

(400) Bayer genera alrededor de un [70-80] % de su volumen de negocios en este mercado con el Bacillus Thuringenses, que es un producto de terceros suministrado por [...] y comercializado bajo la marca Biotrata. El segundo producto principal de Bayer en el segmento foliar es el azinfos-metilo (Gusathion-M), suministrado a Bayer por [...]. Bayer también vende en este mercado imidacloprid (Confidor) y beta-ciflutrina. ACS genera la mayoría de sus ventas con la deltametrina, que se vende en mezclas con otros ingredientes activos y como producto directo. ACS también vende lindane (suministrado por [...]), clorfenvinfos (suministrado por [...]) y clorpirifos (suministrado por Dow). El lindane y el clorfenvinfos, que cuentan con cerca del [30-40 %] de las ventas de ACS en este mercado, no serán registrados de nuevo. Las partes han estimado que su cuota de mercado descenderá al [50-60] % antes de 2004.

(401) Las partes afirman que no surgirán problemas de competencia en este mercado. Alegan que la deltametrina está sujeta a la competencia de productos genéricos y de otros piretroides, incluidos el lambda-cialotrín de Syngenta y la alfa-cipermetrina de BASF. Sin embargo, las partes no han previsto un aumento notable de la cuota de mercado de estos productos y, según se ha indicado anteriormente, esperan que su propia posición de mercado se mantenga fuerte también en un futuro próximo.

(402) Las partes han afirmado que el neonicotinoide imidacloprid de Bayer se enfrentará a la fuerte competencia del acetamiprid de Nippon Soda. ACS, que distribuirá el acetamiprid, ha indicado que [información confidencial de ACS]. Las partes han afirmado que DuPont lanzará su producto indoxacarb en el mercado portugués en 2002. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(403) Por lo que respecta al segmento de los insectos chupadores, [información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado]. Por lo que respecta al segmento de los insectos masticadores, la Comisión considera que la posición de las partes se mantendrá fuerte también en un futuro próximo. En particular, la operación reuniría a los piretroides de las partes: deltametrina y beta-ciflutrina. Los terceros han sugerido que éstos podrían utilizarse con éxito en programas de rotación. En vista de que el imidacloprid combate también algunos insectos masticadores, la combinación de los tres productos consolidaría la posición de las partes en el segmento de los insectos masticadores.

(404) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para patatas en Portugal.

(405) Por último, en España (valor total del mercado: [...] millones de euros), la cuota de mercado conjunta de las partes es del [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %), según su propia estimación. Syngenta cuenta con un [20-30] % del mercado y BASF con un [0-10] %. Varios proveedores genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %. Las partes han proporcionado información en este sentido.

(406) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. En estas condiciones, la Comisión considera que es probable que la cuota de mercado de las partes sea ligeramente superior a lo estimado, cerca del [40-50] % [información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(407) Las partes han estimado que su posición de mercado en el segmento de los insectos chupadores sería del [50-60] % y en el segmento de los insectos masticadores del [30-40] %. [Información confidencial relativa a las ventas de un competidor]. Sobre la base de lo anterior, la Comisión considera que la posición de mercado de las partes según lo estimado por ellas parece correcta.

(408) Las partes están presentes en este mercado principalmente con sus insecticidas de nueva generación: ACS genera su volumen de negocios principalmente con el fipronil (Regent), al que corresponde un [50-60 %] de la cuota de mercado de ACS en este mercado, y Bayer con el imidacloprid (Confidor), que genera un [20-30] % de la cuota de mercado de Bayer del [20-30] %.

(409) Las partes alegan que, incluso una vez realizada la transacción, el mercado español seguirá siendo competitivo, con varios proveedores internacionales y nacionales activos en el mercado. Las partes afirman que un gran número de proveedores locales y genéricos vende una gama de productos que tienen la misma eficacia que los productos de Bayer y ACS. Por tanto, las partes alegan que, en el caso de que la entidad conjunta intentase aumentar los precios en relación con los de los proveedores competidores, la entidad resultante de la concentración perdería inmediatamente sus cuotas de mercado en beneficio de los proveedores más pequeños.

(410) La Comisión considera que, actualmente, las partes tienen los insecticidas más potentes del mercado, cuyas ventas puede esperarse que aumenten en un futuro próximo. Por lo que respecta al imidacloprid, la Comisión considera que ya cuenta con precios elevados en el EEE y es, globalmente, el principal insecticida del EEE. Las partes pueden por tanto fijar el precio del producto sin tener en cuenta la competencia. Por lo que se refiere al fipronil, la Comisión observa que, en España, el fipronil se utiliza casi solamente en este mercado y, por consiguiente, su precio se determinará en gran parte en función del mismo, donde las partes tendrán una posición de líderes.

(411) Según se ha señalado *supra*, los terceros han indicado que, combinando el imidacloprid y el fipronil de la cartera de las partes, el espectro de parásitos cubierto con las nuevas sustancias químicas queda ampliado y completado. Ambos compuestos proporcionan una gran eficacia y un control seguro del principal parásito (escarabajo de la patata) y ofrecen un nuevo modo de acción capaz de romper la resistencia existente contra otros productos químicos. A este respecto, las posibilidades de las partes para ofrecer programas de tratamiento técnicamente superiores serían únicas e igualables por otro competidor. Además, debido al solapamiento de los parásitos en cuestión y al distinto modo de acción del imidacloprid y el fipronil, existen grandes oportunidades para la gestión de la resistencia mediante la rotación de ambos productos.

(412) La investigación ha puesto de manifiesto que no existen sustitutos eficaces para el imidacloprid o el fipronil y, por consiguiente, la Comisión no considera que los productos genéricos, pertenecientes a categorías de productos químicos más antiguas, supondrán una competencia efectiva para los productos de las partes, actualmente o en un futuro próximo.

(413) Las partes alegan que el imidacloprid se enfrentará a una fuerte competencia debido a la introducción del acetamiprid de Nippon Soda. Por lo que se refiere al acetamiprid, las partes esperan más competencia no sólo del codistribuidor del producto, designado por Nippon Soda, sino también del acetamiprid genérico que ya está en el mercado, y del tiametoxam de Syngenta. Según las partes, ambos factores harían que fracasara cualquier intento de la nueva entidad de subir los precios del acetamiprid de forma anticompetitiva. Según las partes, el acetamiprid y las formas genéricas del producto también competirán con el fipronil y el imidacloprid. Las ventas de fipronil [información confidencial de ACS].

(414) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(415) Las partes han proporcionado información según la cual el acetamiprid genérico chino se pasa de contrabando ilegalmente de Marruecos a España. Teniendo en cuenta la ilegalidad de estos suministros y dada la incertidumbre relacionada con los mismos, la Comisión no considera que tales suministros proporcionarán una la competencia eficaz en el mercado. [...] [información confidencial de ACS].

(416) La transacción combinará dos sustancias químicas principales en el mercado, el imidacloprid y el fipronil. Además, la operación reunirá a los piretroides fuertes: ciflutrina, beta-ciflutrina y deltametrina. Ninguno de los competidores puede igualar esta oferta única de productos que dará a las partes nuevas posibilidades de ofrecer programas de pulverización competitivos para la gestión de la resistencia.

(417) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para patatas en España.

Insecticidas de suelo

(418) Por lo que se refiere a los insecticidas de suelo para patatas, las partes alcanzarían cuotas de mercado muy elevadas en Grecia ([60-70] %) y Portugal ([70-80] %).

(419) El mercado griego total fue de [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [60-70] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [50-60] %), según su propia estimación. Syngenta ([10-20] %), DuPont ([0-10] %) y BASF ([0-10] %) son los mayores competidores.

(420) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La Comisión considera, sobre la base de estas cifras, que la posición de mercado de las partes oscila entre el [60-70] % y el [70-80] %.

(421) ACS genera fundamentalmente su volumen de negocios con sus productos aldicarb y etoprofos. Bayer genera la mayoría de su volumen de negocios en el segmento de la patata en Grecia con el fenamifos y el carbofurano (suministrados a Bayer por [...]).

(422) Las partes alegan que la transacción propuesta no dará lugar a una posición dominante de mercado de la entidad resultante de la concentración. Las partes afirman que, debido a la transferencia del clormefos a [...], las ventas de ACS disminuirán. Otro producto de ACS, [...]. Como consecuencia, afirman las partes, las ventas de este producto disminuirán en más del [50-60] % (del actual [20-30] % al [10-20] %). Las partes también alegan que Syngenta está lanzando el fostiazato en el mercado griego. Las partes estiman que la cuota de mercado de Syngenta alcanzará el [20-30] % en el momento de máximo auge del producto. Por último, se espera competencia por parte del cadusafos de FMC, considerado muy eficaz para el control de los nematodos. Por estas razones, las partes esperan que su cuota de mercado disminuya al [40-50] %.

(423) Por lo que se refiere a la declaración de las partes de que Syngenta y FMC lanzarán nuevos productos al mercado, [información confidencial relativa a un producto competidor]. La Comisión observa que el fostiazato es un fosfato orgánico y se espera que el uso de los productos de esta categoría disminuya en el futuro. Además, [información confidencial de ACS] las partes podrán defender ampliamente su posición de mercado en un futuro próximo.

(424) Por las razones anteriormente mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los insecticidas de suelo para patatas en Grecia.

(425) En Portugal, el valor de mercado fue de [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [70-80] % (Bayer: [60-70] %, ACS: [10-20] %), según su propia estimación. A los proveedores locales corresponde el resto del mercado, un [20-30] %.

(426) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(427) La cuota de mercado de ACS se debe al clormefos (comercializado bajo la marca Dotan) y al carbofurano, producto de terceros. El volumen de negocios de Bayer se genera con el fenamifos (vendido bajo la marca Nemacur).

(428) El clormefos de ACS se ha transferido a [...]. Las partes han afirmado que [...] suministra carbofurano a ACS. Las partes esperan [...] interrumpir el suministro de carbofurano. Las partes afirman además que se espera que el fenamifos se vea amenazado por la introducción del fostiazato de Syngenta y el cadusafos de FMC. Las partes han previsto que su cuota de mercado disminuirá al [30-40] % para 2004. Por último, las partes alegan que el [60-70] % del volumen de negocios generado con el carbofurano en el mercado portugués corresponde al maíz. En el mercado de insecticidas para el maíz, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende sólo al [0-10] %. Por esta razón, las partes alegan que el precio del furadan, producto a base de carbofurano, se determina en un mercado que es altamente competitivo, y que las discriminaciones o fijaciones de precios abusivos contra los productores de patatas no tendrían éxito.

(429) Las partes no han proporcionado pruebas de que se interrumpirá el suministro de carbofurano. La Comisión también observa, por lo que respecta a la fijación del precio del carbofurano, que las actuales ventas de las partes en el segmento del maíz son de sólo [...] euros, mientras que son de [...] euros para las patatas. Aunque las condiciones de competencia difieren en estos dos mercados, la Comisión considera que las ventas casi iguales en el mercado de las patatas tienen un efecto en la fijación del precio del producto. A raíz de la transacción, las partes podrían tener un incentivo para aumentar el precio sobre la base de su fuerte posición en el mercado de la patata, y la posibilidad de aumentar sus ingresos por ventas en el mismo.

(430) Por lo que se refiere a los lanzamientos de productos competidores, [información confidencial relativa a un producto competidor]. La Comisión considera que las partes podrán mantener su cuota de mercado en un nivel elevado, habida cuenta que [información confidencial de ACS]. A falta de productos competidores fuertes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para patatas en Portugal.

j) *Insecticidas para el arroz*

(431) Con un volumen de negocios en el EEE de sólo 4,1 millones de euros, el mercado de insecticidas para el arroz es pequeño. Del mercado total, [...] millones de euros se generaron con los insecticidas foliares. En el mercado del EEE, las partes tendrían una cuota de mercado del [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %). Tendrían un [40-50] % en el segmento foliar (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %) pero en las aplicaciones de suelo la presencia de las partes en el mercado sería inferior al [0-10] %. Las demás empresas multinacionales tienen cuotas de mercado inferiores al [0-10] % en todos los segmentos.

(432) Las ventas de insecticidas para el arroz se generan sólo en cuatro Estados miembros, a saber, Grecia, Italia, Portugal y España. Las actividades de las partes coinciden solamente en Grecia y Portugal. La competencia se vería afectada negativamente en Portugal.

(433) Al igual que en Grecia, el mercado portugués de insecticidas foliares para el arroz, con un valor de mercado de sólo [...] millones de euros, es también muy pequeño. Las partes son los únicos productores de insecticidas foliares para el arroz en este mercado (Bayer: [10-20] %, ACS: [80-90] %).

(434) [Información confidencial relativa a las ventas de los competidores].

(435) Bayer genera todas sus ventas con el Metasystox-R, un producto basado en el ingrediente activo oxidemetón-metilo. Las partes alegan que el oxidemetón-metilo estará sujeto a la competencia genérica de United Phosphorus. ACS vende solamente un producto, el clorfenvinfos, suministrado por BASF. El clorfenvinfos no se registrará de nuevo. Por esta razón, las partes prevén que la cuota de mercado de la entidad conjunta será inferior al [20-30] % en 2004.

(436) La Comisión concluye que, mientras que la cuota de mercado de las partes seguramente disminuirá de manera drástica debido a la desaparición del oxidemetón-metilo, éstas mantendrán su posición dominante de mercado al menos hasta 2003. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(437) Por las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para el arroz en Portugal.

k) *Insecticidas para el tabaco*

(438) El mercado global del EEE de insecticidas para el tabaco ascendió a 13,7 millones de euros en 2000. En este mercado, las partes serían claramente el líder del mercado tanto en el mercado global como en los segmentos foliar y del suelo. La cuota de mercado de las partes en el mercado total es del [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [0-10] %), seguida de BASF ([10-20] %) y Syngenta ([0-10] %). En el segmento foliar, su cuota de mercado es del [60-70] %, con un pequeño solapamiento de ACS ([0-10] %). Los demás competidores tienen cuotas de mercado inferiores al [10-20] %. En las aplicaciones de suelo, la cuota de mercado de las partes es del [30-40] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). BASF es el competidor más fuerte, con un [20-30] %.

(439) Los productos de Bayer se basan principalmente en los ingredientes activos imidacloprid, metamidofos y fenamifos. El producto principal de ACS es la deltametrina.

Insecticidas foliares

(440) En los insecticidas foliares, las partes alcanzarían posiciones relativamente fuertes de mercado en Grecia ([50-60] %) e Italia ([60-70] %).

(441) Grecia es el mayor mercado único de insecticidas foliares para el tabaco (valor del mercado: [...] millones de euros en 2000). En este mercado, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [50-60] % (Bayer: [50-60] %, ACS: [0-10] %). Syngenta ([10-20] %) y BASF ([0-10] %) son los mayores competidores multinacionales. Las empresas locales cuentan con una cuota de mercado conjunta de más del [20-30] %.

(442) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La posición de mercado de las partes, según lo estimado por ellas mismas, parece correcta. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(443) Las partes han indicado que no tienen ventas en el segmento de los insectos masticadores, y que su posición de mercado en el segmento de los insectos chupadores sería del [40-50] %. [Evaluación confidencial de las ventas de los competidores] la Comisión considera que es probable que la posición de mercado de las partes no sea materialmente diferente en los segmentos de los insectos chupadores y masticadores de la que es en el mercado global.

(444) El principal producto de Bayer en este mercado es el imidacloprid (Confidor), que cuenta con un [40-50] % de la cuota de este mercado. Bayer también suministra metamidofos (Tamaron), [...] por [...]. ACS suministra también metamidofos ([...]), y en 2001 lanzó el acetamiprid en este mercado. Estas ventas no se reflejan en las estimaciones de las partes sobre la cuota de mercado.

(445) Las partes alegan que, puesto que ACS no añade sino un porcentaje muy pequeño a la cuota de mercado de Bayer, la concentración propuesta no supondrá ningún cambio en la estructura actual del mercado. A este respecto, las partes han afirmado que el acuerdo de suministro de metamidofos, que está en proceso de retirarse del mercado, seguramente terminará tras la concentración. Las partes también afirman que el imidacloprid solamente está cubierto por una patente de proceso, fácil de burlar aplicando un método de producción distinto, lo que sugiere una eventual competencia de los productos genéricos. Por último, las partes alegan que se enfrentarán a una fuerte competencia debido a la introducción del acetamiprid de Nippon Soda. Como consecuencia, las partes han previsto que su cuota de mercado conjunta disminuirá al [40-50] % en 2004.

(446) La Comisión observa que se ha notificado el nuevo registro del metamidofos. Las partes no han proporcionado pruebas de que se interrumpirá el acuerdo de suministro de metamidofos.

(447) Por lo que se refiere a la afirmación de las partes de que es fácil burlar una patente de proceso, la investigación muestra que no es éste el caso y que una menor protección de patente no implica necesariamente el lanzamiento del producto en cuestión por un productor genérico. La Comisión no tiene pruebas de que una empresa genérica esté desarrollando una forma genérica de imidacloprid para su lanzamiento en este mercado.

(448) La Comisión está de acuerdo con las partes en que la adición del [0-10] % de la cuota de mercado de ACS generada por el metamidofos no parece tener ningún efecto apreciable en la actual estructura del mercado, donde Bayer ha podido hasta ahora fijar el precio del imidacloprid independientemente de otros operadores del mercado. La Comisión considera, sin embargo, que la combinación del imidacloprid y el acetamiprid consolidaría considerablemente la actual posición de mercado de las partes.

(449) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores]. Por otra parte, a la luz de la investigación, la combinación de dos neonicotinoides y piretroides ciflutrina y beta-ciflutrina crearía una cartera única de producto a efectos de la gestión de la resistencia.

(450) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para el tabaco en Grecia.

(451) El mercado italiano de insecticidas foliares para el tabaco ascendió a [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes es del [60-70] % (Bayer: [60-70] %, ACS: [0-10] %) según sus propias estimaciones. La cuota de mercado de Syngenta es del [10-20] %, la de BASF del [0-10] % y la de los proveedores locales del [10-20] %.

(452) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Por tanto, la estimación de las partes de su elevada cuota de mercado parece correcta. Las partes han estimado que su posición de mercado en el segmento de los insectos chupadores sería del [70-80] %.

(453) El principal producto de Bayer en este mercado es el imidacloprid (Confidor SL), que supone un [50-60] % de la cuota de mercado. Los productos de ACS son la deltametrina (Decis, Decis D, Decis Quick y Best) y el heptenofos (Hostaquick), que genera actualmente menos del [0-10] % de la cuota de mercado de ACS, [...].

(454) Las partes afirman que su cuota de mercado conjunta no suscita problemas de dominio del mercado. Las partes prevén que su cuota de mercado conjunta disminuirá hasta quedar en cerca del [40-50] % para 2004. Afirman además que la cuota de mercado de ACS disminuirá hasta quedar en un [0-10] %, y que la transacción no dará lugar a ningún cambio sustancial de la estructura actual del mercado.

(455) La Comisión considera que, a pesar del incremento relativamente pequeño de la actual cuota de mercado, las transacciones darían lugar a un cambio estructural del mercado. En especial, la Comisión observa que [información confidencial de ACS] [...] situaría a las partes en una posición única respecto a otros competidores. A raíz de la respuesta de las partes al pliego de cargos, la Comisión ha tenido en cuenta que en este mercado se utiliza solamente el [0-10] % de toda la deltametrina vendida en Italia. La Comisión ha tenido en cuenta además que en este mercado el imidacloprid se utiliza en una proporción muy pequeña ([0-10] % de las ventas). Por tanto, la Comisión considera que los precios de ambos productos se determinan en otros mercados. Como es poco probable que las decisiones sobre los precios de los productos se vean afectadas por la transacción, la Comisión considera que el cambio estructural del mercado resultará por tanto de [información confidencial de ACS].

(456) Ninguno de los terceros tiene neonicotinoides en su cartera y no podría igualar esta oferta. Esto podría debilitar la posición de los competidores y dificultar la nueva entrada potencial. [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(457) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que, teniendo en cuenta [información confidencial de ACS], la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para el tabaco en Italia.

Insecticidas de suelo

(458) Por lo que se refiere al mercado de los insecticidas de suelo en España, su valor ascendió a [...] millones de euros. La cuota de mercado conjunta de las partes es del [70-80] % (Bayer: [20-30] %; ACS: [40-50] %) según su propia estimación. FMC es el mayor competidor, con un [10-20] % del mercado. El resto de los competidores tienen cuotas de mercado inferiores al [0-10] % cada uno.

(459) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Por tanto, parece confirmarse la elevada cuota de mercado de las partes.

(460) El principal producto de Bayer en este mercado es el fenamifos (Nemacur). ACS vende aldicarb (Temik) y etoprofos (Mocap).

(461) Las partes alegan que todos los productos vendidos por ellas en el mercado español de insecticidas de suelo para el tabaco tienen su uso principal en otros cultivos. Las partes afirman que solamente el [10-20] % de todas las ventas de fenamifos se generan en el segmento del tabaco, y que el producto se aplica principalmente en los plátanos y las hortalizas. En ambos mercados, las partes han afirmado que tienen cuotas de mercado considerablemente menores. El aldicarb se utiliza principalmente en los cítricos, pero también se aplica en el algodón, patatas, frutas y frutos de cáscara y plátanos. En todos estos mercados, las partes han afirmado que tienen cuotas de mercado mucho más bajas. Así pues, las partes alegan que no sería posible que la entidad conjunta discrimine en términos de precios con respecto a los productores de tabaco, ni aumente generalmente los precios de sus productos de forma contraria a la competencia. Las partes también alegan que Syngenta lanzará el fostiazato en este mercado, incrementando con ello la competencia.

(462) La Comisión observa que el fenamifos genera unas ventas más elevadas en los plátanos (casi [...] millones de euros) y hortalizas ([...] millones de euros) que en el tabaco ([...] millones de euros). Sin embargo, dado que las partes alcanzarían una posición dominante en el sector de los plátanos tras la concentración, y considerando que la mayor parte de las ventas se genera en este mercado, la Comisión considera probable que una posición fuerte en el sector del tabaco pueda suponer un incentivo para aumentar el precio del producto.

(463) Por lo que se refiere al aldicarb, la Comisión observa que las mayores ventas de este producto corresponden a los cítricos ([...] millones de euros) y al tabaco ([...] millones de euros). En los plátanos, algodón y patatas, las ventas son de [...] euros en cada segmento. Según se ha señalado, la Comisión considera que, a raíz de una posición fuerte de mercado en los sectores del tabaco y los plátanos, las partes podrían tener incentivos para subir el precio del aldicarb para aplicaciones de suelo y generar más ingresos en los dos segmentos, que suponen una gran proporción de las ventas de aldicarb para las aplicaciones de suelo.

(464) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(465) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para el tabaco en España.

l) *Insecticidas para hortalizas*

(466) Los insecticidas para hortalizas constituyen uno de los mayores mercados de insecticidas del EEE. En 2000, el mercado total del EEE ascendió a 149,6 millones de euros. Tras la operación, las partes serían la principal empresa tanto en el mercado global del EEE como en los segmentos de los insecticidas foliares y de suelo. En el mercado global, las partes tendrían una cuota de mercado del [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %), seguidas del mayor competidor, Syngenta ([20-30] %).

(467) Al segmento foliar corresponde la mayor parte del volumen de negocios del mercado global: [...] millones de euros. En este mercado, las partes tendrían una cuota de mercado del [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %). Syngenta es el mayor competidor, con un [20-30] % del mercado. Por lo que se refiere a las aplicaciones de suelo, las partes tendrían un [40-50] % del mercado (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %). El mayor competidor en este segmento es DuPont ([10-20] %), seguido de Syngenta ([10-20] %).

Insecticidas foliares

(468) Las partes alcanzarían unas cuotas de mercado muy elevadas a nivel nacional en el segmento foliar en Francia ([70-80] %), Portugal ([80-90] %), España ([40-50] %) e Italia ([30-40] %). Por lo que respecta a la situación del mercado en Francia, la Comisión estableció en el asunto M.1806- AstraZeneca/Novartis que Syngenta alcanzaría una posición dominante en el mercado francés de insecticidas para hortalizas para aplicación foliar. Por consiguiente, Syngenta acordó conceder una licencia exclusiva para el pirimicarb. [Información confidencial sobre el beneficiario de la licencia].

(469) El mercado francés de insecticidas foliares ascendió a [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes en este mercado es del [70-80] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [60-70] %), según lo estimado por las propias partes en la notificación. El mayor competidor es Syngenta ([10-20] %), y las empresas genéricas tienen una cuota de mercado conjunta del [0-10] %.

(470) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Las partes han indicado que su posición de mercado en los insectos chupadores sería del [60-70] %.

(471) Ambas partes venden varios productos en este mercado. Bayer realiza la mayoría de sus ventas con el imidacloprid (vendido bajo la marca Confidor), que cuenta con un [10-20] % del mercado. Los principales productos vendidos por ACS para luchar contra los insectos foliares son la deltametrina (Decis), el fosalón (Zolone) y el producto de terceros paratión-etilo (Pacol), [...].

(472) Las partes han afirmado que se lanzarán varios nuevos productos en el mercado: tiametoxam y pimetrozina de Syngenta, espinosad de Dow e indoxacarb de DuPont. Las partes han afirmado que, a la luz de los nuevos productos competidores y de la pérdida de varios de sus productos en el proceso de nuevo registro, su cuota de mercado conjunta disminuirá al [40-50] % para 2004.

(473) [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores], ninguno de los nuevos productos podrá competir con los neonicotinoides en el segmento de los insectos chupadores.

(474) [...]. [información confidencial de ACS]. El imidacloprid está registrado para la lechuga, los melones y la coliflor.

(475) [...].

(476) La Comisión considera, sin embargo, que con el aumento previsto de las ventas de imidacloprid, las partes consolidarán considerablemente su posición en este mercado, añadiendo [...] neonicotinoides en su cartera. Las partes serían las únicas con una cartera tan fuerte. [...], las ventas permanecerán en el mismo grupo. Por otra parte, las partes, a diferencia de lo que sucede con los demás operadores, podrían ofrecer una amplia cartera con las principales sustancias químicas para la rotación en el ámbito de los programas de gestión integrada de parásitos. Por tanto, es probable que aumenten las ventas de todos los neonicotinoides de las partes. Asimismo, podrían combinar esta cartera con sus sustancias químicas más antiguas para los mismos efectos. La cartera de las partes consta de un piretroide principal (deltametrina) y de varios otros productos de distintas categorías de productos químicos. Ningún competidor podría igualar la oferta de productos de las partes [evaluación confidencial relativa a un producto competidor en vías de desarrollo].

(477) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para hortalizas en Francia.

(478) Portugal (valor del mercado: [...] de euros) es uno de los mercados más pequeños de insecticidas para hortalizas. La cuota de mercado conjunta de las partes en ese mercado asciende al [80-90] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [60-70] %) según su propia estimación. Syngenta es el único competidor multinacional del mercado, con una cuota de mercado del [0-10] %. Los proveedores genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [10-20] %.

(479) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. En este mercado, la cuota de mercado de las partes es del [60-70] %. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(480) Las partes han estimado que su cuota de mercado en los insectos chupadores sería del [80-90] % y en los masticadores del [70-80] %. [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(481) El principal producto de Bayer en el mercado es el imidacloprid (Confidor). Bayer vende también el piretroide beta-ciflutrina (SC Bulldock) y otros tres productos. ACS vende sobre todo deltametrina (Decis) y endosulfán (Thiodan). Tiene también otros nueve productos en el mercado.

(482) Las partes alegan que, a pesar de la elevada cuota de mercado de la entidad conjunta, la transacción propuesta no redundará en una posición dominante de mercado. Alegan que, debido a la introducción del indoxacarb de DuPont y el espinosad de Dow, se espera que la cuota de mercado conjunta de las partes disminuya. Las partes también alegan que la mayoría de los acuerdos de suministro con terceros se interrumpirán una vez realizada la transacción notificada. Las partes han afirmado además que el formetanato de ACS, que cuenta con una cuota de mercado del [0-10] % en 2000, se ha transferido a [...], y el nuevo registro de [...]. Como consecuencia, las partes afirman que sus ventas conjuntas disminuirán en más del [10-20] % en el futuro inmediato. Por último, las partes han declarado que [...].

(483) La Comisión no tiene pruebas de que vayan a interrumpirse en el futuro los acuerdos de suministro de las partes. Por lo que se refiere al endosulfán, las partes han corregido su declaración sobre el endosulfán en una fase posterior del procedimiento y han afirmado que el endosulfán se registrará para [...].

(484) Por lo que se refiere a los productos competidores en desarrollo, la Comisión ha comprobado que [información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores] [...] y, a la luz de la investigación, la Comisión considera que es probable que los lanzamientos de nuevos productos competidores mantengan la competencia en el segmento de los insecticidas para insectos masticadores.

(485) Por lo que se refiere a los segmentos de insectos chupadores, la Comisión observa que [...]. [Información confidencial de ACS] ([19]).

([19]) [...].

(486) [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado] la Comisión observa que [...] cuando [información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado] se ha presentado para su registro en Portugal es más limitado que el de [...]. Como han señalado las propias partes, en todos los países europeos los agricultores de hortalizas suelen cultivar distintos productos, por lo que necesitan proteger varias clases de hortalizas. Para hacer frente mejor a las necesidades del cliente y tener éxito en el mercado, interesa a las propias empresas fitosanitarias comercializar productos que puedan utilizarse para varios productos hortícolas. Habida cuenta de esto, la Comisión considera que ya con un neonicotinoide fuerte en la cartera, la adición de [...], eficaz para un mayor número de cultivos, consolidará considerablemente la posición del mercado de las partes en el segmento de los parásitos chupadores.

(487) Básicamente por las mismas razones que afectan al mercado francés, la Comisión tiene la inquietud de que la alta cuota de mercado de las partes pueda mantenerse también en el futuro. Concretamente, las partes serían las únicas con [...] neonicotinoides, lo que permitiría la comercialización de programas de gestión integrada de parásitos que no podrían igualar los competidores. Asimismo, la combinación de neonicotinoides con deltametrina, beta-ciflutrina y productos de otras categorías químicas permitirá a las partes ofrecer programas únicos de gestión integrada de parásitos para la rotación y la gestión de la resistencia. La posibilidad de ofrecer estos productos en paquetes atractivos afectará negativamente a la posición de mercado de los competidores, que no podrán igualar la oferta de las partes. La entrada en el mercado de nuevos operadores también se verá difícultada.

(488) Por lo que se refiere a la declaración de las partes de que en los mercados portugueses de hortalizas [...], la Comisión observa que el efecto será limitado y que, en cualquier caso, las ventas globales permanecerán en la misma empresa.

(489) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado portugués de insecticidas foliares para hortalizas.

(490) El mercado español ascendió a [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes es del [40-50] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %) según su propia estimación. El competidor principal es Syngenta, con una cuota de mercado del [30-40] %. Los proveedores genéricos cuentan con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %.

(491) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. La cuota de mercado de las partes podría por tanto ser más elevada de lo estimado por ellas.

(492) Las partes han estimado que su posición de mercado en el segmento de los insectos chupadores es del [50-60] %. Sin embargo, como [información confidencial relativa a las ventas de un competidor] y las partes generan el [80-90] % de su cuota de mercado en el segmento de los parásitos chupadores, la Comisión considera que la posición de mercado de las partes en este segmento podría ser más elevada.

(493) Bayer genera la mayoría de su volumen de negocios en España con el imidacloprid ([10-20] % de la cuota de mercado de Bayer del [10-20] %), que se comercializa bajo la marca Confidor. Bayer también vende los piretroides ciflutrina (Baythroid SL) y beta-ciflutrina (Bulldog SD), y un gran número de otros productos ([...]).

(494) ACS también vende un gran número de productos en este mercado: [...]. Entre los productos de ACS se encuentran los piretroides deltametrina, acrinatrín y cipermetrina. ACS también vende fipronil en este mercado, que tiene una cuota de mercado relativamente pequeña. ACS generó en 2000 cerca del [20-30] % de su volumen de negocios con el formetanato (Dicarzol), que se ha transferido a [...], dando lugar a una disminución de la cuota de mercado de ACS (en 2000, el producto generó el [0-10] % de la cuota de mercado de ACS de ese año).

(495) Las partes alegan que su cuota de mercado conjunta caerá drásticamente en un futuro próximo debido a la supresión de varios productos, la discontinuación de productos de terceros y la transferencia del formetanato. Las partes también han declarado que [...]. Por estas razones y porque las partes esperan que Dow y DuPont se incorporen al mercado español con sus nuevos productos espinosad e indoxacarb, las partes prevén que su cuota de mercado conjunta disminuirá hasta el [20-30] % en 2004.

(496) La Comisión observa en primer lugar que las partes no han proporcionado pruebas de que se interrumpirá la distribución de ningún producto de terceros. En cuanto al argumento relativo a la supresión de productos de la cartera de las partes, la Comisión observa que el nuevo registro afectará también a todos los competidores. Por último, [...].

(497) Por lo que se refiere a los lanzamientos de nuevos productos, la Comisión ha comprobado que [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores] se dirigirá también a los parásitos chupadores. [Información confidencial relativa a un producto competidor listo para ser lanzado].

(498) [...] ([20]). [Información confidencial de ACS]. El imidacloprid está registrado para [...]. [Información confidencial de ACS].

(499) Como Bayer tendrá [...] neonicotinoides en su cartera, la posición de mercado de las partes se reforzará considerablemente por las mismas razones que en los mercados francés y portugués.

(500) Por las razones anteriores, a pesar de que [información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor], la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para hortalizas en España.

(501) Los datos confidenciales sobre ventas obtenidos durante la investigación muestran que también se crearía una posición dominante en Italia. El mercado italiano ascendió a [...] millones de euros en 2000. En este mercado, las partes han afirmado que tienen una cuota de mercado del [30-40] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %). Las partes han estimado que Syngenta es el mayor competidor, con un [20-30] % del mercado, y que BASF tiene un [0-10] %. Las partes han afirmado que hay un gran número de proveedores genéricos, que cuentan con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %. Las partes han estimado que su posición de mercado en los parásitos chupadores es algo superior, del [40-50] %.

(502) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores].

(503) Bayer vende en total [...] productos. Bayer genera la mayoría de su volumen de negocios con el imidacloprid, vendido bajo la marca Confidor. El segundo producto más vendido de Bayer es el piretroide ciflutrina (Baythroid EW). El principal producto de ACS en este mercado es la deltametrina. ACS también vende el piretroide acrinatrin, la amidina amitraz y otros productos.

([20]) [...].

(504) La Comisión considera que la transacción dará lugar a la creación de una posición dominante en Italia por las mismas razones que en Francia, Portugal y España. [...] [información confidencial de ACS]. El imidacloprid ya cuenta con una posición fuerte y, en combinación con [...], reforzará la posición de las partes tanto en el mercado global como en el segmento de los insectos chupadores. Las combinaciones de neonicotinoides y otras categorías de productos químicos, especialmente los piretroides, conferirán a las partes una posición única en el ámbito de la gestión de la resistencia. Los nuevos productos competidores que se lanzarán al mercado no podrán contrarrestar el poder de mercado de la nueva empresa.

(505) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado italiano de insecticidas foliares para hortalizas.

Insecticidas de suelo

(506) En el segmento de los insecticidas de suelo, las partes alcanzarían unas elevadas cuotas de mercado en Grecia ([40-50] %) y Portugal ([70-80] %).

(507) En Grecia (valor total del mercado: [...] millones de euros), la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [0-10] %). Los principales competidores son DuPont ([20-30] %), Syngenta ([10-20] %) y BASF ([10-20] %).

(508) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]. Con arreglo al total de ventas registradas en este mercado, la posición de mercado de las partes sería del [70-80] % [información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor].

(509) Bayer genera la mayoría de su volumen de negocios con el fenamifos (Nemacur). El imidacloprid, que solamente se utiliza en este cultivo, genera en este mercado unas ventas mínimas. ACS participa en este mercado con su producto etoprofos (Mocap).

(510) Las partes han afirmado que [...]. Por último, las partes alegan que su posición se verá debilitada aún más por la introducción del fostiazato de Syngenta en el mercado. Como consecuencia, las partes alegan que su cuota de mercado conjunta disminuirá al [30-40] % en 2004 y que el mercado griego de insecticidas de suelo para hortalizas sigue sin estar concentrado.

(511) La Comisión observa en primer lugar que no tiene pruebas de que [...]. La Comisión observa además que [Información confidencial relativa al lanzamiento de productos por los competidores].

(512) Por último, la Comisión considera que la operación reforzará los incentivos para subir los precios de los productos de las partes. Esencialmente, el fenamifos supone la gran mayoría de las ventas de Bayer en este mercado ([...] millones de euros) y también en el mercado de la patata ([...] millones de euros). El etoprofos es el único producto de ACS en este mercado. En el mercado de la patata, donde más se utiliza, supone alrededor del [40-50] % de las ventas de ACS en dicho mercado ([...] millones). Tras la operación, la Comisión considera que las elevadas ventas conjuntas de las partes tanto en el mercado de hortalizas como de patatas, y la alta cuota de mercado alcanzada en estos mercados a consecuencia de esta operación podrían llevar a un aumento del precio de los dos productos.

(513) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de insecticidas de suelo para hortalizas en Grecia.

(514) Por último, en Portugal (valor del mercado: [...] millones de euros), la cuota de mercado de las partes es del [70-80] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [40-50] %) según su propia estimación. Los proveedores genéricos cuentan con el resto del mercado ([20-30] %).

(515) [Información confidencial relativa a la posición de mercado de los competidores]. Incluso suponiendo la existencia de una fuerte competencia genérica ([20-30] %), la posición del mercado de las partes sería de al menos un [60-70] %.

(516) Bayer genera todo su volumen de negocios con el fenamifos (Nemacur). ACS participa en este mercado con el etoprofos (Mocap).

(517) Las partes afirman que es probable que las ventas de etoprofos disminuyan en los próximos años. Las ventas de Bayer de fenamifos también disminuirán debido a la competencia de productos menos tóxicos. Las partes también han afirmado que Syngenta se incorporará el mercado con el fostiazato. Por último, las partes alegan que se espera que los competidores genéricos consoliden su presencia en el futuro y aumenten su cuota de mercado.

(518) La Comisión observa que todos los productos del mercado pertenecen a sustancias químicas más antiguas, incluido el fostiazato de Syngenta [información confidencial relativa a un producto competidor]. Por tanto, la Comisión no cree que los productores genéricos vayan a absorber las ventas de las partes.

(519) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los insecticidas de suelo para hortalizas en Portugal.

Futuros lanzamientos de acetamiprid

(520) La Comisión observa que los planes de registro relativos al acetamiprid [...].

Conclusión general sobre los insecticidas

(521) La investigación muestra que se crearía una posición dominante en varios mercados mediante un solapamiento horizontal, tanto en el mercado de insecticidas foliares como en el mercado de insecticidas de suelo. Tras la operación, las partes tendrían una amplia gama de productos pertenecientes a categorías químicas más antiguas. Además, la transacción añadiría a la oferta de Bayer el neonicotinoide acetamiprid y el pirazol fipronil (y etiprol) de ACS. Ambos productos reforzarían y ampliarían la actual cartera de Bayer de nuevas sustancias químicas. Las partes tendrían con mucho la gama más amplia de neonicotinoides y serían las únicas que tendrían pirazol. En suma, las partes tendrían indiscutiblemente la más fuerte gama de productos insecticidas recientes, desde el tratamiento de semillas hasta las aplicaciones foliares y de suelo.

(522) Las partes podrían ejercer su poder de mercado a través de programas de gestión de la resistencia y sistemas de descuento a los distribuidores, que tendrían que almacenar los neonicotinoides y el fipronil de las partes. Ningún competidor podría igualar esta oferta de productos. La transacción podría por tanto llevar a un incremento de los precios y a la exclusión del mercado de los competidores, especialmente los competidores genéricos.

(523) Por tanto, la Comisión considera que la operación notificada crearía o consolidaría una posición dominante:

(524) — en los insecticidas foliares para la remolacha (Francia y Grecia), cereales (Italia y Portugal), cítricos (Portugal), algodón (Grecia), frutas y frutos de cáscara (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Grecia y Portugal), uvas (Alemania), patatas (Portugal y España), arroz (Portugal), tabaco (Grecia e Italia) y hortalizas (Francia, Portugal, España e Italia); y

(525) — en los insecticidas de suelo para plátanos (España), remolachas (Bélgica, Francia, Reino Unido e Italia), plantas ornamentales (Italia), patatas (Grecia y Portugal), tabaco (España) y hortalizas (Grecia y Portugal).

B. MOLUSQUICIDAS

B.1. ***Mercados de producto de referencia***

(526) Tanto Bayer como ACS tienen actividad de producción y venta de molusquicidas, que son productos diseñados para combatir caracoles y otros tipos de moluscos. Los molusquicidas suelen ser cebos químicamente tratados que se extienden por el suelo.

(527) Los molusquicidas no pueden sustituirse por otros insecticidas y, por consiguiente, constituyen un mercado distinto. La investigación de mercado ha confirmado que no procede realizar una división de los molusquicidas según los tipos de cultivo, puesto que la formulación de los molusquicidas no varía en función de las plantas afectadas.

(528) Actualmente hay tres ingredientes activos principales registrados en el EEE para el control de moluscos: el metaldehído, el metiocarb y el tiodicarb. Un cuarto tipo de molusquicida basado en el ingrediente activo Fe(3)Phoospaat, que está bajo protección de patente, se ha lanzado en los Países Bajos, Dinamarca, y Alemania, y está registrado en Suecia, Italia, Bélgica y Francia.

(529) El metaldehído, que es el ingrediente activo más antiguo, tiene un modo de acción paralizador en los moluscos y es producido por la empresa Lonza, con sede en Suiza. El Fe(3)Phoospaat, producido por la empresa alemana Neudorff GMBH, actúa de una manera similar al metaldehído. El metiocarb y el tiodicarb, por el contrario, actúan como venenos estomacales y son producidos por Bayer y ACS respectivamente. Todos estos ingredientes activos, excepto el Fe(3)Phoospaat, no tienen protección de patente desde varios años. Cabe señalar que, a diferencia de Bayer y ACS, Lonza no fabrica molusquicidas, sino que vende simplemente el ingrediente activo metaldehído en diversos Estados miembros a varios formuladores que fabrican el producto final con sus propias marcas.

(530) Los molusquicidas basados en todos los ingredientes activos anteriormente mencionados pertenecen al mismo mercado de producto. Sin embargo, la investigación ha puesto de manifiesto que los productos de Bayer y ACS resultan mucho más eficaces en áreas con condiciones particularmente húmedas, y que su precio suele ser mucho más elevado que el precio de los molusquicidas basados en el metaldehído.

B.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

a) **Condiciones de mercado**

(531) Las partes tienen unas elevadas cuotas de mercado conjuntas en los siguientes países: Bélgica (Bayer: [10-20] %, ACS: [80-90] %) Francia (Bayer: [20-30] %, ACS: [10-20] %), Portugal (Bayer: [70-80] %, ACS: [0-10] %), Reino Unido (Bayer: [30-40] %, ACS: [0-10] %), Irlanda (Bayer: [90-100] %, ACS: [10-20] %) y Países Bajos (Bayer: [60-70] %, ACS: [20-30] %). En los Países Bajos, sin embargo, Bayer ya no tiene registrado el uso del metiocarb en los molusquicidas, y por tanto interrumpirá sus ventas de molusquicidas en [...] a más tardar. Así pues, en los Países Bajos no surgirían problemas de competencia, pues no habría ningún solapamiento horizontal resultante de la transacción propuesta. Del mismo modo, la transacción propuesta no suscita en Francia problemas de competencia, dado que la empresa De Sangosse es el líder del mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente [...] % alcanzada básicamente con su producto Metarex RG, a base de metaldehído.

(532) Bayer es la única empresa activa en Suecia, Finlandia e Islandia, con una cuota de mercado del 100 %, mientras que ACS es la única empresa activa en Noruega. En Noruega, sin embargo, no surgen problemas de competencia de la transacción propuesta, pues la posición monopolística de ACS se debe al hecho de que la legislación nacional prohíbe desde hace varios años los molusquicidas basados tanto en metiocarb como en metaldehído.

(533) En el resto de los países del EEE no surgen problemas de competencia por las siguientes razones: en Austria, Bayer alcanzó solamente una cuota de mercado del [0-10] % en 2000, mientras que ACS no empezó a vender molusquicidas hasta 2001, en cantidades muy limitadas. En Dinamarca, aunque Bayer alcanzó una cuota de mercado del [50-60] % en el año 2000, ACS no tiene actividad. En Alemania, las partes tienen una cuota de mercado conjunta poco elevada, dado que Bayer alcanzó en 2000 una cuota de mercado del [20-30] %, mientras que ACS alcanzó una cuota de mercado de solamente un [0-10] %. En Grecia, Bayer no tiene actividad, y las ventas de ACS de molusquicidas se interrumpieron en 2000. En Italia, las partes tienen una cuota de mercado conjunta poco elevada, dado que Bayer alcanzó en 2000 una cuota de mercado del [20-30] %, mientras que ACS alcanzó una cuota de mercado de solamente un [0-10] %. Por último, ACS no tiene actividad en España y la cuota de mercado de Bayer en 2000 fue de apenas un [10-20] %.

(534) La investigación ha puesto de manifiesto que, además del molusquicida de Bayer basado en el metiocarb (vendido bajo la marca Mesorul) y del molusquicida de ACS basado en el tiodicarb (vendido bajo la marca Skipper), las cuotas de mercado restantes en los distintos Estados miembros del EEE, a excepción de Francia, se dividen entre varios fabricantes nacionales independientes que, basándose en el ingrediente activo suministrado por Lonza, producen marcas locales de molusquicidas basados en metaldehído, más económicas y a menudo menos eficaces. Solamente en los Países Bajos, Alemania, y Dinamarca, han alcanzado cuotas de mercado los formuladores locales de molusquicidas basados en el Fe(3)Phoospaat.

(535) Históricamente, los molusquicidas basados en metaldehído no han tenido la misma resistencia a la lluvia que los productos basados en el metiocarb y tiodicarb de Bayer y ACS. Aunque en algunos mercados nacionales algunos formuladores locales hayan optimizado el grado de resistencia a la lluvia de los molusquicidas a base de metaldehído, cada formulador utiliza su propia receta y por tanto la resistencia a la lluvia puede variar de un país a otro dependiendo del tipo de formulación y del proceso de fabricación. En los países con condiciones particularmente húmedas pero mercados muy pequeños en cuanto a uso de molusquicidas, los molusquicidas a base de metaldehído no tienen una penetración significativa.

(536) La entrada en el mercado de los molusquicidas basados en nuevos ingredientes activos es sumamente difícil y exige muchos recursos. Los costes de I+D y de registro en la UE pueden exceder de 100 millones de euros y tardar hasta 10 años. Recientemente se ha lanzado en los Países Bajos, Alemania y Dinamarca un nuevo tipo de molusquicida basado en el ingrediente activo Fe(3)Phoospaat. El registro está en curso en Suecia, Italia, Bélgica y Francia. No se espera que se lancen al mercado molusquicidas basado en nuevos ingredientes activos en los próximos cuatro años.

(537) Contrariamente a las alegaciones de las partes, la investigación ha puesto de manifiesto que ni Bayer ni ACS se enfrentan a la competencia genérica por lo que se refiere a los molusquicidas de metiocarb o tiodicarb. Aunque el metiocarb y el tiodicarb no gozan de protección de patente desde hace varios años, de hecho sólo hay en el mundo dos productores genéricos asiáticos de estos ingredientes activos: Ningbo Agro-Star Industrial, un productor genérico chino de metiocarb, y Ceryung (antes Jin Heung Fine Chemical), un productor genérico coreano de tiodicarb. Ninguna de estas empresas, sin embargo, suministra actualmente estos ingredientes activos en Europa.

(538) Por otra parte, durante la investigación, las partes admitieron que el mercado europeo de molusquicidas no es atractivo para los productores genéricos asiáticos, porque este mercado está sujeto a variaciones extremas, no es probable que crezca considerablemente en el futuro, y es un mercado en el que los márgenes son demasiado bajos. Las partes explicaron que, como el factor crítico es el tiempo de verano, es imposible predecir fiablemente el tamaño del mercado con más dos meses de antelación y que, puesto que todo productor de molusquicidas debe estar dispuesto a mantener unos grandes niveles de existencias posiblemente durante varios años, no es el tipo de mercado que atrae a los productores genéricos.

b) **Mercados nacionales que plantean problemas de competencia**

(539) Habida cuenta de lo anterior, y por las razones que se exponen a continuación, la transacción propuesta llevaría a la creación o al refuerzo de una posición dominante en los siguientes mercados nacionales de molusquicidas: Reino Unido, Bélgica, Irlanda, Portugal, Suecia, Finlandia e Islandia.

(540) En el Reino Unido, la cuota de mercado conjunta de las partes en 2000 ascendió al [40-50] % (Bayer [30-40] %, ACS [0-10] %). De realizarse la transacción, Bayer se convertiría en el líder del mercado británico de molusquicidas. Las partes alegan que Lonza seguiría siendo el líder del mercado, con una cuota de mercado de aproximadamente un [50-60] %. Según se ha explicado anteriormente, sin embargo, Lonza no es un productor de molusquicidas, sino solamente un productor de metaldehído, que suministra a los fabricantes nacionales independientes de molusquicidas a base de metaldehído, como por ejemplo De Sangosse, Luxan, Chiltern Farm Chemicals, Doff Poortland y Clartex, que tienen unas cuotas de mercado del [10-20] %, [0-10] %, [0-10] %, [0-10] % y [0-10] % respectivamente. Después de la transacción, por tanto, Bayer sólo se enfrentará a un pequeño número de pequeños formuladores británicos de molusquicidas de baja calidad, en vez de a un competidor fuerte tal como han declarado las partes.

(541) Por otra parte, cabe señalar que los productos de Bayer y ACS son los molusquicidas de más calidad que se venden en el mercado británico. Según las estimaciones de las partes, de hecho, el precio de los molusquicidas de Bayer y ACS en el Reino Unido es de aproximadamente [...]/ha y [información confidencial de ACS], respectivamente, es decir, más del [60-70] % por encima del precio de los molusquicidas de baja calidad a base de metaldehído que se venden en el Reino Unido ([...]/ha). El único molusquicida a base de metaldehído de alta calidad parece ser el Metarex de De Sangosse.

(542) La gran diferencia de precio entre los molusquicidas de Bayer y ACS y los molusquicidas basados en metaldehído se explica por el hecho de que en zonas o períodos del año caracterizados por la humedad, el índice de uso de los molusquicidas basados en metaldehído es por término medio más del doble que el de los productos de Bayer o ACS. Por tanto, un gran número de agricultores se inclinan a comprar los productos de Bayer y ACS a un precio más elevado, en vez de productos que, aunque sean más baratos a primera vista, resultan en la práctica más caros debido a que deben utilizarse con más frecuencia.

(543) Actualmente, en el segmento de molusquicidas de calidad superior del Reino Unido existe un cierto grado de competencia garantizada por los productos de Bayer, ACS y De Sangosse. Sin embargo, tras realizarse la transacción propuesta, la mayoría de esta competencia dejaría de existir. La única alternativa a la entidad resultante de la concentración en el segmento de los molusquicidas de alta calidad seguiría siendo De Sangosse, con una cuota de mercado estimada de sólo un [10-20] %, frente al [40-50] % de la entidad conjunta. Así pues, si después de la transacción Bayer decidiera aumentar el precio de dos de los tres molusquicidas de calidad superior y con las marcas más reconocidas del Reino Unido (Mesurol y Skipper), la presión competitiva por parte de la otra marca de calidad superior (Metarex) o de los molusquicidas de metaldehído de baja calidad no podrían impedirlo.

(544) Esta inquietud se ve confirmada por la admisión de las partes de que los productos de ACS y Bayer tienen propiedades que los distinguen de los de sus competidores, y que el precio es solamente un aspecto que tiene en cuenta el usuario final al decidir qué producto utiliza.

(545) Las partes también alegan que la concentración de la demanda en el Reino Unido garantiza que la transacción propuesta no dará lugar a la creación de una posición dominante de mercado para la nueva entidad fusionada, pues los diez mayores distribuidores del Reino Unido cuentan con un [90-100] % de las ventas totales y ejercen un considerable poder de negociación. Sin embargo, es cierto que un considerable número de usuarios finales británicos de molusquicidas está dispuesto a pagar por productos de Bayer y ACS un [60-70] % más que por los molusquicidas a base de metaldehído de calidad inferior, y que muy probablemente continuarían comprando estos productos incluso si su precio aumentase más a consecuencia de la concentración propuesta.

(546) Por tanto, habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado británico de molusquicidas.

(547) En Bélgica, la cuota de mercado conjunta de las partes ascendió en 2000 a cerca del [90-100] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [80-90] %), y las partes esperan mantener su posición de mercado en este nivel durante los próximos tres años. Los molusquicidas a base de metaldehído cuentan con menos del [0-10] % del mercado belga. Un nuevo tipo de ingrediente activo con propiedades molusquicidas, el Fe(3)Phoospaat, se está registrando actualmente en Bélgica. Sin embargo, no se sabe cuándo se acabará el procedimiento de registro y si tendrá éxito.

(548) Las partes afirman que la transacción no restringe la competencia en el mercado belga, puesto que los productos vendidos por Bayer y ACS ya no tienen protección de patente y las nuevas empresas podrían incorporarse fácilmente al mercado belga con productos genéricos si la entidad conjunta intentase aumentar los precios de forma contraria a la competencia. Según se ha explicado anteriormente, sin embargo, sólo hay dos productores genéricos asiáticos de metiocarb y tiodicarb, que no tienen actividad en Europa y que muy probablemente no entrarían en este mercado después de la transacción propuesta. Su entrada en el mercado de Bélgica sería aún menos probable, dado el tamaño relativamente pequeño de este mercado y la importante posición de mercado de las partes.

(549) Las partes afirman además que el hecho de que Neudorff se esté incorporando al mercado belga muestra claramente que puede resultar atractivo lanzar un producto competidor incluso en mercados pequeños como Bélgica, y que por tanto la competencia potencial de productores asiáticos no debe descartarse. La Comisión observa, sin embargo, que Neudorff está intentando incorporarse al mercado con un producto basado en un nuevo tipo de ingrediente activo (Fe(3)-Phoospaat), que si tiene éxito se distinguiría de los ya establecidos en el mercado. Los productores asiáticos, por el contrario, si lanzasen sus productos en el mercado europeo, no se beneficiarían de esta diferenciación.

(550) Las partes también afirman que Lonza ya tiene actividad en el mercado belga y que, como principal proveedor de molusquicidas del EEE, podría expandir sus actividades en Bélgica a fin de hacer frente a un comportamiento anticompetitivo de la entidad conjunta. Según se ha explicado anteriormente, sin embargo, Lonza no es un productor de molusquicidas, sino sólo de metaldehído, que suministra a los fabricantes nacionales independientes de molusquicidas a base de metaldehído.

(551) En Bélgica, la resistencia a la lluvia de los molusquicidas tiene una importancia vital. Los molusquicidas de Bayer y ACS tienen un grado particularmente alto de resistencia a la lluvia. Los formuladores de molusquicidas a base de metaldehído en Bélgica no consiguieron alcanzar el mismo nivel de resistencia a la lluvia.

(552) Las partes estiman que, en Bélgica, el precio medio bruto/neto de los molusquicidas de metaldehído de calidad superior es de aproximadamente [...] euros/ha, mientras que el de los molusquicidas de Bayer y ACS es de aproximadamente [...]/ha y [información confidencial de ACS], respectivamente. Sin embargo, debido a las condiciones atmosféricas, la tasa de utilización de los molusquicidas a base de metaldehído es por término medio más del doble que la de los productos de Bayer o ACS. Los usuarios finales, por tanto, prefieren pagar más por los productos de Bayer y ACS en vez de por productos que, aunque sean más baratos a primera vista, resultan en la práctica más caros debido a su superior tasa de utilización.

(553) Esto ha sido confirmado por un mayorista belga de molusquicidas, que afirmó claramente que los molusquicidas de Bayer y ACS no son sustituibles por molusquicidas a base de metaldehído, y que en caso de producirse un incremento permanente de los precios de entre el 5 y el 10 % de los productos de Bayer y ACS, el número de usuarios finales que cambiaría a los molusquicidas a base de metaldehído sería reducido. Dos mayoristas declararon que los tres productos son sustituibles, pero uno de ellos explicó que la elección de los clientes depende de la resistencia del producto a la lluvia, y que los clientes seguirían comprando los productos de Bayer y ACS incluso en caso de incrementarse los precios, porque tienen una mayor resistencia a la lluvia.

(554) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta eliminaría, al menos a corto plazo, al único competidor real de Bayer en el mercado belga de molusquicidas, lo que daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en este mercado.

(555) En Irlanda, la cuota de mercado conjunta de las partes en el año 2000 fue de aproximadamente un [90-100] % (Bayer [80-90] %, ACS [10-20] %) y las partes esperan mantener su posición de mercado en este nivel durante los próximos tres años. Los molusquicidas a base de metaldehído cuentan con un [0-10] % del mercado irlandés.

(556) Las partes afirman que otras empresas podrían incorporarse fácilmente al mercado. A este respecto, las partes han explicado que ACS no tenía actividad alguna en el mercado irlandés en 1998 y 1999 y que alcanzó una cuota de mercado del [10-20] % en 2000. Sin embargo, no se espera que se incorpore ninguna empresa tercera al mercado irlandés con molusquicidas basados en metaldehído o en otros ingredientes activos.

(557) Al igual que en Bélgica, también en Irlanda la resistencia a la lluvia de los molusquicidas tiene una importancia vital. La resistencia de los molusquicidas de Bayer y ACS a las condiciones atmosféricas no ha sido igualada por los formuladores locales de molusquicidas a base de metaldehído. Los cuatro mayoristas que presentaron comentarios durante la investigación confirmaron que los molusquicidas a base de metaldehído no son tan eficaces como los molusquicidas de Bayer basados en el metiocarb, y que continuarían comprando productos de Bayer y ACS también en caso de que se incrementaran los precios un 5-10 %. Un mayorista declaró que el molusquicida basado en el metiocarb de Bayer no es sustituible por los molusquicidas basados en metaldehído para su uso en cultivos tales como la remolacha azucarera, donde el producto de Bayer se utiliza para controlar a las babosas y las larvas de las tipulas de los prados. Solamente un mayorista declaró que, en caso de incrementarse los precios, consideraría la utilización de insecticidas alternativos junto con metaldehído. Dos mayoristas expresaron su inquietud porque la transacción propuesta pudiera dar lugar a un incremento de los precios de los molusquicidas de Bayer y ACS.

(558) Las partes también afirman que podrían enfrentarse a la competencia de proveedores genéricos en el futuro. Según se ha explicado anteriormente, sin embargo, sólo hay dos productores asiáticos de metiocarb y tiodicarb genéricos, que no tienen actividad en Europa y que muy probablemente no se incorporarían a este mercado después de la transacción propuesta. Su entrada en el mercado irlandés sería aún menos probable, dado el tamaño relativamente pequeño de este mercado y la importante posición de mercado de las partes.

(559) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta retiraría del mercado irlandés de molusquicidas al único competidor efectivo de Bayer, lo que llevaría a la creación o consolidación de una posición dominante en dicho mercado.

(560) En Portugal, la cuota de mercado conjunta de las partes en el año 2000 fue de aproximadamente un [70-80] % (Bayer [70-80] %, ACS [0-10] %), y las partes esperan mantener su posición de mercado en este nivel durante los próximos tres años. La cuota de mercado restante está dividida entre los dos principales formuladores locales de molusquicidas a base de metaldehído (Agroquisa, con una cuota de mercado del [0-10] % y Permutadora, con un [20-30] %), y otros pequeños formuladores locales.

(561) Las partes afirman que la transacción propuesta no afectará a la competencia en el mercado portugués de molusquicidas porque ACS sólo añade un pequeño porcentaje a la cuota de mercado de Bayer. Sin embargo, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que, en el mercado portugués, sólo el molusquicida basado en el tiodicarb de ACS se considera igual de eficaz que el molusquicida basado en el metiocarb de Bayer. Tres de cada cuatro mayoristas declararon que, en caso de un incremento permanente de los precios del 5-10 % de estos dos productos, la mayoría de los usuarios finales no cambiarían a molusquicidas basados en metaldehído. Uno de estos mayoristas explicó que el precio del molusquicida de Bayer ya es superior al precio de los molusquicidas a base de metaldehído. Dos mayoristas expresaron su inquietud de que la transacción propuesta pudiera dar lugar a un incremento de los precios de los molusquicidas de Bayer y ACS.

(562) Las partes afirman además que Lonza u otros proveedores genéricos podrían incorporarse al mercado en caso de incrementarse de forma anticompetitiva los precios de los productos de la entidad conjunta. Según se ha explicado anteriormente, sin embargo, Lonza no es un productor de molusquicidas, pues se limita a suministrar metaldehído a los formuladores locales de molusquicidas. Por lo que respecta a la competencia genérica, ya se ha explicado que sólo hay dos productores asiáticos de metiocarb y tiodicarb genéricos, que no tienen actividad en Europa y que muy probablemente no se incorporarían a este mercado después de la transacción propuesta. Su entrada en el mercado portugués sería aún menos probable, dado el tamaño relativamente pequeño de este mercado.

(563) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta retiraría del mercado portugués de molusquicidas al único competidor efectivo de Bayer, dando lugar a la creación o refuerzo de una posición dominante en este mercado.

(564) En Suecia, Finlandia e Islandia, Bayer es [...] con una cuota de mercado del [90-100] %. La transacción propuesta eliminaría a un competidor potencial fuerte que, dadas las condiciones climáticas de estos países, podría incorporarse a estos mercados con un producto tan eficaz como el producto de Bayer.

(565) Por lo que se refiere a Finlandia, las partes afirman que Lonza o los proveedores genéricos podrían incorporarse fácilmente al mercado. Lonza, sin embargo, no es un productor de molusquicidas, y en cualquier caso no podría suministrar metaldehído a los formuladores locales en Finlandia porque en este país los molusquicidas a base de metaldehído se prohibieron hace unos años. Por lo que se refiere a los proveedores genéricos, como se ha explicado anteriormente, los productores asiáticos no tendrían ningún incentivo para incorporarse a estos mercados dado su relativo pequeño tamaño.

(566) Un nuevo tipo de ingrediente activo con propiedades molusquicidas producido por Neudorff, el Fe(3)Phoospaat, está actualmente registrándose en Suecia. Sin embargo, no se sabe cuándo finalizará el procedimiento de registro y si tendrá éxito.

(567) Las partes afirman además que ACS [...]. La Comisión opina que la transacción propuesta suprimiría a un competidor potencial de los mercados nacionales de molusquicidas de Suecia, Finlandia e Islandia.

(568) Las partes afirman que, si bien no se sabe si el nuevo molusquicida basado en el Fe(3)Phoospaat se incorporará con éxito al mercado sueco, no es lógico alegar que ACS sería un competidor potencial, puesto que el producto de ACS ni siquiera está registrado en Suecia, Noruega e Islandia. La Comisión observa, sin embargo, no solamente que el producto de ACS ya está registrado en la mayoría de los mercados nacionales, sino que también ha demostrado que puede penetrar rápidamente en nuevos mercados nacionales, como las partes afirman que ha sucedido en Irlanda.

(569) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta llevaría a la consolidación de la posición dominante de Bayer también en los siguientes mercados nacionales de molusquicidas: Suecia, Finlandia e Islandia.

Conclusión general sobre los molusquicidas

(570) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta llevaría a la creación o a la consolidación de una posición dominante en los siguientes mercados nacionales de molusquicidas: Reino Unido, Bélgica, Irlanda, Portugal, Suecia, Finlandia e Islandia.

C. HERBICIDAS

(571) Tanto Bayer como ACS se dedican al desarrollo y la producción de herbicidas. Los herbicidas son productos fitosanitarios que previenen o reducen la maleza en los cultivos, y son de esta manera capaces de reemplazar o reducir el desherbamiento manual y mecánico.

(572) Bayer calcula que el valor del mercado de los herbicidas en el EEE ascendió a 2070 millones de euros en 2000.

C.1. ***Mercados de producto de referencia***

(573) Las partes siguen en principio el enfoque de la definición de mercado de producto adoptada por la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis.

(574) Se ha establecido una primera distinción entre herbicidas selectivos y herbicidas no selectivos. Los herbicidas no selectivos son agentes fitosanitarios diseñados para desherbar los campos después de la recogida de una cosecha y antes de la siembra de la próxima. Son eficaces contra muchos tipos de plantas, incluidos los cultivos, a los que matarían si se les aplicase. En cambio, los herbicidas selectivos están pensados para matar solamente la maleza y dejar intacto el cultivo al que se aplican. Desde el punto de vista del agricultor, el tipo de cultivo sobre el que se utiliza un herbicida selectivo es el factor más importante para la determinación de la capacidad de sustitución de un producto. Las partes, por tanto, afirman que los herbicidas selectivos, que protegen distintos tipos de cultivos, constituyen para la mayoría de los cultivos mercados de producto de referencia distintos.

(575) Por lo que respecta a los cultivos perennes, frutas y frutos de cáscara, cítricos y uvas, sin embargo, se utilizan herbicidas no selectivos y los llamados herbicidas semitotales para controlar la maleza sin dañar los cultivos. Así pues, por lo que respecta a dichos segmentos de cultivo, los herbicidas selectivos y los herbicidas no selectivos compiten entre sí. Las partes, por tanto, afirman que por lo que se refiere a estos cultivos, no procede distinguir entre herbicidas selectivos y no selectivos. En este caso no es importante determinar si los cítricos constituyen un mercado de producto distinto del de frutas y frutos de cáscara, pues la evaluación desde el punto de vista de la competencia no cambiaría.

(576) En decisiones anteriores sobre concentraciones, la Comisión estableció que, para algunos cultivos, las sustancias activas contenidas en las formulaciones de productos herbicidas son eficaces principalmente contra la maleza de una de las dos categorías principiales de maleza: maleza de hoja ancha y gramíneas. Dado que tipos específicos de cultivos se ven afectados sobre todo por maleza perteneciente a varios tipos, en los que se incluyen maleza de hoja ancha y gramíneas, es necesario aplicar tratamientos que maten ambos tipos de maleza. El agricultor cuenta con dos opciones: bien comprar varios herbicidas con una selectividad específica y mezclarlos bien según los tipos de maleza que aparecen, o bien comprar un producto ya preparado que contenga la mezcla deseada de sustancias activas para el control de la maleza de hoja ancha y gramíneas. Algunos productos son activos contra ambos tipos de maleza y se denominan herbicidas de amplio espectro.

(577) Los herbicidas para la maleza de hoja ancha no son sustitutos directos de los herbicidas que se utilizan para el control de las gramíneas (graminicidas), y viceversa. Los agricultores que se enfrentan a gramíneas en sus cultivos deben utilizar los herbicidas dirigidos a controlar esta maleza específica y viceversa. Los mismos argumentos se aplican, mutatis mutandis, para el control de la maleza de hoja ancha. Sin embargo, la Comisión observó en decisiones anteriores que los dos segmentos de mercado complementarios están ligados a través de la presencia de herbicidas de amplio espectro. Para varios herbicidas, la investigación de mercado realizada por la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis puso de manifiesto que los herbicidas de amplio espectro obtienen efectivamente una parte sustancial de sus ventas tanto de su capacidad para combatir gramíneas como de su capacidad para combatir maleza de hoja ancha. Debido al llamado efecto de cadena de sustitución, existe una presión competitiva en los mercados donde se pueden utilizar los herbicidas de amplio espectro para sustituir a los graminicidas y a los herbicidas para maleza de hoja ancha. Esto se debe a que ni el proveedor de herbicidas para hoja ancha ni los fabricantes que ofrecen graminicidas o herbicidas para maleza de hoja ancha como parte de su cartera de productos pueden aumentar los precios sin enfrentarse al riesgo de que sus clientes camben a otros productos.

(578) Por estas razones, las partes afirman que, por lo que se refiere a los cereales, maíz, arroz y patatas, no procede establecer una distinción entre herbicidas para maleza de hoja ancha y graminicidas. En todos estos segmentos, los herbicidas de amplio espectro derivan una parte sustancial de sus ventas tanto de su capacidad para combatir las gramíneas como de su capacidad para combatir la maleza de hoja ancha. Este enfoque difiere del enfoque adoptado por la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, donde también se estableció una distinción entre herbicidas para maleza de hoja ancha y graminicidas por lo que respecta a las patatas, así como para las hortalizas, las remolachas, las semillas oleaginosas y la soja.

(579) En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión estableció además una distinción entre productos de aplicación temprana (los herbicidas presiembra o de pre-emergencia) y productos de aplicación tardía (herbicidas de post-emergencia). Dado que estos tipos de herbicidas se utilizan para tratar los mismos tipos de hierbas y tienen el mismo grado de eficacia, los agricultores tienen, al menos antes de sembrar, un cierto grado de flexibilidad para elegir el momento de la aplicación. A medida que pasa el tiempo y surgen problemas de maleza en los campos de cultivo, los herbicidas de pre-siembra o incluso los herbicidas de pre-emergencia ya no son sustitutos de los herbicidas de post-emergencia. Sin embargo, en la mayoría de los casos, al menos en los primeros momentos de aplicación de los herbicidas, los herbicidas de pre-emergencia y los herbicidas de post-emergencia son sustituibles entre sí.

(580) En vista de la función de los productos de amplio espectro y del suficiente grado de sustitución entre las aplicaciones de post-emergencia, la Comisión, en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis consideró los mercados de herbicidas para cereales, maíz y arroz mercados de producto de referencia. Por lo que respecta a los mercados de herbicidas para patatas, hortalizas, remolachas azucareras, soja y semillas oleaginosas, la Comisión, sin embargo, distinguió además entre herbicidas de pre-emergencia y graminicidas de post-emergencia, e identificó un mercado de producto distinto para los graminicidas de post-emergencia. A la luz de la investigación de mercado en el presente caso, este enfoque parece seguir siendo correcto, aunque por lo que respecta a los herbicidas para cereales, la importancia del segmento de control de gramíneas está creciendo debido a los problemas cada vez mayores de resistencia de la llamada maleza problemática (en especial, cola de zorra, ballico y avena salvaje).

(581) Varios participantes en el mercado opinan que la cebada constituye un mercado de producto distinto dentro de los herbicidas para cereales, puesto que muchos herbicidas para cereales no pueden utilizarse en este cultivo. Sin embargo, no es necesario en el presente caso determinar si los herbicidas para la cebada constituyen un mercado de producto distinto, puesto que la evaluación no se vería modificada.

C.2. *Evaluación*

(582) A escala nacional, las actividades de las partes se solapan en un gran número de cultivos y Estados miembros. Según la información del formulario CO, se ven afectados 44 mercados de herbicidas en los que la cuota de mercado conjunta de las partes es del 35 % o superior. De estos mercados, las partes tienen una cuota de mercado superior al 40 % en 39 mercados y superior al 50 % en 26 mercados.

(583) A raíz de la investigación, la Comisión considera que es improbable que la competencia se vea afectada negativamente en 53 mercados de un total de 80, por una o más de las siguientes razones.

(584) La cuota de mercado conjunta de las partes es baja; no hay ningún solapamiento entre las actividades de las partes, bien debido a un reparto diferente de las cuotas de mercado o porque el solapamiento haya dejado de existir mientras tanto (por ejemplo, cancelación del acuerdo de distribución de productos de terceros); el incremento de la cuota de mercado es muy pequeño y es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación; es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación dado que los incentivos para la fijación de los precios de los productos de las partes no se verían afectados (el precio del producto se fija principalmente en función de otros cultivos); las partes han sobrestimado en gran medida su posición de mercado; hay competidores fuertes que podrían proporcionar una competencia efectiva en el mercado; la introducción de nuevos productos en el mercado por los competidores podría proporcionar en un futuro próximo una fuerte competencia a los productos de las partes.

(585) Por las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en los mercados de herbicidas para seis cultivos: remolachas, cereales, maíz, patatas, hortalizas y ayudas a la cosecha de algodón.

Mercados de herbicidas para remolachas

(586) En 2000, el mercado del EEE de herbicidas para remolachas fue de aproximadamente 225,4 millones de euros. Los mercados nacionales más importantes de herbicidas para remolachas son Alemania ([...]), Francia ([...]) e Italia ([...]). Las partes estiman que tendrían una cuota de mercado del [50-60] % (Bayer [20-30] %, ACS [20-30] %) de los mercados globales de herbicidas para remolachas del EEE, por delante de BASF ([0-10] %) y DuPont ([0-10] %). A escala nacional, la cuota de mercado conjunta de las partes sería la siguiente ([21]):

(%)

Estado miembro	Bayer	ACS	Conjunta
Austria	[30-40]	[0-10]	[40-50]
Bélgica	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Dinamarca	[30-40]	[10-20]	[50-60]
Finlandia	[30-40]	[20-30]	[50-60]
Francia	[10-20]	[30-40]	[40-50]
Alemania	[20-30]	[30-40]	[60-70]
Grecia	[20-30]	[20-30]	[40-50]
Irlanda	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Italia	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Países Bajos	[30-40]	[30-40]	[60-70]
España	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Suecia	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Reino Unido	[10-20]	[10-20]	[30-40]

(587) En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión delimitó un mercado distinto para los graminicidas de post-emergencia. Sin embargo, en este caso no existen problemas de competencia en este mercado. En los tres segmentos restantes del mercado de herbicidas para remolachas, es decir, los herbicidas de pre-emergencia y post-emergencia para hoja ancha, así como los herbicidas de pre-emergencia, que constituyen conjuntamente el mercado residual de herbicidas para remolachas, las partes tendrían una cuota de mercado conjunta en el EEE del [50-60] %. En el nivel nacional, las cuotas de mercado variarían entre el [40-50] % en Bélgica y el [70-80] % en Suecia. Las altas cuotas de mercado en el mercado global se deben a la fuerza de las partes en el segmento de herbicidas para hoja ancha de post-emergencia. El mercado de herbicidas para hoja ancha de post-emergencia es con mucho el segmento más grande de todo el mercado global de herbicidas para remolachas del EEE, y supone 163,9 millones de euros, o el 73 %. Las partes estiman que tendrían un [50-60] % de este segmento a escala del EEE. A escala nacional, la cuota de mercado de las partes varía entre el [40-50] % en el Reino Unido y el [70-80] % en Portugal. La entidad conjunta se convertiría con mucho en el principal proveedor en todos los Estados miembros salvo Luxemburgo, para el que no existen datos. Basándose en las previsiones de ventas de las partes, la situación en 2004 sigue siendo esencialmente la misma. En sólo 4 países, las partes prevén una cuota de mercado conjunta inferior al [40-50] %, que, sin embargo, se mantendrá entre el [30-40] % y el [40-50] %.

([21]) Fuente: estimación de las partes.

(588) Las partes presentan varias razones por las que, a pesar de estas altas cuotas de mercado, la transacción propuesta no suscita problemas de dominio. Su argumento principal es que las cuatro sustancias activas utilizadas en estos mercados no tienen protección de patente, lo que da lugar a una fuerte competencia de los proveedores genéricos. Sin embargo, como se demostrará, el control de este mercado se debe menos al ingrediente activo que al control de los distintos tipos de formulaciones a través de las patentes de formulación.

(589) En todos los Estados miembros, excepto España y Suecia, donde Bayer también vende productos de terceros, Bayer obtiene unas ventas de [...] con el metamitrón, vendido bajo la marca Goltix. El metamitrón es un herbicida de espectro cruzado de pre-emergencia y post-emergencia, más eficaz para la maleza de hoja ancha. El metamitrón se introdujo por vez primera en 1975 y no tiene protección de patente desde 1993. Pertenece a la categoría química de las triazinas. Esta categoría es bastante antigua, se introdujo en 1956, y se considera un producto básico, dado que la gran mayoría de sus productos no tienen protección de patente. Las ventas de productos de esta clase han disminuido desde 1996 ([22]). Sin embargo, la disminución de Goltix ha sido inferior a [...]. Su tendencia de ventas se considera globalmente estable ([23]). Bayer aspira a estabilizar el Goltix con nuevas formulaciones tales como Goltix WG 90, que empezó a vender en los principales países europeos en 2001 y que goza de protección de los datos de registro, y nuevas mezclas tales como metamitrón y triflusulfurón.

(590) Los ingredientes activos de ACS utilizados para la formulación de herbicidas de post-emergencia contra maleza de hoja ancha son el desmedifam, el etofumesato y el fenmedifam. El fenmedifam y el muy cercano desmedifam se introdujeron en 1968. Ambos ingredientes activos pertenecen a la categoría química de los carbamatos y son los productos mejor vendidos de esta clase. Aunque se espera que las ventas de esta clase disminuyan un 3 % cada año hasta 2005, se espera que el fenmedifam mantenga su cuota de mercado ([24]). Estos ingredientes activos se venden como mezclas y como formulaciones directas, sobre todo bajo la marca Betanal. Al igual que sucede con Bayer, ninguno de los ingredientes activos de ACS goza de protección de patente. Por tanto, según las partes, los proveedores genéricos adquirirían cada vez mayores cuotas de mercado a expensas de Bayer y ACS.

(591) El desarrollo de premezclas con compuestos existentes sigue siendo una característica importante de este mercado. Por ejemplo, en 1997 ACS lanzó mezclas tales como Betanal Progress OF, con sus tres ingredientes activos. ACS tiene una patente de formulación para el Betanal Progress. ACS va a lanzar varias premezclas nuevas de sus tres productos, todas ellas como extensiones de la familia del Betanal, en casi todos los Estados miembros. Además, se lanzarán nuevas mezclas con el metamitrón de Bayer, incluida una mezcla de cuatro ingredientes (Betanal Quattro). Esta estrategia permite a las partes ampliar la protección de patente mediante la protección de marca registrada y de la formulación. Es una acertada estrategia de defensa contra la competencia genérica. Un efecto similar de protección ampliada tras la expiración de la patente del ingrediente activo se obtiene con la protección de datos con arreglo a las leyes de los derechos de propiedad intelectual. ACS es la única empresa que posee datos relativos al desmedifam, y dispone de una task force para el fenmedifam con [...] y para el etofumesato con [...]. Bayer se beneficia de la protección de los datos relativos a toda la familia Goltix, por valor de varios millones de euros, hasta [...].

(592) Por otra parte, muchos de los competidores genéricos no producen ellos mismos los productos. ACS suministra sus productos, entre otros, a FCS, United Phosphorus, Griffin y Sipcam. Esto crea una dependencia de estos proveedores genéricos y permite a ACS realizar economías de escala que no puede igualar ningún otro productor. [...].

(593) Además, mantener un registro es costoso; la distribución de los herbicidas necesita una red de ventas y los recursos financieros de la mayoría de los proveedores genéricos son bastante limitados. Por otra parte, algunos proveedores genéricos dependen de las partes para obtener las patentes de formulación de sus productos. [...] ([25]).

(594) Las partes han presentado previsiones para sus cuotas de mercado en 2004, considerablemente más bajas que las cifras de 2000. ACS prevé una tendencia de los pronósticos [...] hasta 2003, y [...] en 2004. Bayer prevé una disminución bastante considerable en el EEE hasta 2004, aunque, a escala internacional, se prevé que las ventas se mantengan estables. Sin embargo, la cuota de mercado conjunta en el EEE seguirá siendo muy elevada. Éste será el caso a pesar, según dicen las partes, de las recomendaciones de asesores oficiales y no gubernamentales, incluidas las organizaciones gubernamentales, de que se utilicen productos genéricos que tengan más o menos las mismas propiedades que el producto original de marca.

([22]) Phillips McDougall — AgriService, Products Section 2000, p. 53.
([23]) Wood Mackenzie, Agrochemical Service, Market Studies: Crops, 2001, p. 156.
([24]) Phillips McDougall — AgriService, Products Section 2000, p. 83.
([25]) [...].

(595) Otro argumento de las partes se refiere a la evolución del precio. Las partes alegan que sus productos han sufrido una disminución de precios esencial (una disminución de hasta un [...] del precio de consumidor de los productos de Bayer y una disminución de hasta un [...] % del precio de consumidor de los productos de ACS). Sin embargo, una reducción de los precios no significa necesariamente que también hayan sufrido los márgenes, debido, por ejemplo, a una mayor eficacia de la producción [...] ([26]).

(596) Por lo que se refiere al mercado francés, las partes alegan que la mayoría de las ventas de ACS derivan de la venta de productos de terceros, incluido [...] el metamitrón y el cloridazón de BASF. Sin embargo, aunque sus productos los suministren terceros, ACS tiene un margen de maniobra en términos de precio/margen del producto final que de hecho le permite competir contra Bayer. Por otra parte, el hecho de que la nueva entidad venda un producto que contenga un ingrediente activo propiedad de [...], el [...] competidor en este mercado, crea un vínculo estructural que podría suscitar problemas adicionales de competencia.

(597) Por último, las partes alegan que en Dinamarca y Suecia la demanda está muy concentrada. En Dinamarca, tres clientes absorben el [90-100] % de las ventas de las partes. En Suecia, los cuatro mayores clientes absorben un [90-100] % de las ventas de las partes. Sin embargo, con una cuota de mercado del [50-60] % en Dinamarca y un [70-80] % en Suecia, existe un cierto desequilibrio en la capacidad de negociación. Por otra parte, tanto Dinamarca como Suecia son mercados relativamente pequeños, menos interesantes para Bayer y ACS que para sus clientes.

(598) Los encuestados en la investigación de mercado realizada por la Comisión expresaron su inquietud por el hecho de que las partes controlen las cuatro moléculas más importantes y las marcas más conocidas de este mercado, y especialmente por la posibilidad de que puedan combinar libremente los cuantro herbicidas para maleza de hoja ancha. Según estos participantes en el mercado, para un control suficiente de la maleza en la remolacha azucarera, es necesario combinar los cuatro ingredientes activos en una secuencia de tratamientos. Bayer y ACS recomiendan mezclas de al menos tres de las cuatro sustancias activas. Así pues, las mezclas de etofumesato, fenmedifam, desmedifam y metamitrón en diversas combinaciones se han convertido en la norma en la UE.

([26]) [...].

(599) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los herbicidas para remolachas azucareras (con excepción de los graminicidas de post-emergencia) en todos los Estados miembros.

Herbicidas para cereales

(600) El mercado de los herbicidas para cereales es (en términos de valor) el mayor mercado de herbicidas selectivos. En 2000, el volumen de negocios en el EEE de los herbicidas para cereales fue de aproximadamente 826 millones de euros. Las partes estiman que su cuota en los mercados globales de herbicidas para cereales del EEE sería del [30-40] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %), por delante de Syngenta, que contaría con un [10-20] %. La previsión de las partes respecto a su cuota de mercado en 2004 es del [30-40] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %), por delante de Syngenta, con un [10-20] %.

(601) La cuota de mercado conjunta de las partes en Bélgica es del [40-50] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %). Entre los principales competidores figuran Dow ([10-20] %), DuPont ([0-10] %), Syngenta ([10-20] %) y BASF ([0-10] %). Las ventas de Bayer en 2000 se derivaron exclusivamente de la distribución de productos de terceros, incluida ACS. Sin embargo, Bayer reemplazará completamente las ventas de productos de terceros hasta 2004 e introducirá sus nuevos productos propios que contarán con una cuota de mercado del [0-10] %. Las partes esperan aumentar su cuota de mercado al [40-50] % en 2004.

(602) En Alemania, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [50-60] % (Bayer [0-10] %, ACS [50-60] %). Los principales competidores son BASF ([10-20] %), DuPont ([10-20] %), Dow ([0-10] %) y Syngenta ([0-10] %). Bayer genera alrededor del [60-70] % de su volumen de negocios en el mercado alemán con su producto Herold, que es una mezcla de flufenacet y de diflufenican, siendo este último un ingrediente activo de ACS. El resto del [40-50] % del volumen de negocios de Bayer en este mercado corresponde a productos de terceros, uno de los cuales, suministrado por DOW, se interrumpirá a consecuencia de la concentración propuesta. Sin embargo, Bayer ha previsto sustituir todos los productos de terceros por sus propios productos y mantener su cuota de mercado del [0-10] % en 2004.

(603) En Suecia, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [60-70] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %). Otras empresas multinacionales de I+D son BASF ([10-20] %), Monsanto ([0-10] %), Dow ([0-10] %), Syngenta ([0-10] %) y DuPont ([0-10] %). Bayer no vende sus propios herbicidas para cereales en Suecia, sino que genera la totalidad de su volumen de negocios con productos de terceros distribuidos por su filial Gullviks,

que es mayorista. Gullviks es uno de los tres mayoristas principales de Suecia, que cuenta en total con un [90-100] % de la demanda. Las partes alegan que, puesto que Bayer es dueña de Gullviks, los otros distribuidores principales tendrían incentivos para concentrarse en la cartera de productos de los competidores de las partes, a fin de que la competencia sea más efectiva en la distribución. Sin embargo, las partes han previsto tener una cuota de mercado del [70-80] % en 2004, lo que supone un aumento del [0-10] %. El aumento se debe en parte a que Bayer introducirá su nuevo producto, la propoxicarbazona, que se espera obtenga el [10-20] % del mercado. Como consecuencia, el [40-50] % del mercado estaría controlado por productos propiedad de las partes. En su respuesta al pliego de cargos y en una declaración posterior, Bayer mostró pruebas de que [...]. Por tanto, la cuota de mercado de la propoxicarbazona será considerablemente menor del [...] previsto inicialmente (basado en su comercialización ya en 2002). Sin embargo, la cuota de mercado conjunta seguiría siendo superior al 60 %, incluso si la propoxicarbazona no [...].

(604) Las elevadas cuotas de mercado en estos países pueden explicarse por la especial fuerza de las partes en el segmento del control de la maleza (graminicidas y herbicidas de amplio espectro). Existen muy pocos graminicidas puros en el mercado. Sin embargo, después de la concentración propuesta, Bayer controlaría dos de ellos, el fenoxaprop, que sigue bajo protección de patente, y el flufenacet. El tercer graminicida principal, el clodinafop, es propiedad de Syngenta. En combinación con su fuerte cartera de herbicidas de amplio espectro, que también controlan las gramíneas, las partes tendrían las siguientes cuotas de mercado en este segmento en 2000: Bélgica [50-60] % (Bayer [0-10] %, ACS [50-60] %), Francia [40-50] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %), Alemania [60-70] % (Bayer [0-10] %, ACS [60-70] %), Países Bajos [60-70] % (no existe solapamiento), y Suecia [70-80] % (Bayer [20-30] %, ACS [40-50] %).

(605) Las partes han previsto que sus cuotas de mercado conjuntas en el segmento de los herbicidas contra gramíneas seguirán aumentando. Con la introducción del nuevo graminicida propoxicarbazona de Bayer y del nuevo ingrediente activo mesosulfuron de ACS, que, aunque no es un graminicida puro, es sumamente eficaz contra la gramínea cola de zorra, la entidad conjunta tendrá la cartera más amplia y más moderna de control de gramíneas, que incluye también el flufenacet, el fenoxaprop, el diclofop y el isoproturon en diversas mezclas. Como consecuencia, las cuotas de mercado previstas en 2004, a excepción de Alemania, donde la cuota de mercado se mantiene estable en un [60-70] %, aumentará al [60-70] % (Bayer [10-20] %, ACS [50-60] %) en Bélgica, [40-50] % en Francia (Bayer [0-10] %, ACS [40-50] %) y [70-80] % en los Países Bajos (Bayer [0-10] %, ACS [60-70] %).

(606) El aumento de la cuota de mercado de las partes tanto en el segmento de los herbicidas contra gramíneas como en el mercado global puede atribuirse a los nuevos productos que ambas partes han lanzado recientemente o están lanzando. El éxito de Bayer se basa en dos nuevos productos, ambos excelentes en el control de las gramíneas. El flufenacet mezclado con diflufenican (marca Herold) es el más antiguo de los dos, pero aún tiene potencial de crecimiento y protección de patente hasta 2009. Bayer ha previsto aumentar sus ventas de flufenacet para cereales en [...] hasta 2004. La última molécula de Bayer, la propoxicarbazona (MKH 6561, marca Attribut), tiene protección de patente [...]. La propoxicarbazona es un inhibidor de la ALS que ofrece un modo de acción alternativo para el trigo de invierno, el centeno y el triticale, pero no para la cebada. [...]. A modo de ejemplo, Bayer prevé una cuota de mercado del [0-10] % para ambos productos en Bélgica en 2004 (ambos tenían un [0-10] % en 2000). Un tercer nuevo producto desarrollado por Bayer y vendido en América del Norte, la flucarbazona, sin embargo, no se comercializará en el EEE.

(607) ACS tiene dos nuevos ingredientes activos. El iodosulfuron ya se ha lanzado en algunos Estados miembros. Se vende simple, [...], protección de patente [...]), [...], protección de patente [...]) y el último nuevo ingrediente activo mesosulfurón con protección de patente [...]. Tanto el iodosulfuron como el mesosulfurón son herbicidas de amplio espectro con actividad de control de las gramíneas. El mesosulfurón (04 H) se anuncia por ACS como una nueva manera de luchar contra la cola de zorra, probablemente la gramínea cuya resistencia más problemas suscita en Europa. Las partes prevén una cuota de mercado en el plazo de dos a tres años después de su lanzamiento de entre un [10-20] % en Suecia y un [10-20] % en Bélgica.

(608) Además, ACS lanzará nuevas mezclas de [...]. En Alemania, ACS premezclará [...] con [...] y bromoxinil [...] [...]. Aunque se trata de un compuesto bastante antiguo, el bromoxinil sigue teniendo características interesantes tales como no suscitar resistencia a la maleza. No tiene protección de patente desde mediados de los años ochenta. Sin embargo, ACS posee una patente de esta mezcla. Dado que la cuota de mercado de las partes aumentará en Bélgica, Alemania y Suecia hasta 2004, estas nuevas mezclas no solamente sustituirán a sustancias químicas más antiguas, tal como alegan las partes, sino que ayudarán a consolidar su posición.

(609) Las partes tendrían no sólo la mayor cartera de ingredientes activos del mercado de herbicidas para cereales, sino también las mejores moléculas para el control de las gramíneas, en especial graminicidas puros, pero también herbicidas de amplio espectro. La entidad conjunta no sólo tendría el flufenacet, que es un inhibidor de la división celular, sino también los tres principales modos de acción contra las gramíneas en su cartera, y en cada grupo, la única molécula o la molécula principal: los inhibidores PS-II (isoproturon), el modo de acción «ACC-ase» (fenoxaprop) y el modo de acción «ALS» (iodosulfuron, mesosulfurón y propoxicarbazona). Esto ha sido confirmado por varios participantes en el mercado, que han señalado que los tres nuevos productos, que son todos ellos activos contra las gramíneas, consolidarían la posición dominante que las partes ya tienen en la actualidad.

(610) En su respuesta al pliego de cargos las partes alegan que, en especial por lo que se refiere al iodosulfuron, el mesosulfurón y la propoxicarbazona, se producirá un proceso de «canibalización» interna, puesto que estos tres nuevos productos tienen el mismo modo de acción (ALS). Sin embargo, el efecto de una competencia interna de este tipo no ha sido cuantificado por las partes. Por otra parte, para la gestión de la resistencia, no sólo es importante el modo de acción, sino también la categoría química. La propoxicarbazona de Bayer pertenece a una categoría química distinta del iodosulfuron y el mesosulfurón.

(611) La única otra empresa con un nuevo producto en vías de desarrollo es BASF. Sin embargo, su nuevo ingrediente activo tritosulfuron es un herbicida para maleza de hoja ancha. Por otra parte, se introducirá a partir de 2003, y, según el plan empresarial de BASF, alcanzará su cuota de mercado más elevada en Alemania en 2004 con un [...%]; [...]. BASF ha introducido recientemente un nuevo ingrediente activo, el picolinafen. El picolinafen es un herbicida de post-emergencia para maleza de hoja ancha con el mismo modo de acción que el diflufenican. Sin embargo, el diflufenican también puede aplicarse antes de la emergencia. El diflufenican es, por tanto, más versátil, lo que también se refleja en el hecho de que ya hay más de 30 mezclas de diflufenican. [...] ([27]). Por tanto, es poco probable que el nuevo picolinafen pueda hacer avances significativos en el mercado de los herbicidas para cereales. BASF estima obtener un [... %] [...] el mercado alemán en 2004 con el picolinafen y premezclas de picolinafen con otros productos suyos. Las propias partes prevén una cuota de mercado estable o incluso más baja de BASF en Bélgica, Francia, Alemania o Suecia en 2004.

([27]) Flufenacet para los cereales en Europa, gráfico 7, declaración de Bayer de 10 de enero de 2002 en respuesta al cuestionario de la Comisión de 14 de diciembre de 2001.

(612) Las partes alegan que, por lo que se refiere al control de las gramíneas, el flupirsulfuron de DuPont (marca Lexus) tiene un gran potencial. Sin embargo, el flupirsulfuron es solamente activo contra una mala hierba, la cola de zorra (*alopecurus myosuroides*). La principal ventaja de Lexus es que actúa contra la cola de zorra resistente. Sin embargo, el periodo para la aplicación de Lexus en la cola de zorra es menor que el de los productos competidores, pues debe aplicarse cuando la cola de zorra es pequeña (2-3 hojas), mientras que los otros productos pueden aplicarse durante un periodo mucho mayor. Por otra parte, se espera que el nuevo mesosulfurón de ACS tenga la misma eficacia en la cola de zorra que el flupirsulfuron. Hay otros productos como los aril-oxi-fenoxi-propionatos (Topik de Syngenta y Puma de ACS) que tienen un mayor nivel de eficacia y un control más amplio de la maleza. Lexus es más limitado puesto que no puede aplicarse en la cebada.

(613) Monsanto introdujo una nueva sulfonilurea en 1998, el sulfosulfuron, que se vende bajo la marca Monitor, y es un compuesto propiedad de Takeda, que tiene protección de patente al menos hasta 2007. Monitor es un herbicida foliar y residual, formulado como un granulado dispersable en agua que contiene el 80 % (p/p) de sulfosulfuron. Se recomienda el uso de Monitor como tratamiento de post-emergencia de primavera en todas las variedades de trigo. Es sobre todo un graminicida, aunque controla alguna maleza de hoja ancha. Puesto que se limita al trigo, su cuota de mercado máxima, según los planes comerciales de Monsanto, no ascenderá a más del [... %] en el EEE.

(614) Las partes alegan que la transacción propuesta no suscitará problemas de competencia en ninguno de los mercados mencionados. La posición de Bayer es relativamente débil, lo que se refleja en unas cuotas de mercado inferiores al [0-10] % y a menudo por debajo del [0-10] %. Sin embargo, las cuotas de mercado totales son elevadas en Bélgica, Alemania y Suecia. El diflufenican de ACS ha sido el ingrediente activo más vendido en herbicidas para cereales en los últimos años, y cuenta con un volumen de negocios de aproximadamente [...] millones de euros en Europa. Aunque la protección de patente para el diflufenican expiró en 2001, es improbable que su posición de mercado se erosione rápidamente, puesto que no se vende aisladamente, sino siempre en mezclas en la UE. Por tanto, incluso si Makhteshim Agan y otros competidores genéricos pudieran registrar y comercializar el diflufenican en 2004, al igual que cualquier otro productor genérico tendría que encontrar socios para realizar las mezclas. Algunas de las mezclas más recientes de diflufenican, sin embargo, tienen protección de patente hasta 2004 (flurtamone de ACS) o incluso hasta 2009 (flufenacet de Bayer).

(615) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los herbicidas para cereales en Bélgica, Alemania y Suecia.

Herbicidas para el maíz

(616) El valor global del mercado europeo de herbicidas para el maíz es de 361,3 millones de euros. En el EEE, tres países cuentan con aproximadamente un [80-90] % de las ventas de herbicidas para el maíz: Francia ([...] euros), Alemania ([...] euros) e Italia ([...] euros). Las partes estiman que tendrían un [20-30] % (Bayer [10-20] %, ACS [...] %) de los mercados globales de herbicidas para el maíz del EEE, por delante de Syngenta ([20-30] %), BASF ([10-20] %), Monsanto ([0-10] %), DuPont ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). Las partes estiman que su cuota de mercado aumentará al [20-30] % en 2004. En una declaración posterior, esta cifra se corrigió hasta un [20-30] %, debido a unas ventas inferiores a las previstas de su nuevo producto MaisTer (véase *infra*).

(617) La transacción propuesta afectaría a dos mercados en los que las partes tendrían unas elevadas cuotas de mercado en 2000. En Bélgica, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [0-10] %). El competidor principal es BASF, con una cuota de mercado del [20-30] %. Belchim, el distribuidor exclusivo de las empresas japonesas MC y ISK en Bélgica, cuenta con aproximadamente un [0-10] %. La elevada cuota de mercado se debe en gran parte a la venta del sulcotriona de Bayer, que cuenta con un [30-40] % del mercado total. ACS obtiene la mayoría de su cuota de mercado ([0-10] %) con la distribución de bropyr, un producto de Syngenta. Mientras tanto, este contrato de distribución ha finalizado. El único otro producto de ACS es el isoxaflutol (marca Merlin). Las partes estimaron que tendrían una cuota del [60-70] % en el mercado belga en 2004. En una declaración posterior, esta cifra se corrigió al [30-40] %. Esta gran disminución de la cuota de mercado en comparación con la de 2000 se debe, según las partes, a una pérdida en las ventas de [...] y a unas ventas limitadas de [...].

(618) En los Países Bajos, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [10-20] %). La cuota de mercado de Syngenta es del [20-30] %. Bayer vende solamente sulcotriona, mientras que ACS vende isoxaflutol (marca Merlin), tras la terminación del contrato de distribución con Syngenta para el bropyr. El bropyr contó con un [10-20] % del mercado en 2000, y las partes estimaron que en 2004 contaría con un [60-70] % del mercado. En una declaración posterior, esta cifra se corrigió al [30-40] %. La razón esgrimida para esta disminución del [50-60] % en 2000 a apenas un [30-40] % en 2004 es que la cuota de mercado de [...] bajará del [40-50] % a apenas un [10-20] %. Al igual que en Bélgica, la razón principal de la pérdida de ventas de sulcotriona de Bayer es la introducción de un producto similar pero, según Bayer, superior, por parte de Syngenta, llamado mesotriona. Por otra parte, Bayer alega que su producto, la sulcotriona, está sujeto a dos restricciones reguladoras en los Países Bajos, que lo sitúan en desventaja con respecto a la mesotriona. Las autoridades holandesas limitan el uso de sustancias activas a 1 000 g por ha. Puesto que la sulcotriona necesita una dosis más alta en los Países Bajos que la mesotriona (300 g frente a 100 g), la sulcotriona no puede utilizarse tan a menudo como la mesotriona. En segundo lugar, la sulcotriona no debe utilizarse en suelos con un pH superior a 6. Según Bayer, esto excluye el uso de la sulcotriona en el 20-30 % del suelo neerlandés cultivado con maíz.

(619) Sin embargo, en la superficie agrícola útil donde no puede utilizarse la sulcotriona, los dos productos no son competidores. Por tanto, las ventas de mesotriona en ese ámbito no pueden afectar a la posición de la sulcotriona. En su respuesta al pliego de cargos, Bayer alega que en los Países Bajos son los clientesespecialistas y no los agricultores quienes aplican los herbicidas. Puesto que estas personas tratan superficies muy extensas, tenderían a utilizar un producto que pueda aplicarse en todas partes, es decir, el Callisto de Syngenta. Sin embargo, no se ha aportado cuantificación alguna del efecto de tal cambio de producto por estos clientes especialistas.

(620) La restricción de los 1 000 g permite tres aplicaciones íntegras de sulcotriona, es decir, 300 g/ha. Sin embargo, según reconocen las propias partes, los agricultores generalmente aplican los herbicidas para el maíz de una sóla vez, y mezclados con dos o tres productos. Cuando el Mikado se utiliza en mezcla, suele reducirse su dosis. Por tanto, no hay posibilidad de que ninguno de los productos alcance los 1 000 g/ha en circunstancias normales.

(621) Las partes alegan que la sulcotriona de Bayer (marca Mikado), adquirida por Bayer a Syngenta en 2000, podría ser completamente sustituida por el nuevo producto mesotriona de Syngenta (marca Callisto). Así pues, en opinión de las partes, cabe esperar que Syngenta consolide su posición de mercado con el lanzamiento previsto de Callisto en todos los Estados miembros donde va a registrarse, especialmente en Bélgica y los Países Bajos. Según sus previsiones, Syngenta alcanzará una cuota de mercado al menos tan elevada como la cuota de mercado de la entidad conjunta en 2004.

(622) La mesotriona y la sulcotriona pertenecen ambas a la misma familia de las triketonas y, por tanto son competidores en el mismo submercado. Debido a que ambos productos se han desarrollado a partir del mismo origen químico, sus perfiles biológicos son muy similares. Bayer alega que la mesotriona es más eficaz con la mayoría de la maleza. Aunque, en general, la sulcotriona suele ser más eficaz contra las gramíneas y la mesotriona da mejor resultado contra determinada maleza de hoja ancha, no parece haber una diferencia real entre la eficacia de ambas. Por otra parte, como consecuencia de la concentración propuesta, Bayer tendrá acceso a los herbicidas de ACS (foramsulfuron, iodosulfuron, isoxaflutol y bromoxinil), con lo que habrá grandes posibilidades de que las mezclas con sulcotriona obtengan un resultado contra la maleza de hoja ancha al menos igual al de Callisto.

(623) Dado que el producto de Syngenta no se lanzó hasta 2001, las mezclas se encuentran en una fase temprana de desarrollo y no serán comercializadas antes de 2004. Por tanto, parece poco probable que Callisto pueda provocar una notable caída de las ventas de sulcotriona. Los propias partes prevén para Syngenta un aumento de entre el 8 % y el 15 % en Bélgica y de entre el 27 % y el 34 % en los Países Bajos, lo que no bastaría para compensar la enorme pérdida de la sulcotriona de Bayer. Sin embargo, la introducción por Syngenta de un producto muy similar con una acción casi idéntica tendrá un efecto de presión sobre Bayer en términos de precios.

(624) Además, según mantienen las partes, BASF está desarrollando un nuevo producto. Sin embargo, el nuevo producto tritosulfuron de BASF se lanzará en 2003 y sus ventas no serán muy significativas fuera de Alemania. Su cuota de mercado en 2004 en Bélgica y los Países Bajos será inferior al [... %]. Las partes también alegan que BASF está procediendo al nuevo registro de la s-dimetenamida, lo que posteriormente aumentaría la cuota de mercado de BASF. Sin embargo, según BASF, la s-dimetenamida solamente sustituye a la dimetenamida actual, un paso necesario para mejorar su perfil ecológico. Además, BASF tiene derechos de distribución de nicosulfuron, otra sulfonilurea protegida por patente perteneciente a la empresa japonesa ISK, pero solamente para algunos Estados miembros. ACS tenía derechos de distribución para los tres Estados miembros Francia, Portugal y España, que fueron retirados por ISK con efectos a partir del verano de 2002.

(625) Según han mencionado varios operadores del mercado, también ACS lanzará nuevos productos. ACS lanzará foramsulfuron puro y mezclas con foramsulfuron a partir de 2002. [...] va a ser comercializado es una combinación de foramsulfuron e iodosulfuron (marca MaisTer). El nuevo producto es un herbicida de postemergencia de amplio espectro para el maíz que tiene un espectro impresionante. Según ACS, podrá controlar 45 hierbas diversas con un grado de eficacia de más del 90 %, y otras 10 con una eficacia entre el 80 % y el 90 % ([28]). Una ventaja específica del nuevo producto es su tecnología más segura basada en isoxadifen-etilo, que permite utilizar el producto en [...] variedades de maíz.

(626) También hay que tener en cuenta que ACS tiene otras dos moléculas propias protegidas por patente. El isoxaflutol es un herbicida de amplio espectro para el maíz que pertenece a la nueva clase de herbicidas llamados isoxazoles, protegidos por patente hasta [...]. Se vende puro o mezclado con, entre otros productos, aclonifen. ACS prevé un aumento en las ventas de isoxaflutol tanto en Bélgica como en los Países Bajos hasta 2004 [...]. El bromoxinil es un compuesto bastante antiguo pero aún conserva características interesantes, como la falta de resistencia de la maleza al compuesto. No tiene protección de patente desde mediados de años ochenta. Sin embargo, ACS posee una patente sobre una mezcla hasta [...].

(627) Además de la sulcotriona, la oferta de Bayer de herbicidas para el maíz se basa principalmente en el flufenacet, que todavía puede ampliar su cuota de mercado. Se trata de un graminicida de preemergencia y postemergencia temprana utilizado como base para mezclas. Las dos principales mezclas de flufenacet de Bayer son el flufenacet con metosulam («Terano», protegido por patente hasta el [...]) y con atrazina («Aspect», protegido por patente hasta el [...]). Bayer también introducirá Aspect en Bélgica. Bayer mantiene que la prohibición de la atrazina en Europa reduciría las ventas de Aspect. Sin embargo, Aspect no se comercializa en los Países Bajos. Por otra parte, ACS (y otros competidores con buenos herbicidas para la maleza de hoja ancha del maíz) pueden beneficiarse de la prohibición de la atrazina en Europa. Esas eventuales ganancias de ACS podrían al menos compensar las pérdidas en la venta de Aspect de Bayer. Esta afirmación se ve apoyada por [...].

(628) Por todas las razones anteriormente expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará una posición dominante en los mercados de herbicidas para el maíz en Bélgica y los Países Bajos.

([28]) MaisTer, Technisches Produktprofil, Aventis Crop Science Deutschland, 2001, p. 15.

Herbicidas para la patata

(629) Las partes estiman el valor global del mercado europeo de los herbicidas para la patata en 77 millones de euros. Los cuatro principales mercados nacionales de herbicidas para la patata son Alemania ([...]), Francia ([...]), el Reino Unido ([...]) y los Países Bajos ([...]).

(630) Las partes estiman que tienen una cuota de mercado de aproximadamente un [20-30] % (Bayer [10-20] %, ACS [0-10] %) en los mercados globales de herbicidas para la patata del EEE, detrás de Syngenta, que cuenta con un [30-40] % y por delante de BASF ([10-20] %) y DuPont ([0-10] %). En Grecia, las partes tendrían un [50-60] % (Bayer [30-40] %, ACS [20-30] %), en Portugal un [40-50] % (Bayer [30-40] %, ACS [10-20] %) y en Suecia un [70-80] % (Bayer [60-70] %, ACS [0-10] %) del mercado.

(631) Si se divide el mercado entre herbicidas de preemergencia y postemergencia, solamente se produce un solapamiento en los herbicidas de preemergencia, puesto que ACS no trabaja con herbicidas de postemergencia para la patata. Las altas cuotas de mercado en el mercado global de herbicidas para la patata provienen sobre todo de la fuerte posición de las partes en los herbicidas de preemergencia. Las partes se convertirían en líder de mercado en este segmento con unas cuotas de mercado del [50-60] % o más en los siguientes Estados miembros: Finlandia ([50-60] %), Grecia ([50-60] %), Italia ([50-60] %), Portugal ([50-60] %) y Suecia ([80-90] %). En todos estos mercados el solapamiento supera el [10-20] %. Por otra parte, se prevé que las cuotas de mercado en este segmento permanezcan por encima del [50-60] % en 2004 en Finlandia ([50-60] %), Grecia ([50-60] %), Italia ([50-60] %) y Suecia ([70-80] %) y alcancen el [50-60] % en los Países Bajos y el [40-50] % en España. Solamente en Portugal se pronostica una disminución del [30-40] %.

(632) Bayer tiene principalmente dos productos propios en el mercado de los herbicidas para la patata: el flufenacet, que es un graminicida, y el metribuzin, un herbicida de amplio espectro que puede utilizarse en preemergencia y postemergencia. El metribuzin, vendido con la marca Sencor, no tiene protección de patente y se enfrenta a la competencia de los genéricos, entre otros, de FCS en Alemania. Sin embargo, Bayer ha introducido recientemente una mezcla de metribuzin con flufenacet con las marcas Artist, Bastille y Cadou, protegida por patente hasta 2009. Este producto [...]. Para Alemania, por ejemplo, Bayer prevé una cuota de mercado del [10-20] % en 2004, tan sólo tres años después de su introducción. [...] la cuota de mercado conjunta de las partes en el mercado global de herbicidas para la patata en Italia y España. En Italia, las partes prevén que su cuota de mercado conjunta aumentará al [40-50] % (Bayer [30-40] %, ACS [10-20] %) en 2004, frente al [30-40] % de 2000. En España, la cifra será del [40-50] % (Bayer [30-40] %, ACS [0-10] %), frente al [30-40] % en 2000.

(633) En una alegación posterior, Bayer mantuvo que la nueva mezcla flufenacet/metribuzin está restringida a ciertas variedades y usos y que su eficacia es muy limitada en zonas poco húmedas. Por consiguiente, la nueva mezcla patentada no supondría una gran ampliación de su oferta para las partes. Sin embargo, las partes tendrían más del [40-50] % del mercado en 2004 en Grecia y Suecia, incluso sin la nueva mezcla. En España, la reducción de las ventas prevista, según las partes, llevaría al [40-50] % en el segmento de los herbicidas de preemergencia y al [30-40] % en el mercado global en 2004. Por otra parte, Bayer lanzará en 2004 el metosulam en el mercado de herbicidas para patatas, lo que fortalecerá aún más la posición de Bayer.

(634) ACS tiene principalmente otros dos productos propios: el linuron y el aclonifen. Ambos son herbicidas de preemergencia para hoja ancha. Al igual que el producto metribuzin de Bayer, el linuron y el aclonifen no tienen protección de patente. Las ventas del metribuzin de Bayer y del linuron de ACS han disminuido considerablemente, incluso más que la totalidad de la categoría química a la que pertenecen durante el período 1995-2000; el aclonifen, por otra parte, superó los resultados de su categoría ([29]). Además, ACS es el único que ha notificado el nuevo registro del aclonifen en 2004, y también ha [...] el producto químico de base triclorobenceno. Por tanto, a pesar de no estar protegido por patente, la entidad fusionada estaría en situación de controlar en exclusiva dos de los principales productos en el mercado de los herbicidas para patatas.

(635) Todos estos países tienen en común el hecho de constituir mercados muy pequeños, con un valor global inferior a [...]. Así, según las partes, estos mercados son solamente secundarios y el precio de los productos suministrados en ellos se fija en otros mercados geográficos y en otros segmentos de cultivos en los que también podrían utilizarse las sustancias activas, especialmente las hortalizas. Según las partes, esto es así para el principal producto de Bayer, el metribuzin, vendido con la marca Sencor, que también se utiliza como herbicida de postemergencia y como herbicida para hortalizas. Un razonamiento similar se aplica, en opinión de las partes, a los productos vendidos por ACS. Tanto el linuron, vendido con la marca Afalon, como el aclonifen (Challenge) se utilizan principalmente para las hortalizas y, por tanto, su precio se fija en función de la coyuntura competitiva en el mercado de las hortalizas.

([29]) Phillips McDougall — AgriService, Products Section 2000, pp. 51, 75 y 103.

(636) Este razonamiento sólo es cierto para Italia, Finlandia y los Países Bajos. En Italia, Bayer vende metribuzin para hortalizas más de cinco veces que para patatas. La cuota de mercado conjunta de las partes en el mercado italiano de los herbicidas para hortalizas es sólo del [10-20] %. En Finlandia, ACS fija el precio de sus dos productos, linuron y aclonifen, en función de las hortalizas, ya que allí se vende considerablemente más que para las patatas, pero sólo tiene un [20-30] % del mercado. En los Países Bajos se da una situación similar, ya que ACS sólo tiene el [20-30] % del mercado de los herbicidas para hortalizas y Bayer no está presente.

(637) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará una posición dominante en los mercados de los herbicidas para patatas en Grecia, Portugal, España y Suecia.

Herbicidas para hortalizas

(638) Las partes estiman el valor global del mercado europeo de herbicidas para hortalizas en 105,8 millones de euros. Los tres principales mercados nacionales de herbicidas para hortalizas son Francia ([...]), el Reino Unido ([...]) y España ([...]).

(639) Las partes estiman que su cuota de mercado en el mercado global de herbicidas para hortalizas del EEE sería del [30-40] % (Bayer [0-10] %, ACS [20-30] %), por delante de BASF ([20-30] %), Syngenta ([10-20] %) y Dow ([0-10] %). A escala nacional, la cuota de mercado conjunta de las partes sería del [40-50] % en Grecia (Bayer [10-20] %, ACS [30-40] %), del [50-60] % en Portugal (Bayer [20-30] %, ACS [30-40] %) y del [40-50] % en Suecia (Bayer [10-20] %, ACS [30-40] %). Estas altas cuotas de mercado reflejan la fuerte posición de las partes en el subsegmento de los herbicidas de preemergencia contra maleza de hoja ancha.

(640) Con un valor de mercado de [...], los herbicidas de preemergencia para hoja ancha son el segmento más importante del mercado global de los herbicidas para hortalizas. Con un valor de mercado de [...], el mercado griego de herbicidas de preemergencia para hoja ancha es relativamente pequeño. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [40-50] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %). En Portugal, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [70-80] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [40-50] %). BASF tiene el [10-20] %, Dow el [0-10] % y Syngenta el [0-10] % del mercado. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta disminuirá, pero que aún será del [50-60] % en 2004. Con un valor de mercado de solamente [...], el mercado sueco es uno de los mercados nacionales más pequeños. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [60-70] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [40-50] %). Bayer vende un solo producto en este mercado, la propizamida (Kerb) de Dow. Entre los competidores figuran BASF ([0-10] %), Dow ([0-10] %), Syngenta ([0-10] %) y varias empresas nacionales, con una cuota de mercado conjunta del [10-20] %.

(641) Las actividades de Bayer en el mercado de los herbicidas para hortalizas son muy limitadas, con una cuota de mercado del [0-10] % en todo el EEE. Bayer tiene solamente un producto propio, el metribuzin, que se comercializa con la marca Sencor. El metribuzin no tiene protección de patente. Todos los demás productos son de terceros. Así pues, según las partes, una gran porción de la cuota de mercado de Bayer en el mercado de los herbicidas para hortalizas está en manos de terceros proveedores. Sin embargo, para algunos de estos productos de terceros, Bayer tiene un contrato exclusivo a largo plazo, lo que significa que es Bayer quien controla el producto.

(642) Las partes alegan que la mayoría de los ingredientes activos utilizados para la formulación de herbicidas para hortalizas no tienen protección de patente, por lo que existe competencia de genéricos en casi todos los mercados nacionales. Sin embargo, el producto principal de ACS, el aclonifen, no tiene protección de patente y sigue vendiéndose muy bien. En efecto, este producto tiene el [10-20] % del mercado francés y el [20-30] % del mercado alemán, uno de los cinco principales mercados en términos de dimensión. ACS es la única empresa que ha notificado el nuevo registro del aclonifen. Por otra parte, tiene [...] el producto químico de base triclorobenceno. Por tanto, no este producto no tendrá competencia de genéricos.

(643) Además, las partes alegan que el mercado de los herbicidas para hortalizas incluye una amplia variedad de productos que, a excepción de algunos productos básicos más antiguos, se utilizan predominantemente en otros cultivos, como cereales y patatas. El hecho de que se utilicen los mismos productos en varios cultivos podría significar que sería difícil que Bayer y ACS ejercieran una discriminación en materia de precios contra los productores de hortalizas. Sin embargo, no se utiliza ninguno de los productos de las partes para los cereales, y el uso del aclonifen para los girasoles en Grecia es inferior a su uso para las hortalizas. En cuanto a las patatas, las partes también se harían dominantes en el mercado de los herbicidas para

patatas en los mismos tres países: Grecia, Portugal y Suecia. Este argumento es válido sólo para la dinitramina («Cobex»), producto de Wacker Chemie que ACS distribuye en Grecia. La dinitramina se utiliza predominantemente para el algodón, segemento en el que las partes no se harían dominantes. Por otra parte, la dinitramina no podrá utilizarse en las hortalizas después de 2003; por tanto, la operación propuesta no daría lugar a una posición dominante en Grecia.

Conclusión sobre los herbicidas para hortalizas

(644) Por todo lo expuesto anteriormente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará una posición dominante en los mercados globales de herbicidas para hortalizas en Portugal y Suecia.

Ayudas a la cosecha de algodón

(645) Las ayudas a la cosecha de algodón comprenden un grupo de productos diseñados para facilitar la cosecha. En cuanto a su campo de aplicación específico y sus propiedades químicas, estos productos se dividen en tres grupos. El primero son los defoliantes, que facilitan la cosecha al matar las hojas sin afectar negativamente a la cosecha en sí. El segundo grupo son los abridores de cápsulas, que sirven para abrir las cápsulas de todas las plantas de algodón simultáneamente. Por último, el tercer grupo de productos de ayuda a la cosecha está compuesto por los inhibidores del crecimiento que previenen el rebrote de la maleza, por ejemplo, tras una lluvia inesperada. Ya que, contrariamente a los herbicidas selectivos, las ayudas a la cosecha de algodón no están diseñadas para prevenir ni reducir la maleza que afectan al crecimiento de la planta y a su desarrollo, sino para facilitar la cosecha, constituyen un mercado de producto distinto de los herbicidas.

(646) Grecia y España son los únicos países donde operan ambas partes. En Grecia, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [80-90] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [60-70] %). En España, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [90-100] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [80-90] %). Bayer genera todo su volumen de negocios con el producto DEF, a base de tribufos, que puede utilizarse solamente como defoliante del algodón puro. Según las partes, el ingrediente activo tribufos no se registrará de nuevo de conformidad con la Directiva 91/414/CEE del Consejo, de modo que el producto se retirará paulatinamente a más tardar en 2003. ACS vende Dropp 50 WP, compuesto por tidiazuron, y el producto Finish, a base de etefón y ciclanilida. El Dropp 50 WP se utiliza como inhibidor del rebrote y como defoliante. Por tanto, existe un solapamiento con los defoliantes del algodón, aunque probablemente no de manera duradera.

(647) Los encuestados en la investigación de mercado han confirmado que los clientes no tienen prácticamente ninguna alternativa a los productos defoliantes del algodón de las partes. Sólo hay un nuevo producto que va a entrar en este mercado. FMC va a registrar su herbicida carfentrazone como defoliante del algodón. El producto de FMC es un auténtico herbicida que mata la planta. Por otra parte, el Dropp y el DEF actúan hormonalmente (defoliante hormonal). La consecuencia importante es que el algodón, que es un cultivo perenne, rebrota de nuevo tras ser tratado con herbicida, si se dan las condiciones atmosféricas adecuadas (es decir, humedad), manchando las fibras blancas durante la cosecha, cosa que un herbicida hormonal no hace. FMC planea lanzar su producto en España en 2002 y en Grecia en 2003. Espera tener una cuota de mercado del [...%] en España y del [... %] en Grecia en 2004. Esto reduciría la posición de las partes en 2002 y 2003, los dos últimos años en que, según Bayer, existirá solapamiento, a niveles aún superiores al [70-80] %.

(648) Por tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará una posición dominante en los mercados de los defoliantes del algodón en Grecia y España.

Conclusión general sobre los herbicidas

Por lo que se refiere a los herbicidas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará o consolidará una posición dominante en los mercados de los herbicidas para la remolacha (con excepción de los graminicidas de postemergencia) en el conjunto de la UE; de los herbicidas para cereales en Bélgica, Alemania y Suecia; de los herbicidas para el maíz en Bélgica y los Países Bajos; de los herbicidas para la patata en Grecia, Portugal, España y Suecia; de los herbicidas para hortalizas en Portugal y Suecia, y de los defoliantes del algodón en Grecia y España.

D. FUNGICIDAS AGRÍCOLAS

(649) Tanto Bayer como ACS participan en el desarrollo y la producción de fungicidas. Los fungicidas se utilizan para prevenir el deterioro de plantas y productos vegetales causado por hongos y mohos antes y después de la cosecha. Los fungicidas son agentes utilizados para controlar enfermedades vegetales producidas en especial por los hongos. Las enfermedades que atacan a la cosecha cambian en función de la variedad plantada ese año, las condiciones climatológicas y el cultivo. La variedad de la cosecha determinará su resistencia a una serie de enfermedades como la mildiú, la roya, la melanosis o la cercosporelosis. Las condiciones climatológicas influirán en el tipo y la intensidad del ataque. El método de cultivo puede disminuir el riesgo de que se desarrollen ciertas enfermedades. Por ejemplo, la adecuada rotación de cultivos o el correcto arado del campo reduce los riesgos de determinadas enfermedades.

(650) Como consecuencia de estas complicaciones, es habitual que un agricultor utilice un programa de pulverización cuya intensidad e ingredientes activos se ajustan a las condiciones atmosféricas locales y a la resistencia de la cosecha a la enfermedad. La elección de los agricultores puede verse influenciada por los distribuidores, los expertos técnicos y los funcionarios del Estado miembro, que tienen conocimientos detallados de las enfermedades y su epidemiología y de los mejores fungicidas para controlar estas enfermedades en función de los brotes previstos (control protector) o la presencia de una enfermedad en la cosecha (control curativo).

(651) Si coinciden varias enfermedades y un solo ingrediente activo no puede controlar toda la gama, el agricultor bien prepara una mezcla de varios productos activos, o bien utiliza un producto preformulado que contenga una mezcla de varios ingredientes activos. Como el espectro de la enfermedad varía durante la temporada en respuesta a las cambiantes condiciones atmosféricas, los productos se modifican para adaptarse a las características reales de la enfermedad.

(652) El agricultor, a menudo tras recibir el asesoramiento de los expertos locales y las recomendaciones de organismos como el FRAC (Fungicide Resistance Action Committee), también intentará prevenir el inicio de la resistencia a ingredientes activos particulares alternando y/o combinando sustancias activas de diversas categorías químicas a lo largo de la temporada si la misma enfermedad persiste durante mucho tiempo y requiere aplicaciones múltiples. En algunos casos, la variante local de la enfermedad ya es resistente a algunas sustancias activas, y el agricultor deberá utilizar sustancias activas que aún sean eficaces contra esa variante particular de la enfermedad.

(653) Muchos distinguen entre, por una parte, fungicidas «sistémicos» y, por otra parte, fungicidas de «contacto» o «no sistémicos». Aunque no parece que las definiciones de estos conceptos tengan una aceptación universal, sí la tiene su sentido general. Los fungicidas sistémicos «se mueven» en la planta, mientras que los fungicidas de contacto permanecen en la superficie donde se rocían. Por tanto, los fungicidas sistémicos pueden alcanzar a los agentes patógenos alojados en el tejido de la hoja, donde los fungicidas de contacto no pueden actuar. En términos generales, la mayor parte de los productos sistémicos, por tanto, ejercen una actividad curativa, mientras que los productos de contacto se utilizan principalmente como protectores («preventivos») antes de que se produzca la infección. Los productos protectores suelen situarse en los segmentos de precio más bajos, mientras que los sistémicos generalmente alcanzan precios más altos debido a que al actuar una vez surgida la infección, son más fiables. Los fungicidas de contacto suelen ser productos químicos (a menudo no orgánicos) más antiguos, no tienen protección de patente, y son vendidos por muchos competidores. Los fungicidas sistémicos suelen ser vendidos por empresas de I+D. A menudo se utilizan ambos tipos de fungicidas juntos, a efectos de la gestión de la resistencia. Sin embargo, el análisis del efecto en la competencia de la concentración propuesta se centra particularmente en el segmento de los fungicidas más nuevos, que suelen ser sistémicos.

(654) Las partes estiman que el valor del mercado de fungicidas del EEE ascendió a 2 246 millones de euros en 2000. El volumen de negocios generado por Bayer en la UE en el mercado de los fungicidas fue de [...] euros en 2000; el volumen de negocios respectivo de ACS ascendió a [...] euros.

D.1. ***Mercados de referencia***

(655) Las partes siguen el planteamiento de la definición de mercado de producto adoptada por la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, que afirmaba que una evaluación del sector de los fungicidas por cultivos es un punto de partida adecuado, puesto que las diversas plantas muestran pautas de enfermedad diferentes (aunque parcialmente coincidentes). Sin embargo, la investigación de mercado realizada en el ámbito del asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis puso de manifiesto que también es pertinente dividir los mercados con referencia a una enfermedad particular. La investigación de mercado en el presente caso ha confirmado en general que la evaluación cultivo por cultivo es un punto de partida apropiado. Muchos encuestados también subrayan la importancia de considerar las diversas enfermedades al analizar el impacto de la concentración propuesta en la competencia en el segmento de los fungicidas. Sin embargo, para la mayoría de los mercados, no es necesario, a efectos de la presente decisión, dividir los mercados por enfermedades.

(656) La única excepción a esto son los fungicidas para la uva. En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión concluyó que el mercado de fungicidas para la uva tenía que evaluarse de forma separada de otros fungicidas aplicados a la fruta y a los frutos de cáscara, y en función de las principales enfermedades de la uva. Los fungicidas para la mildiú, el oídio y el moho gris o botritis tenían que considerarse mercados de producto distintos. En el presente caso, las partes siguen esta definición de mercado en la notificación. La mayoría de los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión apoyan el planteamiento de dividir los fungicidas para la uva en estos tres mercados de producto distintos. Por tanto, la Comisión sigue la definición de mercado del asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis y considera que los productos para el control de la mildiu, el oídio y la botritis de la vid constituyen mercados distintos.

(657) En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión también encontró fuertes indicios de que existía un mercado distinto de fungicidas a base de estrobilurina para cereales. Las estrobilurinas son productos formulados que contienen una sustancia activa de la categoría química de la estrobilurina. Las estrobilurinas se introdujeron en 1996 y pueden utilizarse en una amplia gama de cultivos en todo el mundo. En Europa, las estrobilurinas se introdujeron fundamentalmente para la protección de los cultivos de cereales y uvas. ACS no produce fungicidas a base de estrobilurina y no se espera que lo haga en los próximos años. Bayer ha adquirido recientemente la línea de estrobilurinas «Flint» a Novartis (a raíz de los compromisos del asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis). Sin embargo, debido a que los fungicidas a base de estrobilurina comercializados por Bayer aún están en fase de registro en la mayoría de los Estados miembros de la UE, la posición de mercado de Bayer en este segmento de mercado todavía es relativamente débil comparada con la de sus principales competidores, BASF y Syngenta. Las partes, por tanto, afirman que la cuestión de si las estrobilurinas constituyen un mercado de producto distinto puede dejarse abierta.

(658) Puesto que el solapamiento en este caso se produce enteramente en el segmento de los fungicidas sin estrobilurina, la cuestión a efectos de la definición del mercado en este caso es si los fungicidas sin estrobilurina constituyen un mercado de referencia distinto o si forman parte del mercado global de los fungicidas para cereales. Sin embargo, el único mercado nacional en el que se suscitan cuestiones de competencia independientemente de la definición de mercado que se adopte, es Italia, donde, según las partes, sólo se venden fungicidas sin estrobilurina. Por tanto, a efectos de esta decisión, no es necesario decidir si los fungicidas sin estrobilurina constituyen un mercado de referencia distinto.

(659) En cuanto a la fruta y frutos de cáscara, varios encuestados en la investigación de mercado de la Comisión han afirmado que, en el caso de Suecia, debe considerarse que el mercado de los fungicidas para fresas es un mercado distinto, pues las partes tienen los únicos fungicidas registrados para una serie de enfermedades de la fresa en Suecia. Las partes no han aportado pruebas de que efectivamente haya otros productos registrados como fungicidas para fresas en Suecia. Por tanto, la Comisión considerará que el mercado sueco de fungicidas para fresas constituye un mercado de referencia distinto.

D.2. *Evaluación desde el punto de vista de la competencia*

Consideraciones generales

(660) A nivel nacional, las actividades de las partes coinciden en un gran número de cultivos y Estados miembros. Según la información contenida en la notificación, la concentración propuesta afecta a 69 mercados de fungicidas. A raíz de la investigación, la Comisión considera que la operación crearía o consolidaría una posición dominante en 19 mercados nacionales. Estos mercados se analizarán detalladamente *infra*.

(661) En los demás mercados afectados, la Comisión considera que no se suscitan problemas de competencia. En cada uno de estos mercados, la Comisión ha alcanzado esta conclusión por una o más de las siguientes razones:

(662) La cuota de mercado conjunta de las partes es baja; no hay solapamiento alguno entre las actividades de las partes bien debido a un reparto diferente de las cuotas de mercado, o bien porque el solapamiento ha dejado de existir por otras razones; el incremento de la cuota de mercado es muy pequeño y es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación; es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación al no verse afectados los incentivos en materia de precios de los productos de las partes; las partes han sobrestimado considerablemente su posición de mercado; hay competidores fuertes capaces de ejercer una competencia efectiva en el mercado; los nuevos productos lanzados por los competidores pueden suponer una competencia fuerte para los productos de las partes en un futuro próximo.

(663) El análisis de la Comisión en los mercados donde se suscitan las cuestiones de competencia es el siguiente:

a) *Fungicidas para cereales*

(664) En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión describió las diversas enfermedades que atacan a los cereales y los ingredientes activos utilizados para controlarlas. La mayoría de estas descripciones siguen siendo válidas.

(665) El trigo y la cebada son los dos principales cultivos de cereales. Suponen aproximadamente el 87 % de la superficie total cultivada de cereales en la UE y alrededor del 95 % del consumo de fungicidas para cereales. Las principales enfermedades del trigo son cercosporelosis, mildiú, roya parda, roya amarilla, septoriosis de la hoja o mancha de la hoja, septoriosis de la hoja y de la gluma y fusariosis (*fusarium head blight*). Las principales enfermedades de la cebada son cercosporelosis, mildiú, roya parda, helmintosporiosis y mancha de la hoja o escaldadura.

(666) Cada sustancia activa surte un efecto típico respecto a una enfermedad particular en un cultivo de cereal, y esto influenciará la opción del agricultor. La actividad de una sustancia determina la eficacia con la cual puede prevenir y/o curar la enfermedad y a la duración de la protección (para las sustancias curativas es el período máximo durante el cual la enfermedad, ya presente en el cultivo, aún puede curarse con el fungicida; para las sustancias protectoras es el período máximo de protección). Otro factor que se tiene en cuenta es la capacidad del producto para mezclarse, en el tanque de pulverización del agricultor, con otros productos que contienen otras sustancias activas.

(667) Las sustancias activas utilizadas actualmente como fungicidas para cereales pertenecen principalmente a tres categorías distintas de productos químicos. Las morfolinas son la categoría más antigua: se introdujeron en 1969 y actúan principalmente contra la mildiú, razón por la que aún forman parte de mezclas modernas de productos. Tienen ciertas propiedades curativas. En 1976 se introdujeron las sustancias activas de la categoría química del triazol. Actualmente hay alrededor de 15 sustancias activas de esta clase en el mercado, algunas no introducidas hasta estos últimos años. Actúan principalmente contra la septoriosis, las royas y el fusarium. La categoría química más reciente, las estrobilurinas, introducidas en 1996, combina un amplio espectro (mildiú, royas, septoriosis) con un aumento de productividad. Además de estas tres clases, existen otras sustancias activas: la más importante es el ciprodinil para tratar la cercosporelosis y el quinoxifen, la sustancia más eficaz contra la mildiú.

(668) Debido a su superior rendimiento, los fungicidas a base de estrobilurina están reemplazando cada vez más a los fungicidas sin estrobilurina. Según el cálculo de Bayer, en 2000 las ventas globales en el EEE en el segmento de la estrobilurina ascendieron a 443,4 millones de euros; al mismo tiempo el valor de mercado del mercado de los fungicidas sin estrobilurina era de 451,4 millones de euros. En 2004, según las estimaciones de las partes, el segmento de la estrobilurina ascenderá a 558,5 millones de euros, mientras que se espera que las ventas en el segmento sin estrobilurina disminuyan a 350,4 millones de euros. ACS no produce fungicidas a base de estrobilurina y no se espera que lance ninguno en los próximos años. En el mercado de las estrobilurinas, por tanto, no habría solapamiento alguno entre las actividades de las partes.

Un mercado global de fungicidas para cereales

(669) En los mercados globales de fungicidas para cereales (a base de estrobilurina y sin estrobilurina), la operación, según las partes, solamente dará lugar a una cuota de mercado conjunta superior al 25 % en un mercado nacional: Italia. Puesto que los fungicidas que las partes venden en este país son exclusivamente sin estrobilurina, el impacto competitivo de la operación se analizará considerando el mercado de los fungicidas para cereales sin estrobilurina, y no se evaluará el mercado global de los fungicidas para cereales.

Un mercado de fungicidas para cereales sin estrobilurina

(670) Las partes afirman que su cuota combinada de mercado en el EEE sería del [20-30] % (Bayer [10-20] %, ACS [10-20] %). Syngenta tendría el [30-40] %, BASF el [20-30] %, DuPont el [0-10] % y Dow el [0-10] %. Los principales ingredientes activos vendidos por las partes son tebuconazol y espiroxamina (Bayer) y fluquinconazol, bromuconazol y procloraz (ACS). Estos ingredientes activos se venden puros o en mezclas con otros ingredientes activos. El tebuconazol, el fluquinconazol, el bromuconazol y el procloraz son todos triazoles, mientras que la espiroxamina es una morfolina con buenos resultados contra la mildiú.

(671) Varios operadores del mercado han indicado que Bayer está desarrollando un nuevo triazol, al parecer muy eficaz contra una gama de enfermedades, entre ellas la cercosporelosis y el fusarium. Según la decisión de la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, el procloraz de ACS es el mejor triazol existente contra la cercosporelosis, seguido por el bromuconazol de ACS.

(672) Sin embargo, debe considerarse que parece haber consenso en que el fungicida para cereales sin estrobilurina más vendido con diferencia es el triazol epoxiconazol de BASF. Según un operador del mercado, sólo el epoxiconazol supone el 48 % de las ventas totales de la UE de triazoles para cereales. Según esta fuente, el tebuconazol de Bayer, que es el triazol general (para todos los cultivos) más vendido en el mundo, ocupa el segundo lugar en el mercado de cereales de la UE con un 16 % de las ventas. La misma fuente calcula que las ventas totales de los triazoles de las partes suponen alrededor del 27 % del mercado de la UE. No hay indicios de que el nuevo triazol de Bayer vaya a tener suficiente éxito como para que pueda de una manera general desafiar seriamente el liderazgo de BASF en el segmento del triazol. Además, hay que recordar que el mercado de los fungicidas sin estrobilurina sufre constantemente la presión de las estrobilurinas, que los están reemplazando parcialmente en la mayoría de los mercados. La investigación de mercado ha confirmado que las cuotas de mercado (o lascuotas de mercado acumuladas) de las partes en la mayoría de los Estados miembros no alcanzan los niveles que normalmente se considerarían preocupantes, y que sólo un Estado miembro suscita problemas de competencia, Italia, que resulta ser uno de los Estados miembros donde las partes consideran que no hay venta de estrobilurinas. Por tanto, una posición de mercado fuerte en el mercado italiano de los fungicidas sin estrobilurinas es más preocupante de lo que sería esa misma posición en mercados donde las estrobilurinas se están imponiendo.

(673) En Italia, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [30-40] % (Bayer [10-20] %, ACS [10-20] %), siendo Syngenta ([30-40] %), BASF ([10-20] %) y DuPont ([0-10] %) los principales competidores. La investigación de mercado no ha confirmado las estimaciones de las partes sobre las cuotas de mercado. Es probable que la cuota de mercado conjunta de las partes ronde el [50-60] % ([30]). También se ha puesto de manifiesto que la cuota de mercado de las partes sería considerablemente superior a la de cualquier otro operador del mercado.

(674) Bayer vende los ingredientes activos triadimenol, bajo la marca Bayfidan, triadimenol mezclado con tebuconazol, bajo la marca Matador, y tebuconazol bajo la marca Folicur. ACS vende principalmente el producto Stanza con los ingredientes activos procloraz y fenpropimorf.

(675) Italia es un caso peculiar porque el mercado de los fungicidas para cereales es bastante pequeño. El uso que se da a los fungicidas para cereales no es el mismo que en Europa septentrional. El cultivo se hace sobre una base más extensa que en Europa septentrional; como consecuencia el rendimiento es perceptiblemente inferior. Al ser el clima más cálido, el riesgo de enfermedad es menor, por tanto el mercado de los fungicidas no es tan importante. Esto significa que en Italia hay un número menor de productos disponibles que, por ejemplo, en el mercado francés, mucho más amplio. A causa de la naturaleza extensiva de gran parte del territorio, el control del coste es de vital importancia para los productores italianos de cereales, por lo que introducir novedades costosas no se acepta tan fácilmente como en otros mercados cerealistas de Europa Occidental. La mayoría de los operadores del mercado están de acuerdo en que Italia es un mercado en el que no está presente la estrobilurina. Se ha sugerido que el principal cereal de Italia es el trigo duro, cuya principal enfermedad es el fusarium, y que ni las estrobilurinas ni el triazol más vendido de BASF, el epoxiconazol, surten efecto sobre esta enfermedad. Esto ayuda a explicar por qué en Italia básicamente no se utilizan productos caros como las estrobilurinas y por qué al parecer BASF no ha registrado en dicho país el epoxiconazol ni su estrobilurina Krexomim Methyl para los cereales ([31]). No parece que haya grandes novedades previstas para este mercado en un futuro próximo. Por tanto, es probable que las partes sigan teniendo los principales productos y su gran cuota de mercado.

(676) El hecho de que las partes conjuntamente sean considerablemente más grandes que sus competidores más cercanos, sumado a que en un futuro próximo no vaya a introducirse una competencia fuerte, ha llevado a la Comisión a concluir que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas para cereales en Italia.

b) *Fungicidas para frutas y frutos de cáscara*

(677) Las partes afirman que el mercado de las frutas y frutos de cáscara abarca una gama relativamente amplia de productos, que incluyen en especial artículos más antiguos como productos a base de cobre y ditiocarbamatos (mancoceb, ziram y thiram). Sostienen que hay un gran número de proveedores de genéricos, especialmente en los principales países productores de fruta (España, Italia y Francia), que pueden sustituir fácilmente los productos de las partes y responder a cualquier comportamiento anticompetitivo de los proveedores líderes. Las partes sostienen que no cabe esperar que ese tipo de productos puedan ser reemplazados completamente por nuevos productos a base de estrobilurina u otros productos químicos nuevos. Según las partes, con el fin de reducir el riesgo

([30]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida basada en los datos de ventas de competidores.]

([31]) Sin embargo, por otra parte, parece que el producto Amistar de Syngenta, a base de estrobilurina (axozystrobin), sí que está registrado para los cereales, la remolacha azucarera y el arroz. [Secretos comerciales: Información confidencial de Syngenta suprimida.]

de desarrollo de la resistencia, habrá que limitar el tratamiento de la fruta y frutos de cáscara con fungicidas a base de estrobilurina y otros productos de acción específica. Por tanto, las partes sostienen que aunque se introduzcan nuevos productos, como fungicidas a base de estrobilurina (trifloxistrobina de Bayer o piraclostrobin de BASF), los efectos en el mercado de la fruta y frutos de cáscara serán sólo limitados.

(678) En cuanto a la posición de los fabricantes de genéricos, los encuestados coinciden en que los productos más antiguos no serán totalmente sustituidos por productos más nuevos. Sin embargo, también se afirma que los productos más antiguos no pueden «sustituir fácilmente» a los productos de las partes. Como mantiene un encuestado, ¿por qué iban a gastar las partes millones de dólares en investigación para descubrir nuevos productos, si no son sustancialmente diferentes de los existentes y, en particular, de los artículos antiguos? Sin embargo, es cierto que en Europa meridional se hace un amplio uso de ese tipo de productos más antiguos. Eso no ocurre en Europa septentrional y, de hecho, las partes tienen una posición de mercado conjunta muy fuerte en varios países de Europa septentrional.

(679) Además, los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión sostienen que la posición de las partes se consolidará en un futuro próximo con la introducción del producto Flint de Bayer (trifloxistrobina). Con los productos disponibles de las partes, Scala (pirimetanil), Vision (pirimetanil y fluquinconazol), Folicur (tebuconazol) y Euparen (diclofluanida), la posición de las partes se consolidará. También se alega que el nuevo botriticida Teldor de Bayer (fenhexamida) se encuentra en fase de penetración en el mercado y reforzará la presencia de las partes en el mercado. Teldor presenta la ventaja única de exigir un intervalo de seguridad previo a la cosecha sumamente corto, de cero a tres días solamente, en diversos cultivos frutales. Este gran número de fungicidas representa una amplia cartera de productos con diversos modos de acción. La trifloxistrobina es un fungicida del tipo de las estrobilurinas, el pirimetanil pertenece al grupo de las anilopirimidinas, el fluquinconazol y el tebuconazol son triazoles y la diclofluanida es un compuesto isocíclico. Además, el Bayleton (triadimefon) de Bayer, como producto específico utilizado contra la mildiú de la fruta de pepita, complementa la posición de las partes. Se alega que las partes tendrían la oferta de productos más fuerte con diferencia y que estos productos tienen diversos modos de acción, lo que permitirá que las partes apliquen muy eficazmente instrumentos antiresistencia en el mercado de los fungicidas para la fruta.

(680) En su respuesta al pliego de cargos, las partes admiten que Flint y Teldor siguen teniendo potencial para crecer en el mercado de los fungicidas para frutas y frutos de cáscara. Alegan, sin embargo, que [...]. Asimismo, sostienen que [...]. Además, afirman que el producto Scala de ACS ya se está enfrentando a una fuerte competencia debido a la introducción del producto Chorus de Syngenta (basado en el ingrediente activo ciprodinil) y de los productos a base de kresoxim de BASF vendidos bajo las marcas Discus, Stroby, Alliage y Candit. Además, las partes no esperan que Flint y Teldor compensen totalmente las pérdidas que sufrirán las partes debido a la introducción del tebuconazol genérico por Makhteshim y del pirimetanil genérico por Makhteshim y Chimac. Las partes afirman además que el producto Euparen de Bayer, basado en la diclofluanida, no se registrará de nuevo de conformidad con la Directiva 91/414/CEE del Consejo, y no se espera que el producto sustitutorio, Euparen M, basado en la tolilfluanida, compense totalmente la disminución de las ventas, puesto que cabe esperar que la «laguna» se vea llenada por otros productos durante el período que transcurra entre la supresión de Euparen y la introducción de Euparen M. Además, se espera que BASF lance un producto de mezcla de amplio espectro muy competitivo, BAS 516, (BAS 510 + BAS 500). Por último, las partes alegan que BASF y Syngenta tienen o tendrán carteras similares o incluso más amplias y más complementarias que la entidad conjunta, incluyendo estrobilurinas (ambas), triazoles (Syngenta: hexaconazol, difenoconazol y penconazol), anilinopirimidinas (Syngenta: ciprodinil), agentes específicos de protección profiláctica (BASF: ditianon), fenilpirroles (Syngenta: fludioxonil) y modos de acción nuevos e innovadores tales como los SDI (BASF: BAS 510). Ni Bayer ni ACS están en condiciones de ofrecer fenilpirroles o SDI. Por tanto, las partes alegan que ya se están enfrentando a una fuerte competencia en los mercados de frutas y frutos de cáscara, y que la competencia se recrudecerá incluso, debido a la introducción de nuevos productos por BASF y a nuevos modos de acción innovadores por Syngenta y BASF. Las partes alegan que la Comisión no ha tenido en cuenta «en absoluto» la situación del mercado al evaluar los distintos mercados en el pliego de cargos.

(681) La Comisión no está de acuerdo con estos argumentos. Por ejemplo, en el pliego de cargos investigó las alegaciones de las partes en cuanto a los efectos de la introducción de nuevos productos, ya sea por productores genéricos o por competidores con I+D con nuevos ingredientes activos. Sobre la base de la información de los competidores en cuanto a dónde y cuándo introducirían nuevos productos y sus expectativas respecto a las ventas de tales productos, la conclusión de la Comisión, para cada uno de los mercados

para los que se suscitaron problemas de competencia en el pliego de cargos, era que el efecto de la introducción de nuevos productos no era suficiente para poner realmente en peligro la fuerte posición de mercado conjunta de las partes. [...], la Comisión observa que Teldor ya ha alcanzado un considerable éxito en algunos de los mercados donde se ha introducido. Por ejemplo, según los datos de las partes, Teldor alcanzó una cuota de mercado del [20-30] % en Dinamarca en su primer año de ventas en ese país. [...], a este respecto cabe señalar que el producto BAS 500 de BASF, que según las partes será un nuevo producto importante para las frutas y frutos de cáscara, es también una estrobilurina. Las partes han proporcionado documentación de BASF, que entre otras cuestiones trata la gestión de la resistencia. BASF recomienda la alternancia del uso de BAS 500 con otros fungicidas de otras categorías de ingredientes activos [...].

(682) La concentración dará lugar a un gran solapamiento en el mercado del EEE, donde las partes estiman que tendrían una cuota del [30-40] % (Bayer [20-30] %, ACS [10-20] %), siendo sus principales competidores BASF ([10-20] %), Syngenta ([10-20] %), DuPont ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). A escala nacional, las partes tendrán una posición fuerte en varios países, en especial Dinamarca, Francia y Alemania.

(683) En Dinamarca, las partes estimaron en la notificación que su cuota de mercado conjunta ascendía al [40-50] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [0-10] %), siendo los principales competidores Dow ([30-40] %) y Syngenta ([10-20] %) ([32]). En su respuesta al pliego de cargos, las partes corrigieron algunos repartos incorrectos de las ventas del producto Scala, y ahora alegan que las propias partes tienen una cuota de mercado conjunta del [50-60] %. Esto también significa, lógicamente, que las estimaciones de las partes sobre las cuotas de mercado de los competidores deben ser inferiores a las citadas anteriormente.

(684) Los productos de Bayer son, por orden de importancia, Baycor (bitertanol), Teldor (fenhexamida), Euparen-M (tolilfluanida) y Folicur (tebuconazol), mientras que ACS vende Aliette (fosetil) y Scala (pirimetanil).

(685) Las partes alegan que sólo el [10-20] % de las ventas de Scala se generan en las frutas y frutos de cáscara, puesto que Scala se utiliza principalmente en las hortalizas y por tanto su precio se fija según la situación competitiva en dicho mercado ([33]). Asimismo, las partes alegan que sólo el [50-60] % de las ventas de Aliette en Dinamarca correspondea las frutas y frutos de cáscara. El [50-60] % restante de las ventas se realiza en el sector de las hortalizas. Las partes, por tanto, alegan que sería imposible para la entidad conjunta realizar una discriminación en cuanto a precios particularmente por lo que respecta a los productores de frutas y frutos de cáscara. Sin embargo, las partes no explican cómo este argumento también puede ser válido para los productos de Bayer. Teldor [90-100] %, Baycor [90-100] % y Euparen-M [90-100] % se venden para frutas y frutos de cáscara. Sólo Folicur realiza la mayoría de sus ventas al margen de las frutas y frutos de cáscara.

(686) Las partes también alegan que es probable que la cuota de mercado de BASF aumente debido al lanzamiento de un producto muy competitivo de mezcla de amplio espectro (BAS 510 y BAS 500). Sin embargo, no han dado indicaciones concretas sobre cuándo tendrá lugar esta introducción. La Comisión ha pedido a los competidores reales y potenciales que hagan observaciones respecto a las alegaciones de las partes y ha llegado a la conclusión de que esta nueva competencia no dará lugar a cambios significativos en la situación competitiva en un futuro próximo ([34]).

(687) También cabe señalar que Teldor (fenhexamida) no se introdujo en el mercado danés de frutas y frutos de cáscara hasta 2000, y que en ese año alcanzó una cuota de mercado del [...]. Es por tanto probable que la posición de las partes sea incluso más fuerte en 2001 de lo que fue en 2000.

(688) Teniendo en cuenta esta situación, la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una nueva competencia fuerte en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de fungicidas para frutas y frutos de cáscara en Dinamarca.

([32]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([33]) Esta cifra, sin embargo, se dio antes de la corrección de las ventas de Scala mencionada *supra*.

([34]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(689) Por lo que respecta a Francia, las partes estimaron en la notificación que su cuota de mercado conjunta era del [50-60] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %), siendo los principales competidores BASF ([10-20] %), Syngenta ([10-20] %), DuPont ([0-10] %) y varios proveedores nacionales, que venden sobre todo compuestos de cobre (aproximadamente [10-20] %) y azufre. Las partes corrigieron posteriormente su cuota de mercado conjunta al [50-60] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %). En su respuesta al pliego de cargos, corrigieron de nuevo esta cifra, debido a algunos errores en las asignaciones de las ventas del producto Scala, y ahora afirman que ellas mismas tienen una cuota de mercado conjunta del [50-60] %. Esto también significa, lógicamente, que las estimaciones de las partes sobre las cuotas de mercado de los competidores deben ser ligeramente inferiores a las anteriormente citadas. La investigación de mercado ha confirmado que la posición de las partes es superior al [50-60] % y que su cuota de mercado conjunta es considerablemente mayor que la de cualquiera de sus competidores ([35]).

(690) La cartera de productos de ACS consta de [...] productos. El ingrediente activo más importante es la iprodiona, que se vende en tres formulaciones distintas (Kidan, Rovran 500 WP y Rovran Aq 500 SC). Otros ingredientes activos principales son el pirimetanil, que se vende bajo la marca Sari, el fluquinconazol (Vision) y el miclobutanil (Systane). Entre los principales productos de Bayer figuran Horizon (tebuconazol), Euparen (tolilfluanida) y Captan.

(691) Las partes alegan que Horizon, que cuenta con más del [30-40 %] de las ventas de Bayer en el mercado de fungicidas para frutas y frutos de cáscara, se utiliza principalmente en los cereales, y que por tanto las partes no podrían subir el precio de Horizon sin perder ventas en el mercado de los cereales. Sin embargo, en las frutas y frutos de cáscara se utiliza tanto Euparen como Captan [90-100] %. Entre los productos de ACS, se utiliza Kidan [70-80] % en frutas y frutos de cáscara, mientras que Sari y Vision se utilizan ambos en un [90-100] %, al igual que otros productos de ACS tales como Octave (procloraz), Melprex (dodina), Aliette WG (fosetil), Indar (fenbuconazol), Rhodiasan Flash (tiram), Aaprotec y Carbazinc (ziram).

(692) Las partes alegan, además, que los competidores genéricos, particularmente Makhteshim, se incorporarán el mercado, debido a que la tolilfluanida ya no goza de protección de patente y que el tebuconazol dejará de estar protegido en 2003. Las partes también afirman que se espera que BASF lance un producto muy competitivo de mezcla de amplio espectro (BAS 510 y BAS 500). Como consecuencia, las partes esperan que su cuota de mercado conjunta disminuya en los próximos años hasta llegar al [40-50] % en 2004. Las partes, sin embargo, no han explicado cuándo será real esta nueva competencia. La Comisión ha pedido a los competidores reales y potenciales que hagan observaciones respecto a las alegaciones de las partes y ha llegado a la conclusión de que esta nueva competencia no dará lugar llevará a cambios significativos en la situación competitiva en un futuro próximo ([36]).

(693) Por otra parte, el producto Flint de Bayer se introdujo en 2001. Las partes esperan que Flint alcance una cuota de mercado del [0-10] % en 2004. Es por tanto probable que la posición de las partes sea incluso más fuerte en 2001 de lo que fue en 2000. También cabe señalar que Teldor (fenhexamida) apenas acaba de introducirse en Francia. Dado el éxito de Teldor en varios otros países en el mercado de frutas y frutos de cáscara, parece que hay razones para dar un cierto peso a las alegaciones de los terceros de que Teldor está aún en curso de penetración en este mercado.

(694) Teniendo en cuenta esta situación, la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una nueva competencia fuerte en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de fungicidas para frutas y frutos de cáscara en Francia.

(695) En Alemania, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [50-60] % (Bayer [30-40] %, ACS [10-20] %), siendo sus principales competidores BASF ([20-30] %) y Syngenta ([0-10] %). La investigación de mercado ha confirmado que la posición de las partes es de aproximadamente un [50-60] % ([37]).

(696) ACS vende tres productos, Vision (fluquinconazol y pirimetanil), Scala (pirimetanil) y Systhane (miclobutanil). Entre los principales productos de Bayer figuran Euparen (diclofluanida) y Folicur (tebuconazol).

(697) Las partes alegan que la diclofluanida, que cuenta con un [40-50] % de las ventas de Bayer en este mercado bajo la marca Euparen, no se registrará de nuevo conforme a la Directiva 91/414/CEE del Consejo. Las partes declaran, sin embargo, que Bayer [...]. El producto Folicur, basado en el tebuconazol, es el segundo

([35]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([36]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

([37]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

producto principal de Bayer, pero tiene sus mercados principales en los cereales y en las oleaginosas y proteaginosas. Las partes alegan que el tebuconazol no gozará de protección de patente a partir de 2003 y que está por tanto sujeto a la competencia genérica; las partes esperan que esta circunstancia dé lugar a una disminución de las cuotas de mercado de Bayer. Las partes también alegan que es probable que la cuota de mercado de BASF aumente debido al lanzamiento de su nuevo producto piraclostrobin (BAS 500). Además, afirman que se espera que BASF lance un producto muy competitivo de mezcla de amplio espectro (BAS 510 y BAS 500). Sin embargo, no han dado información concreta sobre cuándo tendrá lugar esta introducción de nuevos productos por BASF y por productores genéricos. La Comisión ha pedido a los competidores reales y potenciales que hagan observaciones respecto a las alegaciones de las partes y ha llegado a la conclusión de que esta nueva competencia no dará lugar a cambios significativos a la situación competitiva en un futuro próximo ([38]).

(698) Por otra parte, el producto Flint de Bayer se introdujo en 2001 y alcanzó una cuota de mercado del [0-10] %. Las partes esperan que Flint alcance una cuota de mercado del [0-10] % en 2004. Cabe también señalar que Teldor (fenhexamida) no se introdujo en el mercado de frutas y frutos de cáscara hasta 2000, y que en ese año alcanzó una cuota de mercado del [0-10] %. Es por tanto probable que la posición de las partes sea incluso más fuerte en 2001 de lo que fue en 2000.

(699) Teniendo en cuenta esta situación, la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de fungicidas para frutas y frutos de cáscara en Alemania.

c) *Fungicidas para fresas en Suecia*

(700) Las partes afirman en la notificación que Bayer tiene una cuota de mercado del [40-50] % en el mercado global de frutas y frutos de cáscara en Suecia, mientras que ACS tiene un [...]. Bayer vende Baycor (bitertanol), Bayleton (triadimefon), Euparen-M (tolilfluanida) y Teldor (fenhexamida).

(701) Sin embargo, en su respuesta al pliego de cargos, las partes reconocen que los productos Scala, Rovral 75 WG y Aliette 80 WG de ACS se han omitido erróneamente en los datos relativos a las frutas y frutos de cáscara, debido a que la comercialización y la distribución de los productos de ACS se realiza a través de un agente comercial, Nordisk Alkali.

(702) La Comisión fijó su atención en este problema a raíz de las declaraciones de los encuestados en la investigación de mercado, que afirmaron que ACS tiene productos registrados para su uso en fresas, y que las partes tendrían una posición muy fuerte en el segmento de los fungicidas para fresas y que, efectivamente, son las únicas que tienen productos para tratar ciertas enfermedades. Así pues, un encuestado escribió lo siguiente: «Según el manual sueco de registro "Bekaempning i praktikken", sólo hay 4 productos registrados para el control de la *botritis cinerea* en las fresas en Suecia. Estos productos son Euparen M 50 WG (diclofluanida), Rovral Flo (iprodiona), Teldor (fenhexamida) y Scala (pirimetanil). Todos estos productos son de Bayer o de Aventis. El único producto recomendado para tratar la *phytophtora* de las fresas es Aliette 80 WG (fosetyl-aluminio) de Aventis. Por tanto, cabe establecer que las partes tendrán una cuota de mercado del 100 % en el mercado sueco de la fresa.» Otro encuestado escribió lo siguiente: «Están registrados los siguientes fungicidas para su uso en las fresas en Suecia: Bayleton Special (Bayer), Euparen M 50 WG (Bayer), Rovral 75 WG (Aventis), Scala (Aventis), Teldor 50 WG (Bayer) y Topas (Syngenta, solamente permitido para su uso después de la cosecha). Con esta cartera de productos, las partes tienen una posición de mercado muy fuerte». Un tercer encuestado escribe que, por lo que respecta a determinadas enfermedades de la fresa, como por ejemplo la botritis y la *phytophtora*, la nueva entidad tendría un dominio de casi el 100 %. El encuestado menciona como productos dominantes a Alliette, Bayleton Special, Euparen, Rovral, Scala y Teldor. Este encuestado considera que se trata de un problema general de los fungicidas para la fruta en Suecia, y menciona los productos Euparen, Topsin (Aventis), Baycor (Bayer), Bayleton Special y Scala.

(703) Las partes, en respuesta a una solicitud de información en virtud del artículo 11, escribieron lo siguiente: «todas las empresas importantes tienen o podrían tener fungicidas que también se utilicen en fresas para las siguientes enfermedades, tales como» (inclusión de una lista). Sin embargo, las partes no especificaron cuáles de los productos competidores que figuran en su lista están realmente registrados en Suecia para su uso en fresas.

([38]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(704) En su respuesta al pliego de cargos, las partes proporcionaron una lista de productos, citando como fuente al Consejo Sueco de Agricultura, registrados como fungicidas para fresas en Suecia en 2002. En la lista figuran 12 productos, y las partes afirman que no hay ninguna enfermedad que sólo pueda tratarse con los productos de las partes. Seis de los doce productos de la lista pertenecen a las partes: Alliette 80 WG, Bayleton Special, Euparen M 50 WG, Rovral 75 WG, Scala y Teldor WG 50. Mencionan dos productos de Syngenta, Topas 100 EC y Recop. Sin embargo, las partes han proporcionado una etiqueta para Topas, según la cual Bayer (Gullviks) distribuye este producto en Suecia. Además, según la página web de la Kemikalieinspektionen, el organismo sueco responsable del registro, el registro de Recop caducó el 31 de diciembre de 2001. Lo mismo sucede con otro producto de la lista, Funguran-OH 300 SC. Otro producto mencionado por las partes es Zence 40 (Svenska Predator). Sin embargo, en la página web de Kemikalieinspektionen no hay rastro alguno de este producto. Los dos últimos productos de la lista de las partes son Kumulus DF, basado en el azufre y Binab TF WP, que es no un producto agroquímico sino agrobiológico, que puede utilizarse para el control de enfermedades en diversos cultivos.

(705) Según la lista proporcionada por las partes, Binab TF WP es el único producto, con excepción de los de las partes, activo contra la botritis. Así pues, por lo que respecta a los productos agroquímicos, las partes tienen los únicos productos activos contra la botritis, a saber, Euparen, Rovral, Teldor y Scala. Aliette es el único producto registrado para tratar las enfermedades *phytophthora fragariae y phytophthora cactorum*. Por tanto, se ha confirmado en gran parte la información de terceros de que las partes, para algunas enfermedades de la fresa, tienen todos o casi todos los productos que pueden utilizarse. La Comisión no ha recibido pruebas de que esta situación vaya a variar sustancialmente en un futuro próximo.

(706) En su respuesta al pliego de cargos, las partes alegan que existe un mercado distinto de fungicidas para la fresa; sostienen que las fresas son parte del mercado global de frutas y frutos de cáscara. El segmento de mercado «fungicidas para la fresa» sería demasiado pequeño (aproximadamente [...] millones de euros en 2000) para desarrollar y registrar un producto solamente para las fresas. Las partes sostienen que los productos utilizados en las fresas son en general fungicidas de gama amplia, que se registran y se utilizan no sólo en las fresas en Suecia, sino también en otros cultivos y otros países. Así pues, las partes alegan que no están en posición de fijar precios discriminatorios en relación con los productores suecos de fresas.

(707) La Comisión acepta que en algunos mercados puede ser un argumento válido el que los operadores del mercado no puedan subir los precios de los fungicidas de gama amplia para un segmento de mercado específico y pequeño. Sin embargo, esto depende claramente de la distribución de las ventas de los productos en los distintos segmentos, argumento que también han utilizado las partes en otros mercados de producto. Sin embargo, no han proporcionado tales datos para sus productos utilizados en las frutas y frutos de cáscara — y en especial las fresas — en Suecia. Según las partes, el mercado total de frutas y frutos de cáscara en Suecia fue de [...] millones de euros en 2000. El segmento de las fresas supone por tanto un [40-50] % del mercado global de frutas y frutos de cáscara. Además, existe a menudo una diferencia entre los productos que funcionan bien en las frutas suaves y frutas tales como manzanas y peras, que constituyen una gran parte del resto del mercado de frutas y frutos de cáscara. Por tanto, las partes no han proporcionado argumentos convincentes sobre porqué el monopolio o cuasi-monopolio para las fresas no podría constituir una base para un comportamiento anticompetitivo.

(708) Sobre la base de esta información, la Comisión considera que es probable que Aventis tenga efectivamente actividad en el mercado de frutas y frutos de cáscara en Suecia, y la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado sueco de fungicidas para fresas.

d) *Fungicidas para el control de la botritis de la vid*

(709) De los tres mercados de enfermedades de la uva, la botritis es (en valor) el más pequeño. Bayer estima que las ventas en el EEE fueron de aproximadamente [...] millones de euros en 2000. En el EEE, las partes afirman que Syngenta es el líder del mercado con un [30-40] %, seguida de ACS ([20-30] %), BASF ([10-20] %), Bayer ([0-10] %) y DuPont ([0-10] %).

(710) Es significativo que Dow no tenga ningún tipo de actividad en este mercado, mientras que DuPont sólo tiene una posición marginal en algunos mercados nacionales. Por ejemplo, DuPont no realiza ninguna venta en el mercado francés, que es el mayor con mucho. Además, las partes parecen sobreestimar la posición de BASF. Así pues, si la operación propuesta se realizara según lo notificado, el panorama general

sería el de dos grandes participantes, Bayer/ACS y Syngenta, con una cuota conjunta cercana al [70-80] % del mercado total del EEE, siendo el tercer participante BASF, mucho menor que estos dos ([39]).

(711) La Comisión, en su decisión 6(1)c, estableció que las partes subestimaron su propia posición en varios mercados nacionales. La misma conclusión se mantiene en esta decisión, a pesar de las objeciones de las partes. En sus observaciones respecto a la decisión 6(1)c, las partes reafirman su confianza en sus estimaciones relativas a sus propias cuotas de mercado. Las partes alegan que sus estimaciones sobre cuotas de mercado se basan en datos de expertos, así como en evaluaciones de expertos relativas al volumen total de mercado y en cifras de ventas reales. Las partes alegan que las discrepancias con respecto a las estimaciones sobre cuotas de mercado, dondequiera que aparezcan, podrían deberse al hecho de que los terceros no pueden tener una idea muy exacta de la diferencia entre la uva y otros cultivos en el uso de ciertos productos. Puesto que la mayoría de los productos de ACS y Bayer también se utilizan en otros cultivos, las partes consideran difícil que otros operadores del mercado asignen correctamente las ventas de los productos entre los distintos cultivos.

(712) La Comisión reconoce que puede haber una cierta razón en estos argumentos. Sin embargo, al igual que otros operadores del mercado pueden tener dificultades para estimar correctamente las ventas de Bayer y ACS, Bayer y ACS pueden tener dificultades para estimar correctamente las ventas de sus competidores. La mejor visión del mercado puede obtenerse por tanto recogiendo datos de los distintos operadores del mercado relativos a sus propias ventas, y comparándolos. La opinión de la Comisión sobre las cuotas de mercado se ha formado de esta manera.

(713) Según las partes, el mercado de la botritis es muy sensible al desarrollo de resistencias. Para evitar la resistencia de la enfermedad contra un producto determinado, los agricultores tienen que cambiar de productos después de un tiempo. Las partes afirman por tanto que ni siquiera un producto que haya tenido éxito puede mantener una alta cuota de mercado durante mucho tiempo; ya en el pasado se han lanzado nuevos productos en intervalos cortos y también se esperan para un futuro próximo. Sin embargo, también cabe considerar que la uva es objeto de muchas pulverizaciones (según la decisión de la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, hasta 15 pulverizaciones en una temporada). Los problemas de resistencia mencionados por las partes y el gran número de pulverizaciones significa que, por lo que respecta a los fungicidas para la uva, puede ser muy difícil evitar comprar productos de una empresa que controla una parte relativamente pequeña del mercado.

(714) Los principales ingredientes activos de las partes en el mercado de la botritis son el pirimetanil de ACS y la iprodiona, fenhexamida y diclofluanida de Bayer. Los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión alegan que ACS, con el pirimetanil y la iprodiona, tiene una amplia cartera para el tratamiento de la botritis, mientras que la fenhexamida de Bayer tiene la ventaja de exigir un intervalo muy corto de seguridad antes de la cosecha. Esto debería ayudar a los cultivadores a tener más flexibilidad en su programa de pulverizaciones. La adición de estos cuatro ingredientes activos crearía una posición muy fuerte en este mercado, particularmente puesto que se ha afirmado que el pirimetanil y la fenhexamida, ambos introducidos en los años 90, todavía no tienen problemas de resistencia.

(715) En sus observaciones respecto a la decisión 6(1)c, las partes presentan argumentos contra la opinión de que la entidad conjunta gozará de una ventaja competitiva sobre otros fabricantes de fungicidas.

(716) Las partes alegan que la iprodiona de ACS y la diclofluanida de Bayer son componentes bastante «poco atractivos» debidos a su menor eficacia en comparación con productos de más categoría como el Switch de Syngenta. Afirman que [...] se considera la menos eficaz de todas las dicarboximidas, en comparación con el Ronilan de BASF (basado en el vinclozolin) y el Sumislex de Sumitomo (basado en la procimidona). Además, sostienen que Switch de Syngenta tiene la ventaja adicional de incorporar dos ingredientes activos con dos modos de acción distintos, permitiendo por tanto a los agricultores de algunos países aplicar este producto con el doble de frecuencia que productos específicos (por ejemplo, los productos Scala o Teldor de las partes) en un programa regular de pulverizaciones. También sostienen que [...].

([39]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

(717) Las partes admiten que la situación de resistencia descrita para la fenhexamida y el pirimetanil es, en general, correcta, aunque afirman que se ha observado resistencia a [...] en ensayos. Las partes no han proporcionado pruebas de que sea probable que los problemas de resistencia tengan en un futuro próximo efectos en las ventas de Scala en el EEE. Afirman además que ambos compuestos están indicados específicamente para aplicaciones limitadas solamente. Alegan que, en la práctica, [..] no se aplica más que [...] por temporada y está sujeto a una fuerte competencia de otras anilinopirimidinas (Switch de Syngenta basado en ciprodinil, y Frupica de Sipcam basado en mepanipirim). Sostienen además que entre otros tratamientos alternativos importantes figuran el Geoxe de Syngenta (basado en fludioxonil), el Sumico de Sumitomo basado en dietofencarb y carbendazim y el Sekoya de Syngenta (basado en fluazinam).

(718) Las partes sostienen, además, que el breve intervalo de seguridad anterior a la cosecha que exige el Teldor de Bayer no es una ventaja significativa para las partes, puesto que los botriticidas no suelen utilizarse en un periodo próximo a la vendimia.

(719) Otros operadores del mercado alegan, sin embargo, que las partes tendrán la cartera más amplia de productos del sector en cuanto a número de ingredientes activos y número de modos de acción. El único competidor que tiene una cartera parecida a la de las partes es Syngenta.

(720) Las partes reiteran los argumentos anteriores en su respuesta al pliego de cargos. Los terceros, sin embargo, sostienen que las partes serían la única empresa con botriticidas basados en ingredientes activos con cuatro modos de acción distintos. Un encuestado en la investigación de mercado alega que esto les permitiría cubrir todo el calendario de pulverizaciones durante una temporada, dado que normalmente se realizan tres aplicaciones, pero en algunas zonas de botritis se realizan cuatro aplicaciones. De esta manera, las partes tendrían un sistema de pulverización único que utiliza el pirimetanil para la primera aplicación, la iprodiona para la segunda, la diclofluanida para la tercera y la fenhexamida al final de la temporada. Otro encuestado afirma que en teoría se requieren cuatro tratamientos, pero que en la práctica se realizan dos o tres, excepto en el área de Champagne, donde se realizan tres tratamientos o más. En el contexto de estas observaciones, el hecho de que no se aplique Scala más de una vez por temporada no parece un argumento muy sólido, cuando las partes cuentan con ingredientes activos con cuatro modos de acción distintos.

(721) Otros operadores del mercado reconocen que sustancias químicas más antiguas como la iprodiona y la diclofluanida pueden ser técnicamente menos atractivas, pero esto se refleja en su precio y por tanto se utilizan en secuencia con otros ingredientes activos como la fenhexamida y el pirimetanil.

(722) En cuanto al argumento de que el breve intervalo de seguridad antes de la cosecha que exige Teldor no constituye una ventaja significativa, esto se ve refutado por otros operadores del mercado a los que se pidió que comentasen este aspecto. En las indicaciones de Teldor se menciona explícitamente que el producto puede utilizarse en la uva hasta poco antes de la vendimia. Un encuestado menciona que esta ventaja es especialmente importante para el segmento de la uva de mesa.

(723) Además, las partes sostienen que [...], y que la iprodiona se enfrenta no sólo a la competencia genérica, sino también a ciertos problemas de resistencia. Las partes no dieron los nombres de ninguna empresa que venda productos en el EEE basados en la iprodiona, y no han detallado lo que significa «ciertos problemas de resistencia». La Comisión no ha sido por tanto capaz de verificar si las declaraciones anteriores eran importantes para la evaluación de la posición de las partes ([40]).

(724) Las partes, en su respuesta al pliego de cargos, proporcionan una lista de empresas que, según ellas, suministran iprodiona genérico en Italia. Sin embargo, Italia no es uno de los mercados donde la Comisión tiene problemas de competencia. También cabe señalar que los competidores declaran que no tienen conocimiento de la existencia de iprodiona genérico en la UE.

(725) Un operador del mercado afirma que en general es probable que la competencia genérica sea menos importante en los productos más nuevos del mercado de la botritis que en otros mercados. La razón son los problemas de resistencia generalizada, que acorta la duración de vida de los productos.

([40]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(726) Por último, las partes alegan que BASF está desarrollando su nuevo producto BAS 510 contra la botritis, que se lanzará en 2002 o 2003. Efectivamente, es cierto que la mayoría de los operadores del mercado esperan que el BAS 510 de BASF sea un producto muy bien acogido. Sin embargo, los operadores del mercado sostienen que incluso si este un producto llegara a tener éxito, ello no cambiaría la situación global de las partes en este mercado, que tendrían con mucho la mayor cartera del mercado ([41]).

(727) Las partes afirman que siete mercados nacionales se ven afectados por la operación. De éstos, Francia es fácilmente el mayor, con un valor de 32 millones de euros, seguido de Italia con 15 millones de euros. Existen problemas de competencia en Francia, Alemania, Grecia y Portugal.

(728) En Francia, las partes estimaron en la notificación que su cuota de mercado conjunta era del [40-50] % (Bayer [10-20] %, ACS [20-30] %), siendo sus principales competidores Syngenta ([30-40] %) y BASF ([0-10] %). Las partes corrigieron posteriormente estas cifras [40-50] % (Bayer [10-20] %, ACS [20-30] %). La investigación de mercado ha confirmado ampliamente la opinión de las partes sobre las posiciones de los principales competidores ([42]). El panorama, por tanto, serían dos grandes competidores, con una gran diferencia con respecto al siguiente operador, BASF.

(729) ACS genera casi el 90 % de su volumen de negocios a través de la venta de Scala (pirimetanil), mientras que el único producto de Bayer es Teldor (fenhexamida). Según lo mencionado anteriormente, tanto el pirimetanil como la fenhexamida son ingredientes activos relativamente nuevos. Bayer ha aumentado de esta manera sus ventas en el mercado francés de productos contra la botritis de [...] euros en 1998 y 1999 a [...] euros en 2000. Según las partes, Scala y Teldor tienen conjuntamente una cuota de mercado del [40-50] %.

(730) Teniendo en cuenta esta combinación de los ingredientes activos eficaces de las partes, el potencial de crecimiento de sus productos más nuevos y la elevada cuota de mercado de las partes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas contra la botritis de la vid en Francia.

(731) En Alemania, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta es del [30-40] % (Bayer [10-20] %, ACS [20-30] %), siendo los competidores principales Syngenta ([30-40] %) y BASF ([10-20] %). La investigación de mercado sugiere que la posición de las partes es mayor del [30-40] %, y probablemente cercana al [40-50] %, y que su cuota de mercado conjunta es considerablemente mayor que la de Syngenta ([43]).

(732) El principal producto de Bayer que se vende en el mercado alemán contra la botritis de la vid es Teldor (fenhexamida), mientras que la cuota de mercado de ACS resulta de las ventas de Scala (pirimetanil), Rovral (iprodiona) y Sumico (carbendazim y dietofencarb).

(733) Teniendo en cuenta esta combinación de los ingredientes activos eficaces de las partes, el potencial de crecimiento de sus productos más nuevos y la elevada cuota de mercado de las partes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas contra la botritis de la vid en Alemania.

(734) En Grecia, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [20-30] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %), siendo los principales competidores Syngenta ([30-40] %), BASF ([10-20] %) y DuPont ([0-10] %). Otros operadores del mercado ofrecen estimaciones considerablemente mayores (desde el [50-60] % al [80-90] %) de la cuota de mercado de las partes. La investigación de mercado, de hecho, ha puesto de manifiesto que es probable que la posición de las partes sea considerablemente mayor de lo que las propias partes estiman, y que la cuota de mercado conjunta de las partes sea mucho más elevada que la de cualquiera de sus competidores ([44]).

(735) Bayer vende Teldor (fenhexamida), mientras que ACS vende Rovral (iprodiona), Scala (pirimetanil) y Ronilan Flow (vinclozolin), lo que supone casi el [50-60] % de las ventas ACS en este mercado.

(736) Teniendo en cuenta esta combinación de los ingredientes activos eficaces de las partes, el potencial de crecimiento de sus productos más nuevos y la elevada cuota de mercado de las partes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas contra la botritis de la vid en Grecia.

([41]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

([42]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([43]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([44]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

(737) En Portugal, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [50-60] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [30-40] %), siendo sus principales competidores DuPont ([10-20] %), Syngenta ([10-20] %) y BASF ([0-10] %). La investigación de mercado ha confirmado por lo general que las partes tendrían una elevada cuota de mercado conjunta, probablemente superior al [50-60] % y considerablemente mayor que la de cualquiera de sus competidores ([45]).

(738) Bayer vende Euparen (diclofluanida), mientras que ACS vende Scala (pirimetanil) y Rovral (iprodiona). Bayer está planeando introducir [...]. Se espera que ambas alcancen cuotas de mercado significativas antes de 2004.

(739) Teniendo en cuenta esta combinación de los ingredientes activos eficaces de las partes, el potencial de crecimiento de sus productos más nuevos y la elevada cuota de mercado de las partes, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas contra la botritis de la vid en Portugal.

e) *Fungicidas para el lúpulo*

(740) Según las partes, el único mercado afectado por la operación sería Alemania, donde las partes estiman su cuota de mercado conjunta en un [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [20-30] %), siendo sus principales competidores BASF ([40-50] %), Syngenta ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). La investigación de mercado ha confirmado que habría dos grandes participantes en este mercado, Bayer/ACS y BASF, con Syngenta y Dow muy por detrás ([46]). Además, cabe señalar que Bayer, a finales de 2000, compró el producto Flint, basado en la estrobilurina trifloxistrobina. Este producto se introdujo en Alemania en 2000, y en 2001 ya había alcanzado una cuota de mercado del [0-10] % ([47]). Las partes prevén que Flint alcanzará una cuota de mercado del [10-20] % antes de 2004.

(741) Bayer vende principalmente Bayfidan (triadimenol), que controla la mildiú. ACS vende solamente Aliette WG (fosetil). Las partes sostienen que este producto está diseñado fundamentalmente para la protección de la vid contra la mildiú. También afirman que, en general, los productos utilizados para la protección del lúpulo son productos con varias funciones, utilizados fundamentalmente para la protección de otros cultivos. Sostienen que el hecho de que las mismas formulaciones finales y las mismas sustancias activas se utilicen en varios cultivos dificulta cualquier discriminación en materia de precios respecto a los productores de un cultivo específico. Sin embargo, las partes también indican que en Alemania se utiliza Aliette WG exclusivamente para el lúpulo. Por tanto, el producto más importante de las partes en Alemania no es un producto utilizado en diversos cultivos, sino uno utilizado exclusivamente en el lúpulo.

(742) Los terceros, sin embargo, están en general de acuerdo con el argumento de las partes de que el lúpulo es un mercado pequeño, y que ninguna empresa desarrolla exclusivamente productos para su uso en este cultivo. Sin embargo, una consecuencia importante de esto es también que es muy probable que una posición fuerte en un mercado del lúpulo sea duradera, puesto que la entrada de nuevos operadores en el mercado es menos probable que para otros cultivos, donde las ventas de fungicidas son mayores.

(743) Las partes alegan que su cuota de mercado disminuirá, mientras que la de BASF aumentará, pues esperan que BASF lance su nuevo producto BAS 500, la estrobilurina piraclostrobin, en 2003. Sostienen que BAS 500 será un fuerte competidor para Flint, la estrobilurina de Bayer (trifloxistrobina). Las partes también afirman que se espera que Flint compense la disminución de ventas de otros productos de Bayer, que se espera que bien se retiren ([...]) o disminuyan sustancialmente sus ventas ([...]). Por tanto, afirman que el lanzamiento previsto de Flint no cambiará sustancialmente la situación actual del mercado. La Comisión observa que Flint ya está presente en el mercado, con bastante éxito. La Comisión no puede basar su evaluación de este mercado en alegaciones de las partes sobre una eventual retirada de algunos productos. Las partes no han explicado porqué las ventas de [...] disminuirán a corto plazo. En su respuesta al pliego de cargos, las partes también alegan que los productos de las partes tendrán que enfrentarse a la competencia de Syngenta, debido al registro del producto Ridomil Granular y al registro previsto de Amistar. La investigación de mercado, así como una evaluación de la introducción de productos nuevos, no apoya las alegaciones de las partes en el sentido de que la introducción de Flint no consolidará su posición, ni sus afirmaciones sobre la importancia de que los competidores introduzcan nuevos productos ([48]).

([45]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([46]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([47]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([48]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(744) Teniendo en cuenta esta situación, la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una nueva competencia fuerte en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de fungicidas para el lúpulo en Alemania.

f) *Fungicidas para oleaginosas y proteaginosas*

(745) Las partes estiman que el valor global del mercado de fungicidas para oleaginosas y proteaginosas del EEE ascendió a [...] millones de euros en 2000, teniendo las partes un [20-30] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %), Syngenta y BASF un [10-20] % cada una, y DuPont un [10-20] %. Puesto que ACS solamente tiene actividad en algunos países del EEE, las partes afirman que sus actividades sólo se solapan en tres países.

(746) En Alemania, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta es del [50-60] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %), siendo BASF el principal competidor con un [40-50] %. La investigación de mercado ha confirmado ampliamente la opinión de las partes en lo que respecta a las cuotas de mercado, es decir, que las partes tienen una cuota de mercado conjunta muy elevada y que BASF es el único competidor con una cuota de mercado significativa ([49]).

(747) ACS genera alrededor del [60-70] % de su volumen de negocios con Folicur, basado en el ingrediente activo tebuconazol, suministrado por Bayer. Bayer sólo vende Folicur. Los productos Derosal (carbendazim) y Verisan (iprodiona) de ACS suponen el [40-50] % restante de las ventas de ACS en este mercado.

(748) Las partes alegan que, puesto que ACS ya vende en la actualidad productos suministrados por Bayer, la operación no da lugar a un cambio sustancial de la estructura actual del mercado. Por el contrario, la Comisión opina que la operación propuesta eliminará la competencia directa de los productos a base de tebuconazol, que según los terceros suponen cerca del [50-60] % del mercado alemán, frente al [70-80] % en 1997.

(749) Las partes esperan que su cuota de mercado conjunta disminuya a apenas un [30-40] % antes de 2004. Las partes alegan que se enfrentan a una fuerte competencia de BASF, que según ellas puede ampliar su posición en el mercado alemán con su fungicida metconazol. Según las partes, la cuota de mercado de BASF ha aumentado durante los últimos años especialmente gracias a este producto, mientras que la cuota de las partes ha disminuido en el mismo período de tiempo. Las partes alegan que el lanzamiento previsto por BASF del piraclostrobin en 2002/2003 traerá consigo una presión competitiva adicional sobre la entidad conjunta. Las partes también afirman que Syngenta lanzará un fungicida basado en el difenoconazol bajo la marca Eria, y se espera que las partes adquieran una cuota de mercado superior al [10-20] %. Además, las partes afirman que el tebuconazol de Bayer dejará de contar con protección de patente en 2003, y la entrada de productos genéricos contribuirá más a una fuerte competencia en el mercado alemán de fungicidas para la protección de oleaginosas y proteaginosas. Las partes afirman que esta competencia genérica procederá fundamentalmente de Makhteshim. Las alegaciones de las partes sobre la importancia de los diversos lanzamientos previstos para un futuro próximo no se han visto confirmadas por la investigación de mercado ([50]).

(750) Teniendo en cuenta esta situación, la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una nueva competencia fuerte en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los fungicidas para oleaginosas y proteaginosas en Alemania.

g) *Fungicidas para hortalizas*

(751) Según los cálculos de Bayer, el mercado de fungicidas para hortalizas del EEE en 2000 ascendió a cerca de [...] millones de euros. En el EEE, las partes serían líderes del mercado con un [30-40] %, seguidas de Syngenta ([20-30] %), BASF ([10-20] %), DuPont ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). Según las partes, la operación afectará a los mercados nacionales de 12 países.

([49]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([50]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(752) Las partes alegan que el segmento de las hortalizas incluye un gran número de plantas distintas con una gran variedad de problemas. Afirman que, por una parte, aunque hay unos 30 cultivos de hortalizas distintos, las enfermedades que les afectan y los productos utilizados para tratar estas enfermedades son muy similares. Por otra parte, debido a la gran variedad de enfermedades que afectan a las diversas plantas, la protección de las hortalizas requiere el uso de productos con una eficacia de amplio espectro, que pueden también utilizarse en otros cultivos.

(753) Los productos vendidos por Bayer son principalmente formulaciones de las sustancias activas tebuconazol, propineb, triadimenol y diclofluanida, mientras que ACS vende fungicidas basados en iprodiona y fosetil. El tebuconazol es un ingrediente activo fungicida sistémico, que se utiliza en pulverizaciones bajo las marcas Folicur y Horizon, y como tratamiento de semillas. Las partes afirman que el ingrediente activo es eficaz contra varias enfermedades de los cereales (*Fusarium*, *Septoriosis* y *Puccinia*), cacahuetes (*Mycosphaerella*, *Puccinia*, *Sclerotinia*, *rizoctonia*), vid (*Uncinula*), colza (*Pyrenopeziza*, *Alternaria*, *Leptosphaeria*), plátanos, café, fruta y hortalizas. Asimismo, las partes alegan que el propineb, que se comercializa bajo la marca registrada Antracol, se utiliza para varios cultivos incluidas hortalizas, patatas, tabaco, plantas ornamentales, frutas y, en algunas regiones, también en arroz, lúpulo y café. Por último, el triadimenol, que se comercializa como aerosol bajo la marca Bayfidan y como tratamiento para las semillas bajo la marca Baytan, es eficaz contra la mildiú, la roya y diversas clases de necrosis foliares, particularmente en cereales, café, vid, fruta y hortalizas.

(754) Las partes alegan que se enfrentan a una fuerte competencia de otras empresas internacionales y nacionales, algunas de las cuales (incluidas Syngenta y BASF) tienen una posición fuerte en casi todos los mercados nacionales. Alegan que se espera que BASF lance los fungicidas dimoxistrobina y piraclostrobin, a base de estrobilurina, así como BAS 510, en 2003, y que se puede por tanto esperar que su cuota de mercado aumente. Por otra parte, las partes sostienen que, puesto que la mayoría de los ingredientes activos utilizados para la formulación de fungicidas para hortalizas ya no gozan de protección de patente, están sujetos a la competencia genérica. Las partes dan el ejemplo del producto triadimenol de Bayer, que según las partes lo producen Makhteshim y diversos proveedores chinos (por ejemplo, Seven Continents Agriculture) y se vende en la UE. Alegan que lo mismo sucede con el propineb, que se importa en el EEE procedente de China. La protección de patente para el ingrediente activo tebuconazol de Bayer expirará en 2003. Puesto que la empresa genérica Makhteshim fabrica ya tebuconazol en su propia planta de producción en Brasil, las partes alegan que tendrá capacidad para vender dicho ingrediente activo en el EEE tan pronto como expire la patente. Por último, al igual que en el mercado de fungicidas para frutas y frutos de cáscara, Bayer y ACS generan parte de su volumen de negocios con productos de terceros, cuyo suministro se verá interrumpido probablemente por los proveedores respectivos debido a la interferencia de los productos de terceros en la cartera combinada de productos de Bayer y ACS.

(755) La Comisión escribió en el pliego de cargos que estos argumentos son en su mayoría tan generales que es difícil que la Comisión los tenga muy en cuenta en su evaluación de estos mercados. Las partes no dieron ejemplos concretos de productos de terceros que pudieran retirarse. Ni explicaron en qué mercados venden triadimenol y propineb los productores genéricos, o cuándo y en qué mercados esperan la competencia genérica del tebuconazol ([51]). La investigación de mercado de la Comisión también ha puesto de manifiesto que la importancia que dan las partes a los productos futuros de BASF no puede confirmarse totalmente ([52]).

(756) En su respuesta al pliego de cargos, las partes, por primera vez, han presentado listas con la situación del registro del triadimenol genérico de Makhteshim; hacen referencia de nuevo al tebuconazol, mencionan que el propineb genérico es producido por Agrimont en Italia y SPRJ en China, y proporcionan nombres de supuestos competidores genéricos para varios productos en Bélgica. Las partes no intentan cuantificar el impacto de esta competencia ni explicar si se venden realmente los productos registrados, ni en qué cantidad. La Comisión no puede, sobre la base de una información tan escasa presentada en una fase muy tardía del procedimiento, modificar su opinión general de que la competencia genérica en estos mercados no constituye una grave amenaza para la fuerte posición conjunta de las partes.

([51]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

([52]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(757) Por el contrario, se ha alegado, de forma similar a lo que respecta a los fungicidas para la fruta, que la posición de las partes se consolidará en un futuro próximo con la introducción del producto Flint de Bayer (trifloxistrobina). En efecto, asociado a los productos disponibles de las partes, Scala (pirimetanil), Vision (pirimetanil y fluquinconazol), Folicur (tebuconazol) y Euparen (diclofluanida), este producto contribuirá a reforzar la posición de las partes. También se alega que el nuevo botriticida Teldor de Bayer (fenhexamida) está aún en curso de penetración en el mercado, y que reforzará la presencia de las partes en el mercado. También se afirma que las partes tienen otros productos en desarrollo, tales como BAY 14120 (procide triazol) y dioaxastrobina ([53]). Además, parece que el iprovalicarbo de Bayer y la fenamidona de ACS están ambos en vías de penetración en el mercado.

(758) Por otra parte, las partes reconocen que ACS introducirá un nuevo fungicida para [...], llamado [...], que se espera alcance grandes cuotas de mercado en varios países, siendo la más elevada [...].

(759) En su respuesta al pliego de cargos, las partes alegan que el nuevo producto de ACS, [...], sirve sólo como sustitución [...] del actual producto [...]. Lo mismo se aplica a [...], que sustituirá a Rovral WP. La Comisión admite que esto puede ser correcto hasta cierto punto. Sin embargo, en algunos países hay más elementos. Por ejemplo, las partes esperan alcanzar en Alemania [...] una cuota de mercado del [10-20] % en 2004, mientras que Previcur solamente tuvo una cuota del [0-10] % en 2000. Además, cabe señalar que incluso cuando los productos de sustitución no garanticen unas cuotas de mercado más elevadas, ello significa que las partes pueden defender su posición de mercado con un producto más novedoso.

(760) Este gran número de fungicidas representa una amplia cartera con modos de acción distintos. La trifloxistrobina es un fungicida de tipo estrobilurina, el pirimetanil pertenece al grupo de las anilinopirimidinas, el fluquinconazol y el tebuconazol son triazoles y la diclofluanida es un compuesto isocíclico. Se afirma que este número de modos de acción distintos permitirá a las partes desarrollar programas muy eficaces de lucha contra la resistencia en el mercado de los fungicidas para hortalizas.

([53]) Las partes afirman que no tienen ningún triazol llamado BAY 14120 en desarrollo y que la declaración probablemente se refiere al JAU 6476.

(761) En Austria, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [30-40] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %), siendo los principales competidores Syngenta ([30-40] %), BASF ([0-10] %), DuPont ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). Según las partes, la cuota de mercado de Syngenta ha aumentado muy sustancialmente durante los últimos años, mientras que la de las partes ha disminuido. La investigación de mercado de la Comisión ha puesto de manifiesto que es probable que la cuota de mercado de las partes sea considerablemente superior a lo que éstas declaran. En especial, la estimación que realizan las partes del tamaño total del mercado total parece demasiado elevada, lo que significaría que las partes tienen una cuota de mercado considerablemente superior al [40-50] % ([54]).

(762) ACS vende Rovral (iprodiona) y Previcur (propamocarb), mientras que el único producto de Bayer es Bayfidan (triadimenol). Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] % y Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % antes de 2004. Cabe señalar que Flint se introdujo en 2001 y que ahora debe estar en vías de alcanzar su cuota de mercado.

(763) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los productos más nuevos y futuros de las partes y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía una posición dominante en el mercado austríaco de fungicidas para hortalizas.

(764) En Bélgica, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [30-40] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %), siendo sus principales competidores Syngenta ([20-30] %) y BASF ([20-30] %). La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que la cuota de mercado de las partes sea considerablemente superior a la declarada por ellas. En especial, la estimación de las partes acerca del tamaño del mercado total parece demasiado elevada, lo que significaría que las partes tienen una cuota de mercado considerablemente superior al [40-50] %. Además, Bayer tuvo en 2001 una cuota de mercado adicional del [0-10] % por la venta de Alto SL 100, un producto basado en el ciproconazol incluido en el «paquete Flint» adquirido por Bayer a raíz de las transferencias que se produjeron a raíz de la concentración de Syngenta.

([54]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

(765) La cartera de productos de ACS consta de 11 productos distintos, mientras que Bayer vende sobre todo Horizon (tebuconazol) y Baycor (bitertanol). Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] %, Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % y una nueva formulación basada en iprodiona un [0-10] %, antes de 2004. Cabe señalar que Flint se introdujo ya en 2000.

(766) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado belga de fungicidas para hortalizas.

(767) Por lo que respecta a Francia, las partes estimaron en la notificación que su cuota de mercado conjunta era del [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %), siendo los principales competidores Syngenta ([30-40] %) y BASF ([20-30] %). Las partes corrigieron estas cifras posteriormente [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %), pero en la respuesta al pliego de cargos las corrigieron de nuevo [30-40] %. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que las partes hayan sobrestimado en gran medida el tamaño total del mercado, y que su cuota de mercado conjunta se sitúe en torno al [50-60] % ([55]).

(768) Los principales productos de ACS se basan en la iprodiona, que se vende en distintas formulaciones bajo la marca Rovral, en el fosetil (comercializado bajo las marcas Aliette y Rhodax), en el pirimetanil (vendido bajo las marcas Scala y Walabi), en el propamocarb (vendido bajo la marca Previcur) y en el clorotalonil. El producto principal de Bayer es Horizon, basado en el tebuconazol, y una mezcla de tebuconazol y del carbendazim de ACS vendido bajo la marca Libero.

(769) Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] % y Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % antes de 2004. Cabe señalar que Flint se introdujo en 2001 y que ahora, por tanto, debe estar alcanzando su cuota de mercado. Además, también Teldor (fenhexamida) se ha introducido recientemente en este mercado.

(770) En su respuesta al pliego de cargos, las partes alegan que Flint se introducirá en Francia en 2002 para las hortalizas, y que esto se comunicó a la Comisión en un anexo a una declaración anterior. Sin embargo, en otro anexo a la misma declaración se indica que el producto se introdujo en 2001. El hecho de que la introducción se produjera en 2001 o en 2002 no modificará significativamente la evaluación del impacto de este producto. La cuestión principal es que el producto estará en el mercado inmediatamente y no dentro de unos años.

(771) Las partes afirman que, puesto que Bayer sólo añade un porcentaje muy pequeño a la cuota de mercado de ACS, la estructura de mercado no cambiará en Francia como resultado de la concentración propuesta. Sin embargo, la adición de Flint y Teldor aumenta la presencia de mercado de Bayer, y la combinación de Flint con la cartera de productos de ACS consolida la posibilidad de las partes de ofrecer herramientas muy eficaces de lucha contra la resistencia en el mercado de los fungicidas para hortalizas.

(772) Las partes afirman en su respuesta al pliego de cargos que [...]. La introducción de Flint, por tanto, consolida la posibilidad de las partes de ofrecer un programa de lucha contra la resistencia.

(773) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado francés de fungicidas para hortalizas.

(774) Por lo que se refiere a Alemania, las partes estimaron en la notificación que su cuota de mercado conjunta asciende al [30-40] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [0-10] %), siendo los principales competidores BASF ([30-40] %) y Syngenta ([20-30] %). En su respuesta al pliego de cargos, las partes corrigieron su cuota de mercado conjunta al [30-40] %. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que las partes hayan sobrestimado en gran medida el tamaño total del mercado, y que su cuota de mercado conjunta se sitúe en torno al [60-70] % ([56]). Esta conclusión se basa en una comparación de las cifras de ventas reales comunicadas por los competidores, así

([55]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([56]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

como en las estimaciones de los competidores acerca del tamaño total del mercado. En cualquier caso, la cuota de mercado conjunta de las partes es considerablemente superior a la de cualquiera de sus competidores.

(775) La posición de mercado de las partes se basa en la venta de tebuconazol y triadimenol (Bayer), iprodiona, propamocarb y pirimetanil (ACS).

(776) Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [10-20] % y Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % antes de 2004. Cabe señalar que Flint se introdujo en 2001 y que, por tanto, ahora debe estar alcanzando su cuota de mercado.

(777) En su respuesta al pliego de cargos, las partes alegan que Flint se introducirá en Alemania en 2002 para las hortalizas, y que esto se comunicó a la Comisión en un anexo a una declaración anterior. Sin embargo, en otro anexo a la misma declaración se indica que el producto se introdujo en 2001. A este respecto cabe señalar que las partes indicaron que el mismo producto (Flint 50 WG) se vendió para el lúpulo en Alemania en 2001. El hecho de que la introducción se produjera en 2001 o en 2002 no modificará significativamente la evaluación del impacto de este producto. La cuestión principal es que el producto estará en el mercado inmediatamente y no dentro de unos años.

(778) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado alemán de fungicidas para hortalizas.

(779) Por lo que respecta a Grecia, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta es del [30-40] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [20-30] %), siendo los principales competidores Syngenta ([10-20] %), BASF ([10-20] %), DuPont ([0-10] %) y Dow ([0-10] %). La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que las partes hayan sobrestimado en gran medida el tamaño total del mercado, y que su cuota de mercado conjunta se sitúe en torno al [50-60] %. La investigación de mercado también ha puesto de manifiesto que las partes tienen la posición más fuerte con gran diferencia, y que tienen una cuota de mercado conjunta varias veces superior a la del competidor más cercano ([57]).

(780) Los productos más importantes de ACS en 2000 fueron Afugan (pirazofos), Previcur (propamocarb) y Rovral (iprodiona). Los productos principales de Bayer son Antracol (propineb), Antracol-Kombi (triademefon y propineb) Baycor (bitertanol) y Teldor (fenhexamida). Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] %, y otros nuevos productos el 8 % antes de 2004. Por otra parte, las partes afirman que el Afugan no se vende en Grecia después de 2000 y que no quedan existencias en Grecia que puedan venderse.

(781) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado griego de fungicidas para hortalizas.

(782) En los Países Bajos, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta es del [40-50] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %), siendo los principales competidores Syngenta ([30-40] %) y BASF ([10-20] %). La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que las partes hayan sobrestimado el tamaño total del mercado, y que su cuota de mercado conjunta sea considerablemente superior al 50 %. La investigación de mercado también ha puesto de manifiesto que las partes tienen la posición más fuerte con gran diferencia, y que tienen una cuota de mercado conjunta varias veces superior a la del competidor más cercano ([58]).

(783) En su respuesta al pliego de cargos, las partes se ratifican en sus propios datos sobre el tamaño total del mercado, basándose en datos de expertos independientes. Sin embargo, los competidores también basan sus cálculos del tamaño total del mercado en datos de expertos independientes. En este mercado, todos los competidores tienen estimaciones sobre el tamaño total del mercado considerablemente más bajas que las de las partes. La Comisión, por tanto, considera que es muy probable que el mercado total sea considerablemente inferior a lo declarado por las partes.

([57]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([58]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

(784) Bayer vende Baycor (bitertanol) y Euparen (tolilfluanida). El volumen de negocios de ACS se genera principalmente a través de los productos Previcur (propamocarb), Rovral (iprodiona) y Sporgon y Sportak (procloraz ambos). Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [10-20] %, Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % y otro nuevo producto de Bayer un [0-10] % antes de 2004.

(785) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado holandés de fungicidas para hortalizas.

(786) En Portugal, las partes estiman que su cuota de mercado conjunta asciende al [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %), siendo los principales competidores Syngenta ([20-30] %) y BASF ([0-10] %). La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que es probable que las partes hayan sobrestimado el tamaño total del mercado, y que su cuota de mercado conjunta se sitúe en torno al [50-60] %. La investigación de mercado también ha puesto de manifiesto que las partes tienen la posición más fuerte con gran diferencia, y que tienen una cuota de mercado conjunta varias veces superior a la del competidor más cercano ([59]).

(787) Los productos más importantes de ACS son Rubigan (Fenarimol) y Baktane (miclobutanil). Se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] % y Flint (trifloxistrobina) un [0-10] % antes de 2004.

(788) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado portugués de fungicidas para hortalizas.

(789) En Suecia, las partes estiman que tienen una cuota de mercado conjunta del [50-60] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [10-20] %), siendo los principales competidores Syngenta ([30-40] %) y BASF ([0-10] %). La investigación de mercado ha confirmado que las partes tienen una posición única en Suecia y distribuyen gran parte de los productos vendidos por las empresas que realizan investigación. La investigación de mercado también ha puesto de manifiesto que las partes tienen la posición más fuerte con gran diferencia, y que tienen una cuota de mercado conjunta varias veces superior a la del competidor más cercano ([60]).

(790) ACS vende principalmente productos basados en iprodiona. Las partes alegan que la cuota de mercado de Bayer se debe casi totalmente a la comercialización de productos de terceros a través de su filial Gullviks, y que Bayer sólo vende cantidades muy pequeñas de su producto Teldor, basado en la fenhexamida. Otros productos vendidos por Gullviks son Amistar y Ridomil, basados respectivamente en la azoxistrobina y el metalaxil, ambos suministrados por Syngenta. La Comisión no puede, sin embargo, considerar que estos argumentos bastan para suprimir los problemas de competencia que suscita la operación propuesta en el mercado sueco. El hecho es que la operación dará lugar a una competencia mucho menor en el mercado sueco y que no hay ninguna razón para creer que la fuerte posición de la entidad conjunta se verá amenazada.

(791) Las partes reiteran que la Comisión no evalúa correctamente el impacto de Gullviks en Suecia. En especial, alegan que la cartera de Gullviks, al contrario que la de sus competidores, se limita a productos fitosanitarios, que constituyen una cantidad limitada de las necesidades totales de los agricultores. Según las partes, los agricultores continúan dependiendo de los competidores de Gullviks, las cooperativas de agricultores, para otros productos tales como, por ejemplo, maquinaria agrícola, venta de material de construcción, fertilizantes y semillas.

(792) La Comisión no considera que la situación del mercado sueco impida un comportamiento anticompetitivo de las partes en un mercado en el que, según sus propias cifras, tendrían una cuota conjunta del [50-60] %. En efecto, a través de Gullviks, las partes tendrían una cartera única de fungicidas para hortalizas, vendiendo no sólo sus propios productos sino también productos de Syngenta. Nada hace pensar que los agricultores tengan alternativas a comprar a Gullviks, por mucha maquinaria y material de construcción que compren a las cooperativas.

([59]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

([60]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

(793) Además, se espera que el nuevo producto [...] alcance un [0-10] %, y otro nuevo producto de ACS basado en la iprodiona un [0-10] % antes de 2004.

(794) Teniendo en cuenta la ya fuerte posición de las partes, el hecho de que ambas partes conjuntamente sean mucho mayores que sus competidores más cercanos, el potencial de crecimiento de los más recientes productos lanzados por las partes y de los futuros lanzamientos, y la falta de una competencia fuerte de nuevos productos en un futuro próximo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado sueco de los fungicidas para hortalizas.

Conclusión general sobre los fungicidas

(795) Por lo que respecta a los fungicidas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado de los fungicidas para cereales en Italia; de los fungicidas para frutas y frutos de cáscara en Dinamarca, Francia y Alemania; de los fungicidas para la fresa en Suecia; de los fungicidas para la botritis de la vid en Francia, Alemania, Grecia y Portugal; de los fungicidas para el lúpulo en Alemania; de los fungicidas para oleaginosas y proteaginosas en Alemania; y de los fungicidas para hortalizas en Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal y Suecia.

E. TRATAMIENTO DE SEMILLAS

(796) Las semillas pueden padecer enfermedades generadas en la propia semilla o en el suelo, o que son trasmitidas por insectos que viven en el suelo o que son activos al principio del ciclo. Para asegurar una buena germinación y evitar pérdidas y daños debidos a hongos y a ataques de insectos, se aplican a la semilla tanto fungicidas como insecticidas, en la mayoría de los casos al mismo tiempo. Normalmente, los proveedores de productos de tratamiento de semillas no realizan el tratamiento, sino que se limitan suministrar los productos a otras empresas con instalaciones de tratamiento adecuadas.

(797) El mercado del tratamiento de semillas se considera un mercado de importancia creciente. El tratamiento de las semillas es muy eficaz y respetuoso del medio ambiente. Muchos encuestados en la investigación de mercado de la Comisión prevén que el tratamiento de semillas crecerá en importancia, porque habrá más demanda de protección de las semillas de más valor, especialmente las semillas genéticamente mejoradas, garantizando así un crecimiento fuerte y una protección eficaz de la semilla en las primeras fases de crecimiento.

(798) Bayer estima que el tamaño total del mercado de tratamiento de semillas en el EEE ascendió a [...] millones de euros en 2000, y que sigue creciendo. En 2000, el volumen de negocios generado por Bayer en el EEE en el segmento del tratamiento de semillas ascendió a [...] millones de euros, y el de ACS a [...] millones de euros.

(799) En sus observaciones relativas a la decisión 6(1)c de la Comisión, las partes alegan que no se espera otro aumento sustancial del valor del mercado de tratamiento de semillas debido un entorno altamente competitivo, a la presencia cada vez mayor de productos genéricos de bajo valor, especialmente en el segmento de los fungicidas, y a la presión competitiva ejercida por la demanda, que está compuesta por empresas nacionales e internacionales de semillas y de tratamiento de semillas que ejercen un gran poder de negociación.

(800) La mayoría de los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión no están de acuerdo con esta descripción de la evolución del mercado, que por otro lado tampoco concuerda con los documentos internos presentados por las partes. Por ejemplo, en una presentación interna realizada por ACS a finales de 1999, [información confidencial de ACS].

(801) Bayer es el líder global en el tratamiento de semillas. En el EEE, correspondería a las partes el [60-70] % de las ventas globales de productos de tratamiento de semillas (Bayer [40-50] %, ACS [20-30] %). Sólo hay otros dos operadores con alguna importancia en el tratamiento de semillas en Europa, Syngenta y Uniroyal, esta última con una dimensión mucho menor. De las empresas agroquímicas que realizan investigación, BASF, Dow y DuPont no están prácticamente activas en el sector del tratamiento de semillas, mientras que Monsanto tiene un producto recientemente introducido contra una enfermedad concreta pero importante de los cereales (la enfermedad «mal del pie»).

(802) Los operadores del mercado describen generalmente el tratamiento de semillas como un mercado que tiene requisitos específicos para las empresas que quieren operar en él. Evidentemente, las empresas tiene que poseer un ingrediente activo adecuado para el tratamiento de semillas. Por lo que respecta a los insecticidas, los ingredientes activos imidacloprid y fipronil de las partes han tenido un especial éxito debido a la duración de su eficacia. De hecho, se ha afirmado que estas nuevas sustancias químicas representan un cambio decisivo en el tratamiento de semillas. Por lo que respecta a los fungicidas, los ingredientes activos tienen que ser eficaces especialmente contra ciertas enfermedades transmitidas por el suelo, que pueden variar entre las distintas cosechas.

(803) Sin embargo, además de la posesión de ingredientes activos adecuados, otros factores mencionados por varios encuestados como importantes para el éxito en el tratamiento de semillas son conocimientos técnicos y de comercialización, una cartera con diversos productos para el tratamiento de semillas y maquinaria especial para dicho tratamiento, así como una reputación en este área.

(804) En sus observaciones respecto a la decisión 6(1)c, las partes sostienen que ellas sólo son proveedores de formulaciones de productos para el tratamiento de semillas, pero que no fabrican ni suministran tecnología de aplicación (maquinaria). La única excepción era supuestamente el Reino Unido, donde, por ejemplo Bayer y Uniroyal también suministran máquinas para el tratamiento de semillas de cereales. Sin embargo, en una respuesta posterior a una carta en virtud del artículo 11, [información confidencial de ACS].

(805) Las partes alegan que la existencia de unos pocos operadores del mercado no supone necesariamente que los fabricantes tengan un poder de mercado suficiente para subir los precios y excluir la competencia en estos mercados. Las partes afirman que esto se debe, en primer lugar, a que los compradores de agentes de tratamiento de semillas son clientes sofisticados que tienen una gran capacidad de negociación. En segundo lugar, alegan que los grandes competidores tienen capacidad de I+D y fuerza económica suficientes para incorporarse al mercado europeo y/o ampliar sus ventas y su cuota de mercado si uno de los proveedores principales ya activos en estos mercados intenta subir los precios. Las partes alegan que también puede esperarse una fuerte competencia de las empresas genéricas y que las partes no conservarán su posición de mercado.

(806) La mayoría de los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión discrepan de estas declaraciones. Alegan que el tratamiento de semillas es un mercado técnico difícil que exige unos conocimientos técnicos especiales. En una presentación interna realizada por ACS a finales de 1999, se declara que [información confidencial de ACS]. Esta opinión parece ser más conforme a la de los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión que los argumentos presentados por las partes en el contexto de esta investigación.

(807) Por último, las partes afirman que existe un cierto grado de sustitución entre los productos de tratamiento de semillas por un lado y los fungicidas e insecticidas por otro. A este respecto, las partes alegan que un aumento significativo del precio de los agentes de tratamiento de semillas llevaría a los agricultores a cambiar a fungicidas o insecticidas que se aplican a las plantas después de sembrar, en vez de sembrar semillas pretratadas.

(808) Las partes, sin embargo, no han afirmado que el tratamiento de semillas no constituye un mercado distinto. Los encuestados en la investigación de mercado de la Comisión afirman que, si bien puede ser cierto que el uso cada vez mayor, por ejemplo, de insecticidas para el tratamiento de semillas puede reducir la necesidad de aplicaciones tempranas de insecticidas «normales», esto no significa que estos productos pertenezcan al mismo mercado de producto.

(809) Por otra parte, la investigación pone de manifiesto que las aplicaciones foliares y de suelo pueden sustituirse por el tratamiento de semillas, siempre que éste sea posible, pero no viceversa. La investigación no apoya el argumento de las partes de que, si se produjera un incremento de los precios, los agricultores volverían a utilizar fungicidas o insecticidas en las plantas después de sembrar, en vez de sembrar semillas pretratadas. Según se ha afirmado anteriormente, el tratamiento de semillas se consolidará en el EEE por razón de su mejor ajuste medioambiental frente a las aplicaciones tradicionales de insecticidas y fungicidas, su mayor seguridad para el usuario y su mayor facilidad de aplicación.

E.1. *Mercados de producto de referencia*

(810) En el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis, la Comisión estableció que el tratamiento de semillas constituye un mercado de producto distinto en vez de un tipo particular de aplicación de insecticidas y fungicidas. La Comisión estableció que las enfermedades y los insectos contemplados por los productos de tratamiento de semillas difieren de los tratados por los programas de pulverización; que los productos utilizados para el tratamiento de semillas deben registrarse por separado; y que los clientes de los productos de tratamiento de semillas difieren de los clientes de insecticidas y fungicidas, dado que la mayoría de los productos de tratamiento de semillas se venden a productores y multiplicadores de semillas y no a agricultores. La Comisión concluyó que no existe una sustitución de la oferta entre los productos registrados como insecticidas o fungicidas y los registrados como tratamiento de semillas.

(811) Las partes, en general, siguen en la notificación la definición de mercado sugerida por la Comisión en el asunto M.1806 — AstraZeneca/Novartis y afirman que el tratamiento de semillas constituye un mercado de producto distinto. Afirman que los productos vendidos para el tratamiento de semillas tienen propiedades específicas que distinguen a estos productos de los insecticidas y fungicidas aplicados al suelo o en pulverizaciones. Los productos de tratamiento de semillas se

basan en su mayoría en los mismos ingredientes activos que se utilizan para la formulación de insecticidas y fungicidas, pero contienen aditivos específicos para garantizar que las semillas tratadas permanezcan protegidas contra infestaciones de insectos y hongos. Las partes alegan que, como los productos de tratamiento de semillas se aplican directamente a las semillas antes de la aparición de las infestaciones, proporcionan una mejor protección contra algunas enfermedades que los programas de pulverización. Diversas enfermedades que se propagan por el suelo y las raíces y que afectan particularmente a los cereales sólo pueden combatirse mediante el tratamiento de las semillas.

(812) Las partes afirman, sin embargo, que cabe establecer en general una distinción entre los llamados cultivos de alto valor y cultivos de bajo valor. Según las partes, entre los cultivos de alto valor figuran la remolacha azucarera, la colza y el maíz, mientras que los cultivos de bajo valor son, por ejemplo, los cereales.

(813) Las partes alegan que los productos de tratamiento de semillas para cultivos de alto valor se venden como insecticidas o fungicidas a profesionales especializados en el tratamiento de semillas, que las tratan con estos productos. Las semillas se venden bien directamente o a través del canal de distribución normal (mayoristas y distribuidores). El tratamiento de semillas lo realizan fundamentalmente un número limitado de empresas especializadas en semillas, tanto multinacionales como nacionales, entre las que figuran Pioneer (DuPont), Monsanto Seeds, Syngenta Seeds y KWS. Por lo general, estas empresas mezclan insecticidas y fungicidas que se desarrollan específicamente para el tratamiento de las semillas, y los aplican a las semillas para proporcionar una protección total contra insectos y hongos.

(814) En la notificación, las partes afirman además que los agentes de tratamiento de semillas para las semillas de poco valor son normalmente mezclas de insecticidas y fungicidas listas para su utilización. Se suministran al canal de distribución, que también se utiliza para otros agentes de protección de los cultivos, incluidos fungicidas, insecticidas y herbicidas. Para estas semillas de poco valor, las partes alegan que el tratamiento de las semillas lo realizan los distribuidores, o los propios agricultores que tienen el equipo necesario para aplicar el producto a un cultivo determinado.

(815) En la notificación, las partes suministraron datos por cultivos, salvo para los cereales y el arroz, que se tratan como un mercado de producto único porque los productos que se utilizan para el tratamiento de estos dos cultivos son idénticos. Varios terceros encuestados en la primera fase de la investigación de mercado de la Comisión afirmaron, sin embargo, que cabe distinguir entre el mercado de cereales y de arroz.

(816) En su respuesta a la decisión 6(1)c de la Comisión, las partes negaron que los cereales y el arroz pertenecieran a la misma «familia» y que la gama de productos para el tratamiento de las semillas de arroz sea idéntica a la gama de productos utilizada para el tratamiento de otras semillas de cereales. Por tanto, las partes, en la notificación, incluyeron datos sobre el tratamiento de las semillas de arroz en el mismo cuadro en el que incluyeron datos sobre el tratamiento de las semillas de cereales. Asimismo, las partes afirmaron que el mercado del tratamiento de las semillas de arroz es muy pequeño (aproximadamente 100 000 hectáreas y aproximadamente 250 000 euros). Bayer no está presente en absoluto en este mercado, y ACS tiene unas ventas muy limitadas de fungicidas (0,05 millones de euros). Según las partes, ninguna de ellas está presente en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de arroz, y cerca del [90-100] % del mercado de tratamiento de las semillas de arroz está abastecido por productos genéricos. Por tanto, las partes alegan que las ventas de productos para el tratamiento de las semillas de arroz no tienen ningún impacto en las cuotas de mercado de las partes en el mercado del tratamiento de las semillas de cereales, y no es necesario resolver la cuestión de si existe un mercado distinto de productos para el tratamiento de las semillas de arroz.

(817) Por lo que respecta a los insecticidas, la cuestión anterior puede dejarse, en efecto, abierta, pues la operación notificada llevaría a la creación de una posición dominante, tanto si se considera que los cereales constituyen un mercado de producto distinto, como si se considera que los cereales y el arroz constituyen juntos un mercado de producto distinto.

(818) Por lo que se refiere a los fungicidas, un estudio de la cartera de productos de las partes parece sugerir que no existe un mercado de producto para los cereales y el arroz, dado que las partes tienen productos distintos para los distintos tipos de cereales. Parece pertinente realizar una distinción entre, por una parte, la cebada, y, por otra parte, el trigo, el centeno y el triticale («trigo» para abreviar). Por ejemplo, en el mercado alemán, la cartera de fungicidas para la cebada de Bayer consta de los siguientes productos: Raxil S FS 040 (tebuconazol y triazoxide), Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil), y Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil y tebuconazol). Los fungicidas de Bayer para el trigo son Landor CT (fludioxonil,

difenconazol y tebuconazol) y Arena C FS 030 (fludioxonil y tebuconazol). Del mismo modo, Bayer tiene en Francia dos productos distintos de combinación basados en el imidacloprid, Gaucho Orge (imidacloprid, tebuconazol y triazoxide) y Gaucho Blé (imidacloprid, bitertanol y antraquinona). Por lo que respecta a los fungicidas, Bayer sólo vende el producto Sibutol A FS 325 (bitertanol y antraquinona), que se utiliza para el trigo pero no para la cebada. Puesto que los productos vendidos por Bayer en estos dos segmentos son completamente diferentes, la operación se evaluará teniendo en cuenta dos mercados distintos, el de la cebada y el del trigo (incluidos el centeno y el triticale).

(819) Por lo que se refiere a los insecticidas para el tratamiento de semillas, la cuestión anteriormente mencionada puede dejarse abierta, pues no afecta a la evaluación del caso.

(820) En la notificación, las partes no distinguen entre insecticidas y fungicidas para el tratamiento de semillas. Esta distinción, sin embargo, fue sugerida por varios encuestados en la fase I de la investigación de mercado de la Comisión. A este respecto, los terceros indicaron que, en el pasado, los fabricantes de productos de tratamiento de semillas vendían soluciones amplias (fungicidas, insecticidas y repelentes de aves) basadas sobre todo en productos genéricos. Sin embargo, con el desarrollo de productos más elaborados y de mayor valor en el mercado de los insecticidas (los productos de las partes imidacloprid y fipronil, y el teflutrín de Syngenta), y en menor grado en el de los fungicidas (fludioxonil de Syngenta y triticonazol de ACS), las soluciones de tratamiento de semillas se venden, y a veces se aplican, por separado. Por tanto, se afirmó que los insecticidas y los fungicidas constituyen segmentos distintos.

(821) En su respuesta a la decisión 6(1)c de la Comisión, las partes afirmaron que la gran mayoría de los productos vendidos por las partes y sus competidores en el mercado del tratamiento de las semillas de cereales son combinaciones de varios fungicidas, o de fungicidas e insecticidas para combatir una amplia gama de hongos y parásitos. Sólo ACS ofrece en un grado muy limitado un insecticida simple en Francia para el tratamiento de las semillas de cereales, que se está retirando progresivamente debido a la escasa salida que tiene. Por tanto, las partes han presentado datos relativos a cereales tanto para fungicidas aisladamente, insecticidas aisladamente, y productos combinados insecticidas/fungicidas.

(822) Por lo que se refiere a los cereales, las partes afirmaron en la notificación que debe definirse un submercado distinto para los productos diseñados para proteger a los cereales contra la enfermedad *Gaeumannomyces Gaminis*, también conocida como «mal del pie». Los cultivos de cereales son uno de los principales cultivos huésped de esta enfermedad. Actualmente, sólo hay dos productos disponibles para la protección contra esta enfermedad; uno es un producto basado en el fluquinconazol, desarrollado por ACS y vendido bajo la marca Jockey, y el otro es un producto similar lanzado recientemente por Monsanto, llamado Latitude. Puesto que estos productos son nuevos productos específicos para el control de la enfermedad «mal del pie», no pueden ser sustituidos por ningún otro ingrediente activo. Según las partes, Jockey y Latitude, sin embargo, compiten con los otros productos fungicidas para el tratamiento de semillas, puesto que pueden tratar enfermedades distintas al «mal del pie». Éste es un ejemplo de «sustitución unidireccional». La mayoría de los encuestados en la fase II de la investigación de mercado de la Comisión están de acuerdo en que sólo Jockey y Latitude pueden proteger contra la enfermedad «mal del pie». Sin embargo, también señalan que Latitude sólo trata la enfermedad «mal del pie», mientras que Jockey tiene un espectro más amplio. Por tanto, la sustitución unidireccional sólo se aplica de hecho a Jockey, y no a Latitude. La cuestión de la definición exacta del mercado de productos que tratan la enfermedad «mal del pie» puede, sin embargo, dejarse abierta.

(823) La operación en cuestión se evaluará por tanto basándose en la existencia de mercados distintos para los insecticidas y fungicidas para el tratamiento de semillas, y cultivo por cultivo. Por lo que respecta a los fungicidas, se evalúan dos mercados de cereales por separado: por una parte, la cebada; y por otra parte, el trigo, el centeno y el triticale.

E.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

Consideraciones generales

(824) En la notificación, las partes afirmaron que los insecticidas y los fungicidas para el tratamiento de semillas forman parte del mercado global de tratamiento de semillas. De esta manera, las actividades de las partes se solapan en un gran número de cultivos y de Estados miembros. Según la información que figura en la notificación, 18 mercados nacionales de tratamiento de semillas se verían afectados por la operación. Sin embargo, según lo mencionado anteriormente, la investigación de mercado de la Comisión ha puesto de manifiesto que la definición de mercado de producto

propuesta por las partes era demasiado amplia. Como consecuencia, el número de mercados afectados es más elevado que lo que afirman las partes en la notificación. A raíz de la investigación, la Comisión considera que la operación crearía o consolidaría una posición dominante en 27 mercados nacionales, 14 mercados de insecticidas y 13 mercados de fungicidas. Estos mercados se analizarán detalladamente a continuación.

(825) La Comisión considera que los demás mercados afectados por la concentración no suscitan problemas de competencia. Para cada uno de estos mercados, la Comisión ha llegado a esta conclusión por una o más de las siguientes razones:

(826) La cuota de mercado conjunta de las partes es baja; no existe ningún solapamiento entre las actividades de las partes, bien debido a la incorrecta asignación de la cuota de mercado o porque el solapamiento haya dejado de existir mientras tanto; el incremento de la cuota de mercado es muy pequeño y es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación; es improbable que la estructura del mercado se vea afectada por la operación dado que los incentivos para la fijación de los precios de los productos de las partes no se verían afectados; las partes han sobrestimado en gran medida su posición de mercado; hay competidores fuertes que podrían proporcionar una competencia efectiva en el mercado; y la introducción de nuevos productos en el mercado por los competidores podría proporcionar en un futuro próximo una fuerte competencia a los productos de las partes.

(827) El análisis efectuado por la Comisión de los mercados donde existen problemas de competencia es el siguiente:

E.2.1. **Insecticidas para el tratamiento de semillas**

Introducción

(828) Los insecticidas para el tratamiento de semillas constituyen la aplicación con más éxito del fipronil de ACS y del imidacloprid de Bayer. El imidacloprid es el producto para el tratamiento de semillas más vendido en el EEE. Las ventas de imidacloprid para esta aplicación ascendieron a [...] millones de euros en 2000. De hecho, según las partes, las ventas de insecticidas para el tratamiento de semillas a base de imidacloprid suponen aproximadamente el [70-80] % del volumen de negocios global alcanzado por Bayer mediante la venta en el EEE de productos a base de imidacloprid para insecticidas foliares, de suelo y de tratamiento de semillas, y el [50-60] % de los productos a base de imidacloprid vendidos en el EEE para todas las aplicaciones (incluidos el hogar y el jardín, los ectoparasiticidas para animales pequeños, el control profesional de los parásitos y la salud medioambiental). Los insecticidas para el tratamiento de semillas a base de fipronil suponen alrededor del [información confidencial de ACS] de todas las aplicaciones foliares, de suelo y de tratamiento de semillas, y cerca del [información confidencial de ACS] del volumen de negocios global alcanzado por ACS con la venta de fipronil simple o de productos a base de fipronil en el EEE.

(829) El neonicotinoide imidacloprid de Bayer y el pirazol fipronil de ACS son prácticamente los únicos ingredientes activos que se utilizan actualmente en el EEE en los insecticidas para el tratamiento de las semillas de maíz. Por lo que se refiere a los insecticidas para el tratamiento de las semillas de cereales y arroz, los únicos ingredientes activos utilizados actualmente en el EEE son el fipronil de ACS y el teflutrín de Syngenta, vendido por Bayer en el Reino Unido. [...]. La Comisión también observa que ACS tiene otro pirazol en su cartera, el etiprol. Este producto no se comercializa actualmente en el EEE. [...]. Igualmente, ACS ha afirmado que [información confidencial de ACS]. Además, ACS ha afirmado que [información confidencial de ACS]. Por tanto, la Comisión sólo ha tenido en cuenta [...] en la evaluación de los mercados de tratamiento de semillas.

(830) Por tanto, tras la realización de la operación propuesta, la entidad conjunta controlaría [...] ingredientes activos para el tratamiento de semillas — imidacloprid, fipronil [...] — mientras que el único competidor restante, Syngenta, controlaría sólo dos ingredientes activos para el tratamiento de semillas, teflutrín y tiametoxam. Cabe señalar, sin embargo, que por lo que se refiere al teflutrín, este producto representa una categoría química antigua, en comparación con los neonicotinoides y pirazoles de las nuevas categorías. En el tratamiento de semillas, el teflutrín sólo se utiliza para los cereales y el arroz, y es vendido actualmente por Bayer en el Reino Unido. Sobre la base de la investigación, la Comisión considera que Syngenta tendrá efectivamente sólo un producto de tratamiento de semillas técnicamente correspondiente a los productos de las partes, el neonicotinoide tiametoxam, que aunque ya se comercializa en EE.UU. aún no se ha lanzado en Europa.

(831) Las partes alegan que el tiametoxam de Syngenta se registrará en varios mercados y tendrá un gran impacto en la cuota de mercado de las partes. Las partes han afirmado que el tiametoxam es superior al imidacloprid en la medida en que, a pesar de que el tiametoxam es comparable al imidacloprid en su modo de acción y su espectro de actividad, puede aplicarse en dosis más bajas que el imidacloprid. Las partes alegan asimismo que el fipronil no reforzará considerablemente la posición de mercado de las partes.

(832) Sobre la base de la investigación, la Comisión no considera que sea correcto afirmar que el tiametoxam es superior a los productos de las partes. En primer lugar, la investigación pone de manifiesto que [comparación confidencial entre las características de [...] y el tiametoxam por lo que se refiere al maíz y los cereales]. Los índices de aplicación del tiametoxam y [...] [comparación confidencial entre las características de [...] y el tiametoxam].

(833) En segundo lugar, por lo que se refiere al maíz y los cereales, ni la información adicional proporcionada por las partes a la petición de la Comisión ni la información proporcionada por Syngenta apoyan el argumento de las partes de que el tiametoxam es un producto superior al imidacloprid. Basándose en la información presentada por Syngenta, [comparación confidencial entre el imidacloprid, [...], el fipronil y el tiametoxam por lo que se refiere a su eficacia y a los índices de aplicación en el maíz y los cereales].

(834) Por lo que se refiere al maíz, [comparación confidencial entre el imidacloprid, [...], el fipronil y el tiametoxam por lo que se refiere a su eficacia y a los índices de aplicación en el maíz].

(835) Por tanto, sobre la base de lo anterior, la Comisión opina que la combinación de imidacloprid, [...] y fipronil permitirá a las partes mantener su posición de dominio del mercado por lo que respecta al tiametoxam.

(836) Las partes han presentado varios estudios donde se describen los rasgos distintivos del tiametoxam. La Comisión observa, sin embargo, que la mayoría de los estudios citados por las partes no tratan el maíz o los cereales. El estudio sobre el comportamiento químico-dinámico del tiametoxam, que aborda el maíz, no establece ninguna comparación con los productos de las partes. En Brasil se ha realizado otro estudio que compara el tiametoxam con el imidacloprid sobre el taladrador del cuello (*Elsamopalpus lignosellus*) que, según la información de la Comisión y basándose en el espectro de parásitos proporcionado tanto por las partes como por Syngenta, bien no existe o no tiene importancia económica en el EEE. El único estudio que aborda los cereales se ha realizado en Brasil y trata únicamente los áfidos y el lepidóptero *Diloboderus abderus*, que no se encuentra en Europa. El estudio no aborda el parásito más importante del EEE, el gusano minador de los cereales. Por tanto, la Comisión no considera que estos estudios sean pertinentes para la evaluación del mercado del EEE en general o de los mercados relevantes para la presente investigación.

(837) Además, la Comisión considera que el tiametoxam es un producto nuevo que tendrá que competir contra los dos únicos productos existentes, considerados por los terceros como los mejores productos del mercado. Gaucho (imidacloprid) y Regent (fipronil) son marcas establecidas. Estos productos gozan de un gran reconocimiento, y las empresas que los suministran tienen experiencia probada en el mercado. Bayer ha creado prácticamente el mercado de tratamiento de semillas con el imidacloprid y, por tanto, tiene considerables conocimientos técnicos y una reputación en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas. Ambas partes tienen una sólida base de clientela y una experiencia probada de cooperación con empresas de semillas, de tratamiento de semillas y de *pelleters* («multiplicadores») en el ámbito de los insecticidas para el tratamiento de semillas. A este respecto, se ha indicado a la Comisión que el mercado del tratamiento de semillas es «muy técnico» y que, para incorporarse al mismo, es necesario entre otras cosas poseer grandes conocimientos técnicos acumulados a lo largo del tiempo. La investigación de la Comisión pone de manifiesto que los clientes no cambian fácilmente de proveedores en el mercado del tratamiento de semillas. La responsabilidad de la empresa de tratamiento de semillas es vender semillas tratadas con pleno poder de germinación, que están totalmente protegidas contra insectos y enfermedades. Se ha indicado a la Comisión que ningún fabricante de semillas correría el riesgo de cambiar precipitadamente de ingredientes activos, pues ello podría suponer un riesgo para la reputación de la marca. A este respecto, se ha indicado que llevaría al menos 3 años de pruebas antes de cambiar de ingrediente activo. Por otra parte, se ha indicado que las semillas deben tratarse con gran frecuencia en el plazo de un espacio de tiempo muy corto, y que las empresas están poco dispuestas a asumir riesgos de fracaso con un nuevo proveedor. Los documentos internos de las partes consultados por la Comisión también reconocen que las barreras para la entrada al mercado del tratamiento de semillas son considerables.

(838) Si bien es cierto que Syngenta opera en este mercado, su actividad principal en el mismo es de proveedor de fungicidas para el tratamiento de semillas. En el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas, Syngenta se enfrenta a graves dificultades, debido a la implantación de las marcas de las partes y a su reputación. La Comisión considera que la experiencia probada y los graves obstáculos a la entrada de nuevos operadores en los mercados de semillas explican parcialmente la difícil penetración del fipronil en estos mercados, donde el imidacloprid ya está presente y donde el fipronil se dirige a parásitos económica-

mente importantes (por ejemplo, del maíz). También explicaría en parte porqué el fipronil tiene una cuota de mercado más baja en los mercados donde el imidacloprid ya está presente.

(839) Las partes han proporcionado ejemplos de mercados en los que, según ellas, Syngenta se está introduciendo en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas con el tiametoxam. Cabe señalar que las partes sólo han podido proporcionar un ejemplo en Europa, Finlandia. Sin embargo, como el mercado finlandés se limita a los insecticidas para la remolacha, no tiene ninguna relevancia para el caso que nos ocupa, dado que el fipronil no puede utilizarse para las remolachas. Por otra parte, Finlandia es un mercado excepcional por cuanto los agricultores se ven obligados, por ley, a dejar de utilizar imidacloprid pasados cuatro años. Esto explica porqué el tiametoxam puede absorber cuota de mercado del imidacloprid. La Comisión no conoce restricciones similares para el uso del imidacloprid en otros mercados de tratamiento de semillas. Las partes han utilizado tanto los Estados Unidos como Canadá como ejemplos de penetración del tiametoxam con éxito en un mercado. Sin embargo, la información presentada por Syngenta muestra que [información confidencial relativa a la posición de mercado del tiametoxam]. Por lo que se refiere a Turquía, la información presentada por Syngenta muestra que [información confidencial relativa a la posición de mercado del tiametoxam]. En cualquier caso, cabe observar que el fipronil no está presente en ninguno de los mercados mencionados por las partes. Por tanto, las pruebas no son comparables con la situación en el EEE, y especialmente con los mercados del maíz y los cereales de Francia e Italia.

(840) También es importante señalar que [información confidencial relativa a las características del tiametoxam] ([61]). Por tanto, el argumento de las partes de que [...] se comercializará bastante más tarde que el tiametoxam, puede no ser cierto.

(841) [...]. La Comisión considera que esto es poco probable en el mercado de los cereales en Francia, donde el imidacloprid sólo se encuentra en el mercado en forma de productos combinados. Por lo que se refiere al maíz, [...], la Comisión considera que, con tres productos en el mercado, las partes están en condiciones de defender su posición de mercado, por ejemplo ofreciendo paquetes de los tres productos a precios más bajos a las empresas de semillas.

([61]) Información confidencial relativa a las propiedades del tiametoxam.

(842) Por último, las partes afirman en su respuesta al pliego de cargos suplementario de la Comisión que Syngenta posee relaciones privilegiadas con los mercados de semillas en sentido descendente, puesto que también opera como empresa de semillas. Las partes afirman que Syngenta es una de las mayores empresas de semillas del mundo, que actualmente figura en tercer lugar en términos de ventas a escala internacional, inmediatamente después de DuPont/Pioneer y Monsanto. Sin embargo, teniendo en cuenta que, según los datos de la Comisión, las dos principales empresas de semillas no tienen relación con Syngenta y que las partes han establecido relaciones con estas empresas, la Comisión no considera que, en caso de que Syngenta se incorporase al mercado, las partes no podrían encontrar compradores para sus productos; más aún, teniendo en cuenta su fuerte oferta de productos, estarán en unas condiciones únicas de ofrecer paquetes de descuento a las empresas de semillas.

(843) Por las razones anteriores, la Comisión concluye que no hay pruebas de que, en general, el tiametoxam sea un producto superior en comparación con los productos de las partes. La Comisión también concluye que las barreras a la entrada en los mercados de insecticidas para el tratamiento de semillas son muy elevadas, y que es poco probable que el tiametoxam pueda hacer frente al poder de mercado de la nueva entidad. La Comisión también observa que [información confidencial relativa a las características del tiametoxam]. En cualquier caso, la operación notificada reducirá el número de operadores en este mercado de tres (Bayer, ACS y Syngenta) a dos. Esto significa que incluso si Syngenta llegase a convertirse en un competidor establecido, la reducción de tres operadores a dos evitará que las condiciones de competencia efectiva se mantengan en estos mercados. Las partes afirman que resolvieron el conflicto de patentes con Syngenta a raíz de los problemas de competencia que planteó la Comisión en la decisión basada en el artículo 6(1)c del Reglamento de concentraciones. Algunos documentos internos obtenidos por la Comisión muestran, sin embargo, que Bayer esperaba que Syngenta saldría vencedora en el conflicto de patentes en el EEE. Por tanto, de no realizarse la operación que nos ocupa, la Comisión considera probable que las tres empresas se mantuviesen activas en el mercado europeo de tratamiento de semillas.

a) Insecticidas para el tratamiento de semillas de cereales y arroz

(844) Por lo que se refiere a los insecticidas simples para cereales y arroz, Bayer es actualmente el único operador en el Reino Unido que posee teflutrín (Evict CS 010), un producto suministrado por Syngenta en virtud de un acuerdo de suministro a largo plazo [...]. ACS es el único operador en Francia con productos a base de fipronil, bajo las marcas Metis y Texas.

(845) El mercado de productos simples para cereales en Francia fue de [...] millones de euros en 2000. Por lo que se refiere a los productos combinados para el tratamiento de semillas (insecticidas y fungicidas), dicho mercado ascendió a [...] millones de euros en 2000. Los dos mercados juntos ascienden a [...] millones de euros.

(846) Bayer parece haber optado por introducir en primer lugar el imidacloprid en los mercados de cereales, como productos combinados. Bayer vende tales productos combinados en Francia, el Reino Unido y Bélgica. Por lo que se refiere a Francia, existe un importante solapamiento entre las partes: Bayer vende en el mercado francés productos combinados (Gaucho blé FS 337,5 y Gaucho orge FS 375) [...]. ACS vende un producto combinado, Zoom, y es el único proveedor de insecticidas simples (fipronil) en este mercado. Existe por tanto un solapamiento entre Bayer y ACS, cuyos productos compiten entre sí. Como se comprobará más adelante, los clientes que quieran utilizar insecticidas para el tratamiento de semillas de cereales se verán obligados en gran medida a optar por los productos de las partes, ya se trate de un producto combinado o de un insecticida simple.

(847) En el mercado global de cereales de Francia (trigo, centeno, triticale y cebada), Bayer tendría el [70-80] % de los productos combinados, y ACS el [0-10] %, mientras que Syngenta tiene el [20-30] % restante de este mercado. ACS tiene el [90-100] % de los insecticidas simples para el tratamiento de semillas. En el mercado global hipotético que comprende tanto los insecticidas simples como los productos combinados, Bayer tendría el [70-80] %, y ACS el [0-10] %. Si se considera que sólo los insecticidas forman parte de este mercado (es decir, los insecticidas simples y los insecticidas en productos combinados), es probable que las partes tengan una cuota de mercado más alta, puesto que en el mercado global están también incluidos los fungicidas, parte de las ventas de ACS son insecticidas simples y las partes tienen las sustancias químicas más novedosas del mercado. Considerando separadamente el trigo y la cebada, el solapamiento se encontraría en el segmento de la cebada: en este segmento, las partes tendrían el [60-70] % (Bayer [40-50] %, ACS [10-20] %). Considerando de nuevo sólo la parte de insecticidas, es probable que la cuota de mercado de las partes sea superior, puesto que la cuota de mercado global incluye también los fungicidas, parte de las ventas de ACS son insecticidas simples y las partes tienen las sustancias químicas más novedosas del mercado. Las partes alegan en su respuesta al pliego de cargos suplementario de la Comisión que, con la adquisición de la guazatina por Makhteshim, se eliminaría cualquier solapamiento existente en este mercado. La Comisión observa que, incluso si se vendiera la actividad de la guazatina a Makhteshim, las partes no han afirmado que se venderá el producto Zoon de ACS, por lo que las partes podrían comprar guazatina para producir Zoon.

(848) Tras la realización de la operación propuesta, la entidad conjunta controlaría [...] ingredientes activos de insecticidas para el tratamiento de semillas de arroz y cereales en el EEE: imidacloprid y fipronil, que están actualmente en el mercado, [...]. El único competidor restante, Syngenta, controlaría el tiametoxam, que todavía no se ha lanzado al mercado, y el teflutrín, que sin embargo pertenece a una categoría química antigua, en comparación con los neonicotinoides y pirazoles. A la luz de la investigación, la Comisión considera que el teflutrín no ejerce suficiente presión competitiva sobre los neonicotinoides y pirazoles de las partes. Esto se pone de manifiesto por la cuota de mercado relativamente baja del teflutrín en el mercado de los cereales de Francia, aunque según las partes el teflutrín fue lanzado en primer lugar en 1986 y el imidacloprid sólo 4 años más tarde, en 1990.

(849) Las partes alegan que el neonicotinoide tiametoxam de Syngenta competirá con los productos de la entidad resultante de la concentración, y que no surgirán problemas de competencia. Sin embargo, por las razones anteriormente expuestas, la Comisión considera que es improbable que Syngenta esté en condiciones de contrarrestar en un futuro próximo el poder de mercado de dicha entidad. En cuanto a la cuestión de si la operación supondría la eliminación de ACS como competidor potencial en el Reino Unido, donde Bayer es actualmente el único operador con un producto de terceros [...], las partes han afirmado que en Francia se utiliza el fipronil para el control de la mosca del trigo, que no tiene ninguna importancia económica en el Reino Unido. Por tanto, las partes afirman que ACS nunca ha desarrollado el fipronil para el tratamiento de semillas de cereales en el Reino Unido y que tampoco ha previsto hacerlo.

(850) Así pues, la Comisión considera que la combinación de fipronil con [...] tendrá un efecto negativo en la competencia. Por estas razones, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará o consolidará una posición dominante en el mercado francés de insecticidas para el tratamiento de semillas de cereales y arroz. La evaluación anterior no se ve afectada si se consideran conjuntamente los cereales y el arroz, puesto que ninguna parte tiene actividad en el ámbito de los insecticidas para el tratamiento de semillas de arroz en Francia.

b) Insecticidas para el tratamiento de las semillas de maíz

(851) Bayer considera que el maíz es uno de los mercados de insecticidas para el tratamiento de semillas con un crecimiento más rápido. Actualmente, ACS y Bayer son los únicos operadores significativos en el mercado francés (Bayer: [70-80] %, ACS [10-20] %) y los únicos operadores en el mercado italiano (Bayer: [60-70] %, ACS: [30-40] %) de insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz. Contrariamente a lo que se ha declarado en el pliego de cargos debido a una interpretación incorrecta de los datos proporcionados por las partes, ACS no tiene en la actualidad actividad en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz en los Países Bajos. Las partes han explicado que estas semillas se exportan a Francia ([62]). Sin embargo, teniendo en cuenta que el neonicotinoide imidacloprid de Bayer y el pirazol fipronil de ACS se consideran los mejores ingredientes activos utilizados actualmente en el EEE en los insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz, y que sus espectros se solapan, ACS es actualmente un competidor potencial de Bayer en todos los mercados nacionales del EEE donde Bayer tiene actividad.

(852) Por lo que se refiere al tratamiento de las semillas de maíz, el mercado del EEE se estimó en [...] millones de euros en 2000, de los cuales sólo Francia e Italia alcanzaron en el mismo año [...] y [...] millones de euros, respectivamente. Los mercados francés e italiano juntos representan más del [...] % del mercado del EEE de insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz.

(853) ACS vende fipronil comercializado bajo la marca Regent, tanto en Francia como en Italia. Bayer vende imidacloprid bajo la marca Gaucho en ambos países ([63]).[...]. Los terceros han indicado que en la actualidad no existen sustitutos para los productos imidacloprid y fipronil de las partes.

(854) Las partes alegan que la nueva entidad tendrá que enfrentarse a una fuerte competencia del tiametoxam, que será próximamente lanzado por Syngenta. Sin embargo, por las razones señaladas anteriormente, la Comisión considera que el tiametoxam no conseguirá compensar el poder de mercado de la nueva entidad. [Información confidencial relativa a los pronósticos de ventas del tiametoxam].

(855) De esta manera, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz en Francia e Italia. Asimismo, la operación eliminará al fipronil como competidor potencial en todos los mercados donde el imidacloprid está actualmente presente y donde [...] será introducido, es decir, Austria, Bélgica, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal y España.

Tratamiento de semillas de otros cultivos

(856) La Comisión considera que la competencia quedaría restringida no sólo en las áreas donde se producen solapamientos entre las partes, sino también en los cultivos donde sólo una de las partes está actualmente presente, puesto que la operación suprimiría a un competidor potencial de esos mercados.

(857) Por lo que se refiere a las patatas, aunque las partes afirman que el fipronil no es adecuado como tratamiento para el tubérculo de la patata, la información presentada por las partes muestra que el fipronil es muy eficaz contra el gusano minador de los cereales, un parásito que afecta a las patatas. No cabe por tanto excluir que el fipronil, de no realizarse la concentración, pueda haberse desarrollado para este mercado de alto valor, donde el imidacloprid es en la actualidad el único competidor efectivo en España y los Países Bajos.

(858) [...]. Las partes no han proporcionado pruebas que demuestren que el imidacloprid no podría desarrollarse para este mercado de alto valor. La Comisión considera, por tanto, que tras la operación, Bayer se retiraría como competidor potencial en estos países.

(859) En su respuesta al pliego de cargos suplementario de la Comisión, las partes han afirmado que, por lo que se refiere a la semilla de colza oleaginosa, el principal parásito que debe controlarse es una pulguilla de la especie *Phyllotretta* spp. Las partes alegan que el fipronil tiene una actividad muy escasa contra este parásito, y que por tanto nunca se ha desarrollado ni se ha registrado para este uso. Las partes afirman que la utilización del fipronil en este cultivo no es eficaz, pero que no es probable que surjan problemas de competencia en este mercado.

([62]) La asignación de las ventas resultantes de las exportaciones de fipronil de los Países Bajos a Francia no alteraría los datos proporcionados por las partes relativos a las ventas y a las cuotas de mercado en el mercado francés.

([63]) Los datos comerciales presentados por las partes sugieren que Bayer vende también metiocarb bajo la marca Mesurol FS 500 en Francia. Las partes alegan, sin embargo, que las ventas de Mesurol de Bayer resultan exclusivamente de la exportación de este producto, puesto que no está registrado en Francia para el tratamiento de las semillas de maíz.

(860) Sobre la base de lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la supresión de un competidor potencial llevaría a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de patata en España y los Países Bajos y en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de hortalizas en Francia y en el Benelux.

Conclusión sobre los insecticidas para el tratamiento de semillas

(861) La investigación pone de manifiesto que la concentración crearía la empresa más potente de insecticidas para el tratamiento de semillas. Los dos únicos productos existentes considerados por todos los terceros como adecuados para el tratamiento de semillas y que compiten actualmente, estarán en poder de la misma empresa. Los productos de las partes consolidarían su posición, en la medida en que se dirigirían contra los mismos parásitos y se complementarían entre sí. Se dice que el imidacloprid y el fipronil constituyen la combinación ideal para tener la posición más fuerte de mercado en el tratamiento de semillas. [...]. Por las razones anteriormente expuestas, la Comisión no considera que el tiametoxam de Syngenta podrá compensar el poder de mercado resultante de la nueva entidad. Incluso si Syngenta se incorporase al mercado, la operación reduciría la competencia en el mismo, puesto que se reducirían el número de operadores de tres a dos.

(862) A la luz de lo anterior, la Comisión considera que la operación daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de cereales y arroz en Francia, y en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de maíz en Francia, Italia, Austria, Bélgica, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal y España. La operación daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de patata en España y los Países Bajos, y en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de las semillas de hortalizas en Francia y el Benelux, retirando a un competidor potencial del mercado.

(863) Casi todos los terceros consultados por la Comisión han expresado serias dudas respecto a la operación y han señalado que la competencia en los mercados de insecticidas para el tratamiento de semillas se vería gravemente restringida en el futuro a consecuencia de la operación.

E.2.2. **Fungicidas para el tratamiento de semillas**

(864) Los tres únicos mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas en los que surgen problemas de competencia son dos mercados de cereales, la cebada y el trigo (incluidos centeno y triticale), y la patata.

a) *Tratamiento de semillas de cereales y arroz*

(865) Las partes estiman que los mercados del EEE de tratamiento de semillas con fungicidas para cereales en 2000 fueron el de la cebada, con 34 millones de euros, y el del trigo, con [...] millones de euros. En estos mercados, las partes estiman que su cuota conjunta es del [60-70] % en la cebada (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %) y del [20-30] % en el trigo (Bayer: [10-20] %; ACS: [10-20] %). Según las partes, Syngenta es el mayor competidor, con un [20-30] % (cebada) y un [40-50] % (trigo) del mercado total.

C e b a d a

(866) Por lo que respecta al tratamiento de las semillas de cebada, Bayer vende tebuconazol simple y en diversas mezclas bajo la marca Raxil: Raxil ES 015 (tebuconazol simple), Raxil S FS 040 (tebuconazol y triazoxide) y Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil). También vende triadimenol en diversas mezclas bajo la marca Baytan: Baytan DS 17.5 (triadimenol e imazalil) y Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil). Por último, vende fludioxonil en mezclas bajo la marca Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil y tebuconazol).

(867) ACS vende triticonazol en diversas mezclas bajo las marcas Premis Delta (triticonazol e iprodiona), Kinto TS y Seman (triticonazol, procloraz y antraquinona). Vende procloraz en mezclas con otros ingredientes activos bajo las marcas Abavit UF y Abavit UT (procloraz y carboxina), Abavit Universal AB y Prelude Universal (procloraz, carboxina y antraquinona) y Rubin (procloraz, pirimetanil y flutriafol). Vende guazatina simple y en diversas mezclas bajo las marcas Pallas, Ravine, Panoctine 35, Panoctine 70 (guazatina simple), Panoctine, Panoctine Aqua y Panoctine Plus (guazatina e imazalil), y Panoctine GF (guazatina, fenfuram e imazalil). Vende iprodiona en mezcla bajo las marcas Germipro (iprodiona y carbendazim) y Geriko Biop (iprodiona, diniconazol y antraquinona). Finalmente, vende imazalil simple bajo la marca Fungazil.

(868) En 2001, ACS transfirió la línea de producción de la guazatina a Makhteshim. Sin embargo, en varios países, ACS conservó los derechos de distribución de los productos basados en la guazatina, mientras que en otros continuará vendiendo mezclas que incluyen la guazatina, distribuyendo Makhteshim la guazatina simple. Por tanto, es necesario analizar los efectos de esta venta teniendo en cuenta la situación de cada Estado miembro. Sin embargo, cabe observar que ACS, en documentos internos en los que se trata la venta [información confidencial de ACS]. La evaluación de la importancia de la venta de la línea de producción de la guazatina se hará a la luz de estas declaraciones.

(869) Según los datos presentados por las partes, se verán afectados los mercados de los siguientes Estados miembros: Austria ([20-30] %), Alemania ([60-70] %), Irlanda ([60-70] %), Italia ([60-70] %) y Reino Unido ([80-90] %). La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de cebada en Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido.

(870) El mercado alemán ascendió en 2000 a [...] millones de euros y las partes esperan que crezca ligeramente hasta alcanzar los 16 millones de euros antes de 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Alemania es del [60-70] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [30-40] %), siendo Syngenta el mayor competidor, con un [30-40] %.

(871) El principal producto de Bayer es Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil), seguido de Raxil S FS 040 (tebuconazol y triazoxide) y Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil y tebuconazol). ACS vende principalmente procloraz en mezclas con otros ingredientes activos, Abavit UF y Abavit UT (procloraz y carboxina) y Rubin (procloraz, pirimetanil y flutriafol). ACS también vende Panoctine GF (guazatina, fenfuram e imazalil).

(872) Las partes alegan que ACS perderá cuota de mercado como consecuenciade la venta de la línea de producción de la guazatina, incluido Panoctine GF en Alemania, a Makhteshim Agan en 2001. Puesto que Panoctine GF sólo alcanzó un [0-10] % de la cuota de mercado total de ACS del [30-40] % en Alemania, ello no modifica sustancialmente la evaluación. Las partes afirman, además, que el fludioxonil se suministra a Bayer por medio de [...]. Las partes alegan que no esperan que [...]. Las partes, sin embargo, no han presentado pruebas de que esto vaya a suceder realmente. Por otra parte, cabe señalar que Rubin de ACS no se introdujo hasta 1999 y que consiguió alcanzar una cuota de mercado del [10-20] % en 2000.

(873) En su respuesta al pliego de cargos, las partes sostienen que la Comisión no ha tenido en cuenta suficientemente que las partes esperan que sus cuotas de mercado disminuyan a causa de la presión competitiva resultante del tebuconazol genérico. También afirman que la Comisión no ha reconocido que [...]. Bayer afirma que no se espera que su nuevo producto [...] compense completamente las pérdidas de cuota de mercado debidas a la retirada de Solitär y a la presión genérica prevista sobre el tebuconazol. Asimismo, las partes sostienen que la Comisión no tiene en cuenta la fuerte competencia a que se enfrentan en el mercado de los fungicidas para el tratamiento de las semillas de cereales por parte de Syngenta, Monsanto y, tras la adquisición de la guazatina, de Makhteshim. Se espera que la cuota de mercado de Syngenta aumente a causa de la superioridad técnica de sus productos. La cartera de productos de Syngenta incluye los ingredientes activos fungicidas difenoconazol, fludioxonil y fludioxonil. La actual cartera de fungicidas de Syngenta (productos comercializados bajo las marcas Celest, Celest Gold y Beret Gold) es la más eficaz, especialmente contra la *Fusarium* (moho de la nieve) y es a este respecto inigualable por la gama de productos ofrecidos por los competidores. Además, las partes señalan que Monsanto lanzará un nuevo producto bajo la marca Latitude.

(874) La Comisión no comparte la opinión de las partes. En cuanto a la presión de los productos genéricos sobre el tebuconazol, la Comisión no tiene pruebas de que tal presión genérica en las partes sea mayor que la presión de la competencia de los productos genéricos en otros mercados. En un mercado especializado como el del tratamiento de las semillas, es probable que los efectos de la competencia genérica sean más fuertes [...]. En cuanto a la afirmación de que Syngenta tiene productos técnicamente superiores e inigualables por la gama de productos ofrecida por los competidores, la Comisión observa que las dos partes han alcanzado individualmente unas cuotas de mercado en Alemania tan elevadas como las que tiene Syngenta. Estas dos posiciones individuales se unen ahora; parece difícil aceptar que Syngenta, después de la operación, tendría una «gama de productos incomparable». Por lo que respecta al efecto del lanzamiento de Latitude, se trata de un producto especializado que compite básicamente con la línea de productos Jockey de ACS, que es el único producto que trata esta enfermedad. Según los datos proporcionados por las partes, ACS no realiza ventas de Jockey para la cebada en Alemania. Por tanto, parece difícil que Monsanto perjudique las ventas de las partes en este mercado.

(875) Las partes tienen una posición muy fuerte en el mercado alemán de tratamiento de semillas de cebada con fungicidas. Nada indica que alguno de los competidores esté en condiciones de desafiar esta fuerte posición. La competencia en el mercado se reduciría básicamente a dos empresas, la nueva entidad y Syngenta, teniendo Syngenta una posición mucho más débil.

(876) El mercado irlandés ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que se mantenga en 0,8 millones de euros en 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Irlanda es del [60-70] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [40-50] %), teniendo otras partes no especificadas el resto de la cuota de mercado.

(877) Bayer vende Raxil ES 015 (tebuconazol simple) y Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil), mientras que ACS vende Fungazil (imazalil simple) y Panoctine Plus (guazatina e imazalil).

(878) Las partes alegan que Panoctine Plus se vendió a Makhteshim en 2001. Sin embargo, ACS conserva los derechos de distribución de Panoctine Plus en Irlanda hasta [...]. Cabe esperar que esta muy fuerte posición en el mercado irlandés se mantenga en un futuro próximo.

(879) El mercado italiano ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que crezca ligeramente a [...] millones de euros para 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Italia es del [60-70] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [30-40] %), teniendo otras partes no especificadas el resto de la cuota de mercado.

(880) Bayer vende Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil), mientras que ACS vende Premis Delta (triticonazol e iprodiona) y Panoctine 70 (guazatina simple).

(881) Las partes alegan que ACS vendió la línea de producción de la guazatina a Makhteshim en 2001, incluido el Panoctine 70 en Italia. Este producto realizó la mayoría de las ventas de ACS en este mercado en 2000. Sin embargo, las partes también estiman que Premis Delta, en 2004, tendrá por sí sólo una cuota de mercado del [40-50] %, mientras que Raxil IM ES 035 [...] su cuota del [20-30] %. Las partes esperan por tanto mejorar su ya muy fuerte posición en Italia, a pesar de la venta de la guazatina a Makhteshim.

(882) El mercado del Reino Unido ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que se mantenga en ese nivel en 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en el Reino Unido es del [80-90] % (Bayer: [70-80] %, ACS: [0-10] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [10-20] %. Bayer vende Raxil S FS 040 (tebuconazol y triazoxide), mientras que ACS vende Ravine (guazatina simple).

(883) También en este mercado, las partes esgrimen el argumento de la venta por ACS de la guazatina a Makhteshim Agan en 2001. Sin embargo, ACS conservará los derechos de distribución de Ravine en el Reino Unido hasta [...]. Las partes alegan que esperan que la cuota de mercado de Bayer disminuya del actual [70-80] % al [50-60] % antes de 2004. Sin embargo, no han explicado las razones de tal disminución [...]. La Comisión, por tanto, considera que Bayer tiene una posición dominante en el mercado de fungicidas para el tratamiento de semillas de cebada en el Reino Unido.

(884) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de cebada en Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido.

Trigo, centeno y triticale

(885) Por lo que respecta al trigo, centeno y triticale, Bayer vende bitertanol en diversas mezclas bajo la marca Sibutol: Sibutol FS 398, Sibutol LS 298 y Sibutol FS 199 (todos ellos bitertanol y fuberidazol); Sibutol A FS 325 (bitertanol y antraquinona) y Sibutol Morkit FS 375 (bitertanol, fuberidazol y antraquinona). Vende asimismo tebuconazol simple y en diversas mezclas bajo la marca Raxil: Raxil ES 015 y Raxil ES 025 (tebuconazol simple), y Raxil T FS 515 (tebuconazol y tiram). También vende triadimenol bajo la marca Baytan: Baytan DS 17,5 (triadimenol e imazalil). Por último, vende fludioxonil en diversas mezclas bajo las marcas Landor CT FS 050 (fludioxonil, difenoconazol y tebuconazol) y Arena C FS 030 (fludioxonil y tebuconazol).

(886) ACS vende triticonazol simple y en diversas mezclas bajo las marcas Premis, Real (triticonazol simple), Legat, Premis, Premis Blé, Premis Geta y Real Geta (todos ellos triticonazol y guazatina); Kinto TS y Seman (triticonazol, procloraz y antraquinona) y Rubin (procloraz, pirimetanil y flutriafol). Vende procloraz en mezclas con otros ingredientes activos bajo las marcas Abavit UF y Abavit UT (procloraz y carboxina), Abavit Universal AB y Prelude Universal (procloraz, carboxina y antraquinona). Vende fluquinconazol simple y en diversas mezclas bajo las marcas Jockey Flexi (fluquinconazol simple), Jockey y Jockey Plus AB (fluquinconazol y procloraz) y Jockey Plus AB (fluquinconazol, procloraz y antraquinona). Vende iprodiona en mezclas bajo la marca Germipro (iprodiona y carbendazim). Vende guazatina simple y en diversas mezclas bajo las marcas Pallas, Panoctine, Panoctine 30, Panoctine 35, Panoctine 70 y Panoctine 400 (guazatina simple), Panoctine, Panoctine Aqua y Panoctine Plus (guazatina e imazalil), Lotus (guazatina y flutriafol) y Panoctine GF (guazatina, fenfuram e imazalil). Por último, vende carboxina simple bajo la marca Vitavax.

(887) También en este mercado las partes hacen referencia a la venta por ACS de la guazatina en 2001 a Makhteshim. Los comentarios realizados con motivo de la evaluación del mercado de la cebada son igualmente aplicables en este contexto.

(888) Según los datos presentados por las partes, la operación afectará a los mercados de los siguientes Estados miembros: Austria ([50-60] %), Bélgica ([30-40] %), Finlandia ([30-40] %), Francia ([30-40] %), Alemania ([60-70] %), Irlanda ([40-50] %), Italia ([80-90] %), Suecia ([70-80] %) y Reino Unido ([40-50] %). La Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de trigo, centeno y triticale en Alemania, Italia, Suecia y el Reino Unido.

(889) El mercado alemán ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que crezca ligeramente a [...] millones de euros para 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Alemania es del [60-70] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [40-50] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [30-40] %. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en 2004 será del [50-60] %, mientras que la de Syngenta se mantendrá en un [30-40] % y Monsanto entrará con un [0-10] %. Bayer genera la totalidad de su volumen de negocios en este mercado con el fludioxonil, vendido en mezclas con otros ingredientes activos entre los que figuran el tebuconazol, el difenoconazol y el ciprodinil. ACS vende principalmente procloraz en mezclas con otros ingredientes activos.

(890) Las partes sostienen que ACS perderá cuota de mercado debido a la venta de la guazatina, incluido el Panoctine GF en Alemania, a Makhteshim Agan en 2001. Puesto que Panoctine GF sólo alcanzó el [0-10] % de la cuota de mercado total de ACS del [40-50] % en Alemania, esto no modifica la evaluación de forma significativa. Además, ACS seguirá vendiendo Legat (triticonazol y guazatina), que supone otro [0-10] %.

(891) Asimismo, las partes afirman que el fludioxonil se suministra a Bayer por medio de [...] en virtud de un acuerdo de suministro, que terminará a finales de [...]. [...]. Sin embargo, las partes no han proporcionado ninguna prueba de que esto vaya a suceder realmente. Por otra parte, cabe señalar que los productos Rubin y Jockey de ACS no se introdujeron hasta 1999 y alcanzaron cuotas de mercado del [...] % y [...] %, respectivamente, en 2000.

(892) Las partes también afirman que Monsanto entrará en el mercado con su producto Latitude, que según las partes absorberá el [...] % del mercado total de fungicidas para el tratamiento de las semillas de trigo. A este respecto, cabe señalar que Latitude sólo trata la enfermedad «mal del pie» y no está por tanto en competencia directa con la mayoría de los otros productos fungicidas. El único otro producto que trata la enfermedad «mal del pie» son los productos Jockey de ACS, que sin embargo también tratan otras enfermedades distintas al mal del pie.

(893) El mercado italiano ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que crezca hasta [...] millones de euros en 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Italia es del [80-90] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [60-70] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [10-20] %. Bayer vende Raxil ES 025 (tebuconazol simple) y Raxil T FS 515 (tebuconazol y tiram), mientras que ACS vende Panoctine 70 (guazatina) y Real Geta (triticonazol y guazatina).

(894) ACS vendió la guazatina, incluidos los derechos de distribución de Panoctine 70 en Italia, a Makhteshim Agan en 2001. En el año 2000, el [60-70] % de las ventas de ACS en Italia se debieron a la venta de Panoctine 70, mientras que el resto resultó de las ventas de Real Geta. Real Geta se introdujo en 1999, y en 2000 ya había logrado una cuota de mercado del [20-30] %. A este respecto cabe señalar que ACS conservó los derechos de distribución de la guazatina, donde [información confidencial de ACS]. Parece por tanto bastante poco probable que ACS sólo tenga un [10-20] % en 2004, según lo previsto por las partes.

(895) El mercado sueco ascendió en 2000 a [...] millones de euros y las partes esperan que disminuya ligeramente a [...] millones de euros en 2004. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Suecia es del [70-80] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [30-40] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [20-30] %. Bayer vende Sibutol LS 298 (bitertanol y fuberidazol), mientras que todas las ventas de ACS en Suecia en el año 2000 resultaron de la venta de guazatina, simple o mezclada con imazalil.

(896) Las partes hacen referencia de nuevo a la venta por ACS de la guazatina a Makhteshim Agan en 2001. Sin embargo, aunque ACS vendió la guazatina en 2001, conserva los derechos de distribución en Suecia hasta [...]. Las partes, por tanto, seguirían teniendo el control de la gran mayoría de las ventas en el mercado sueco al menos hasta [...].

(897) El mercado del Reino Unido ascendió en 2000 a [...] millones de euros, y las partes esperan que aumente a [...] millones de euros en 2004. En presentaciones anteriores, las partes estimaron que su cuota de mercado conjunta en el Reino Unido era del [40-50] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [30-40] %. En su respuesta al pliego de cargos, las partes corrigieron las cifras sobre su propia cuota de mercado al [50-60] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [20-30] %) debido a la omisión del producto Baytan de Bayer. Bayer también vende Sibutol LS 298 (bitertanol y fuberidazol), mientras que ACS vende Jockey (fluquinconazol y procloraz), Ravine (guazatina) y Premis (triticonazol y guazatina).

(898) También en este mercado, las partes alegan que la venta de la guazatina por ACS a Makhteshim Agan en 2001 dará lugar a una disminución de la cuota de mercado. Sin embargo, la venta de Ravine sólo supuso el [0-10] % de la cuota del [20-30] % de ACS en el año 2000, y ACS conservará de todos modos los derechos de distribución en el Reino Unido hasta [...].

(899) Las partes también afirman que Monsanto se incorporará al mercado con su producto Latitude. A este respecto, cabe observar que Latitude solamente trata la enfermedad «mal del pie», y no está por tanto en competencia directa con la mayor parte de los otros productos fungicidas. El único otro producto que trata la enfermedad «mal del pie» son los productos Jockey de ACS, que sin embargo también tratan otras enfermedades distintas a ésta. Aunque este producto puede absorber parte de las ventas del Jockey de ACS, la fuerte posición global de las partes no se verá desafiada por este producto.

(900) Por todas las razones mencionadas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de trigo, centeno y triticale en Alemania, Italia, Suecia y el Reino Unido.

b) *Tratamiento de las semillas de la patata*

(901) Las partes estiman que el mercado del EEE de fungicidas para el tratamiento de semillas de la patata fue de [...] millones de euros en 2000. En este mercado, las partes estiman que su cuota conjunta es del [70-80] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [20-30] %). Según las partes, Syngenta es el mayor competidor con un [0-10] % del mercado total.

(902) Bayer vende pencicuron simple (Monceren DS 12,5 y Monceren FS 250) y mezclado con imazalil (Monceren IM DS 13,3). ACS vende tiabendazol mezclado con imazalil (Fungaflor TZ), flutolanil (Iota, Symphonie y Monarch), mepronil (Basitac), imazalil simple (Fungazil) y validamicina (Solacol). Todos los ingredientes activos son propiedad de terceros, el imazalil de Janssen y los otros de empresas japonesas.

(903) Varios encuestados holandeses en la investigación de mercado de la Comisión afirman que las partes tendrían una posición muy fuerte (90-100 %) en el mercado por lo que respecta al control de la rizoctonia de la patata en los Países Bajos. Como respuesta a una solicitud efectuada en virtud del artículo 11, las partes afirman que este problema se refiere al tratamiento de las semillas de la patata. Según las partes, la rizoctonia es la principal enfermedad que afecta a la patata, no sólo en los Países Bajos, sino en todos los países del EEE. La enfermedad puede ser controlada mediante el tratamiento de los tubérculos de la patata, lo que debe considerarse un tratamiento de semillas. Según las partes, todos los productos utilizados para el tratamiento de los tubérculos de la patata están diseñados para combatir la rizoctonia. Según las partes, los dos ingredientes activos principales que tratan la rizoctonia son el pencicuron de Bayer y el flutolanil, que es un producto de terceros suministrado a ACS por [...]. Otros ingredientes activos utilizados para el tratamiento de rizoctonia son el imazalil, suministrado a Bayer y ACS por [...], y el mepronil [...].

(904) Mientras que los terceros están de acuerdo en que la rizoctonia es la principal enfermedad que afecta a la patata en los Países Bajos y en todos los países del EEE, no están de acuerdo con la afirmación de las partes acerca de los ingredientes activos que pueden utilizarse eficazmente para combatir la rizoctonia. Por ejemplo, se afirma que el imazalil y el tiabendazol no proporcionan un control eficaz de la rizoctonia. Los terceros subrayan que el pencicuron y el flutolanil son los dos ingredientes activos principales que proporcionan tal control, y deben por tanto considerarse como los sustitutos más próximos uno del otro.

(905) Las partes también afirman que el pencicuron ya no goza de protección de patente y se enfrenta a una competencia genérica cada vez mayor; sin embargo, las partes no han proporcionado los nombres de ningún competidor que venda productos basados en el pencicuron para su uso en el tratamiento de semillas en Europa. A la pregunta de en qué países se enfrenta el pencicuron a la competencia genérica, las partes contestaron que el pencicuron genérico actualmente se produce (y se vende) en Taiwán y Corea. Las partes no tienen conocimiento de ninguna empresa que venda pencicuron genérico en el EEE. Las partes, de hecho, son los principales vendedores en el EEE de los cuatro ingredientes activos mencionados anteriormente para su utilización en el tratamiento de la rizoctonia (pencicuron, flutolanil, imazalil y mepronil).

(906) En una respuesta a una carta en virtud del artículo 11 durante la fase I de la investigación, las partes afirman que la competencia ya es fuerte en el mercado del tratamiento de las semillas de la patata, debido a que Syngenta ha introducido dos nuevos ingredientes activos contra la rizoctonia en los últimos años, a saber, el fenpiclonil (comercializado bajo las marcas Gambet, Galbas y Beret) y el fludioxonil (comercializado bajo las marcas Maxim, Celest y Beret gold). Asimismo, las partes afirman que Syngenta está desarrollando actualmente la azoxistrobina, que se comercializará bajo la marca Amistar.

(907) En la respuesta a la carta en virtud del artículo 11, las partes también afirman que se están desarrollando o registrando los dos siguientes ingredientes activos: la tifluzamida, desarrollada por Dow, que se comercializará bajo la marca Pulsan, y el furametpyr, desarrollado por Sumitomo, que se comercializará bajo la marca Limber. En sus observaciones relativas a la decisión 6(1)c, las partes afirman de nuevo que se espera que Dow, y ahora también DuPont, desarrollen nuevos productos para el tratamiento de semillas para su uso en la patata, lo que aumentará la presión competitiva sobre la entidad conjunta. Las partes no indican para cuándo prevén que estos nuevos productos se incorporen al mercado. Sin embargo, si se comparan las previsiones para 2004 con los resultados de 2000 se deduce que, según las partes, el lanzamiento de estos nuevos productos no tendrá una repercusión importante en la posición conjunta de las partes.

(908) En su investigación de mercado, la Comisión pidió a los terceros que comentasen las alegaciones de las partes relativas a los nuevos productos que, según las partes, se han introducido o están a punto de lanzarse. Syngenta explicó que había retirado el ingrediente activo fenpiclonil de todos los países del EEE en 1999 y que ha dejado de fabricar este ingrediente activo y no tiene previsto volver a venderlo. Syngenta tampoco está de acuerdo con que el ingrediente activo fludioxonil se haya introducido en ningún país del EEE para su uso en la patata. Asimismo, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que no cabe esperar que ningún otro nuevo producto suponga un serio desafío en un futuro próximo para la posición de las partes ([64]).

(909) Las partes afirman que la operación afectará a los mercados de los siguientes Estados miembros: Bélgica ([70-80] %), Francia ([80-90] %), Irlanda ([50-60] %), Países Bajos ([80-90] %) y Reino Unido ([70-80] %). Además, Bayer tiene una posición de mercado relativamente fuerte en varios Estados miembros, según las cuotas de mercado proporcionadas por las partes: Dinamarca ([60-70] %), Alemania ([50-60] %), Italia ([40-50] %), España ([40-50] %) y Suecia ([50-60] %). Es significativo que, en todos estos mercados, las empresas multinacionales están prácticamente ausentes, excepto Syngenta, que tiene un [10-20] % en Alemania e Italia; y las partes han asignado un [40-50] % de la cuota de mercado a empresas locales y genéricas. Los terceros han sugerido que la posición de mercado de Bayer podría ser más fuerte en algunos de estos países. A modo de ejemplo, se dice que Bayer cuenta con el [80-90] % del mercado en Alemania.

(910) El mercado belga ascendió a [...] millones de euros en 2000 y se espera que crezca ligeramente. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en Bélgica es del [70-80] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [50-60] %), siendo Syngenta el mayor competidor con un [20-30] %. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en 2004 será del [60-70] %. Bayer vende pencicuron (Monceren DS 12,5), mientras que ACS vende flutolanil (Symphonie) y mepronil (Basitac).

([64]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a la introducción de productos por los competidores.]

(911) El mercado francés ascendió a [...] millones de euros en 2000 y se espera que crezca ligeramente. Las partes estiman que su cuota de mercado es del [80-90] % (Bayer: [30-40] %, ACS: [50-60] %), teniendo Syngenta un [10-20] % del mercado. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en 2004 será del [70-80] %. Bayer vende pencicuron (Monceren DS 12,5 y Monceren FS 250), mientras que el principal producto de ACS es una mezcla de tiabendazol e imazalil (Fungaflor TZ). Este producto supone un [30-40] % de las ventas de ACS en ese mercado. ACS también vende productos basados en el flutolanil (Iota y Symphonie) y el mepronil (Basitac).

(912) El mercado irlandés ascendió a [...] millones de euros en 2000 y no se espera que crezca. Las partes estiman que su cuota de mercado es del [50-60] % (Bayer: [20-30] %, ACS: [20-30] %), teniendo Syngenta un [30-40] %. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta en 2004 se mantendrá en un [50-60] %. En este mercado, Bayer vende una mezcla de pencicuron e imazalil (Monceren IM DS 13,3) mientras que ACS vende un producto basado en imazalil simple (Fungazil).

(913) El mercado holandés fue de [...] millones de euros en 2000 y no se espera que crezca. Las partes estiman que su cuota de mercado conjunta es del [80-90] % (Bayer: [60-70] %, ACS: [20-30] %). Syngenta no está presente en este mercado, y los competidores son empresas nacionales y locales, con una cuota de mercado conjunta del [10-20] %. Las partes esperan que su cuota conjunta en 2004 sea del [70-80] %. Bayer vende pencicuron en diversas formulaciones (Monceren DS 12,5 y Monceren FS 250). La cartera de productos de ACS incluye el flutolanil (Symphonie y Monarch) y la validamicina (Solacol).

(914) El mercado del Reino Unido ascendió a [...] millones de euros en 2000 y se espera que disminuya ligeramente. Las partes estiman su cuota de mercado en un [70-80] % (Bayer: [40-50] %, ACS: [20-30] %). Las partes afirman que se enfrentan sobre todo a la competencia de los proveedores locales, que cuentan con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %. Syngenta tiene apenas un [0-10] % del mercado. Las partes esperan que su cuota conjunta en 2004 sea del [70-80] %. Bayer vende pencicuron simple (Monceren DS 12,5 y Monceren FS 250), y mezclado con imazalil (Monceren IM DS 13,3), mientras que ACS vende imazalil simple (Fungazil).

(915) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de patata en Bélgica, Francia, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido.

Conclusión sobre los fungicidas para el tratamiento de semillas

(916) Por todas las razones anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de cebada en Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido; en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de trigo, centeno y triticale en Alemania, Italia, Suecia y el Reino Unido; y en los mercados de fungicidas para el tratamiento de las semillas de patata en Bélgica, Francia, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido.

F. SUSTANCIAS ACTIVAS

F.1. ***Mercados de referencia***

(917) Las sustancias activas son las materias primas clave para fabricar productos fitosanitarios. La producción fitosanitaria se realiza en tres etapas: la fabricación de las sustancias activas, la fabricación de las formulaciones (es decir, productos formulados) de las sustancias activas, y el envasado de tales formulaciones. Bayer y ACS son empresas verticalmente integradas que fabrican ingredientes activos fundamentalmente para uso interno, para fabricar sus propios productos finales.

(918) En el asunto M.737 Ciba-Geigy/Sandoz, la Comisión llegó a la conclusión de que las sustancias activas no son básicamente sustituibles entre sí, sino que constituyen mercados distintos. Cada sustancia activa tiene propiedades únicas y, en su caso, está patentada. Las partes siguen la definición de la Comisión.

(919) En cuanto al mercado geográfico, las partes afirman que la dimensión de los mercados de sustancias activas en sentido ascendente corresponde, al menos, al territorio del EEE, si no es mundial, en la medida en que las sustancias activas están registradas en toda Europa con arreglo a la Directiva 91/414/CEE y que no existen restricciones de acceso al mercado resultantes de los requisitos nacionales de homologación, siendo la comercialización y la distribución mundiales y los costes de transporte insignificantes. La Comisión está de acuerdo con esta opinión.

F.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

Sustancias activas suministradas por Bayer

(920) Bayer vende varios ingredientes activos que se utilizan para la formulación de herbicidas: aminotriazol, diuros, flufenacet y metamitron. Ninguno de ellos tiene ya protección de patente, a excepción del flufenacet, que se suministra a [...], alcanzando estas ventas un valor de [...] millones de euros en 2000. En cuanto a los ingredientes activos utilizados para la formulación de fungicidas vendidos a terceros, Bayer suministra actualmente [...] con tebuconazol, utilizado principalmente para la formulación de fungicidas para cereales. En cuanto a los ingredientes activos utilizados en los mercados de insecticidas en sentido descendente, las ventas de Bayer a terceros se limitan al oxidemeton metil a [...] ([...] millones de euros) y fentitrothion [...] ([...] millones de euros).

Sustancias activas suministradas por ACS

(921) Por lo que se refiere a ACS, de todos los ingredientes activos utilizados para la formulación de productos fitosanitarios, incluidos insecticidas, fungicidas y herbicidas, solamente algunos gozan de protección de patente, incluidos el diflufenican, el isoxaflutol, el fenpiroximato, el glufosinato, el propamocarb y el fosetil. Salvo algunas ventas limitadas de fosetil [...] y de diflufenican a [...], todos estos productos patentados se venden a Bayer.

(922) Para todos los ingredientes activos en los que no se producirá ningún solapamiento a consecuencia de la operación, la concentración prevista no dará lugar a cambios en la actual estructura del mercado.

(923) De todos los ingredientes activos vendidos por Bayer y ACS para la formulación de productos fitosanitarios, el diuron, que ya no goza de protección de patente, es el único que venden ambas partes. El volumen de ventas de diuron en el EEE asciende a unos [...] millones de euros, y la cuota de mercado conjunta de las partes en dicho mercado es muy inferior al [10-20] %.

(924) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión concluye que la operación no dará lugar a la creación o la consolidación de una posición dominante en los distintos mercados de sustancias activas.

(925) En cuanto a los ingredientes activos vendidos por ACS para la formulación de productos no agrícolas, incluidos ectoparasiticidas para pequeños animales, pesticidas para su uso en jardines privados e insecticidas domésticos, deben consultarse las secciones correspondientes.

G. CONTROL INDUSTRIAL DE LA MALEZA

G.1. ***Mercados de referencia***

Mercado de producto

(926) Tal como estableció la Comisión en el asunto Hoechst/Rhône-Poulenc, el mercado de productos para el control industrial de la maleza abarca los productos que se utilizan para quitar maleza en una variedad de aplicaciones no agrícolas, tales como zonas industriales, vías de ferrocarril, cables eléctricos, aparcamientos y aplicaciones acuáticas. Los productos de control industrial de la maleza se venden en formulaciones diferentes de los herbicidas agrícolas y se dirigen a clientes distintos.

Mercado geográfico

(927) Las partes afirman que el mercado geográfico de referencia para los productos de control industrial de la maleza corresponde al territorio del EEE. Esta opinión se ve apoyada por la existencia de grandes proveedores multinacionales, unidades de producción centrales y bajos costes de transporte. Sin embargo, la definición estricta del mercado puede dejarse abierta, porque incluso si hubiera que definir los mercados de producto de referencia como nacionales, la operación no daría lugar a problemas de dominio del mercado.

G.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

Cartera de productos de las partes

(928) Las actividades de Bayer se concentran en el mercado alemán, donde vende glicofosato bajo la marca «Tender» y el herbicida Ustinex G, consistente en una mezcla de los ingredientes activos glicofosato y diuron. Los productos del glicofosato se suministran a Bayer por medio de [...] y [...] sobre la base de contratos de suministro no exclusivos.

(929) ACS también vende productos formulados en el mercado del control industrial de la maleza, directamente al usuario final o a través de distribuidores en diversos Estados miembros. ACS vende sus productos y/o servicios a empresas ferroviarias. Tiene contratos de servicio con [...] y [...] (Francia).

Posición en el mercado

(930) En el EEE, según las cifras de las partes, se estima que el mercado asciende a [...] millones de euros. La cuota de mercado de la entidad conjunta sería del [20-30] % (Bayer [0-10] %, ACS [10-20] %).

(931) En el EEE, las partes se enfrentan a una fuerte competencia, en especial de Monsanto (alrededor del [10-20] %), pero también de otros operadores internacionales (Dow y BASF) y de una gama de proveedores nacionales tales como Spiess Urania y Feinchemie. Además, Bayer añade muy poco a la cuota de mercado de ACS, y la operación por tanto no da lugar a un cambio significativo en la estructura de mercado.

(932) El único Estado miembro en el que se solapan los productos de las partes y cuyo mercado se ve afectado es Alemania. En el mercado alemán, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [20-30] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [10-20] %). Spiess Urania, con una cuota de mercado de alrededor del [50-60] %, sigue siendo el líder claro del mercado, incluso después la realización de la operación. Otro competidor fuerte es Monsanto, con una cuota de mercado del [10-20] %. Además, hay otros proveedores locales, como Lauff y Evers, con una cuota de mercado conjunta del [10-20] %.

(933) Por otra parte, el volumen de negocios de ambos, Bayer y ACS, en el control industrial de la maleza en Alemania casi deriva exclusivamente de sus ventas a un solo cliente, que es [...].

Conclusión sobre el control industrial de la maleza

(934) Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, la Comisión concluye que la operación no dará lugar a la creación o a la consolidación de una posición dominante en el mercado del control industrial de la maleza.

H. CONTROL PROFESIONAL DE LOS PARÁSITOS (INSECTICIDAS Y RODENTICIDAS)

H.1. ***Mercados de producto de referencia***

(935) Los productos para el control profesional de parásitos son insecticidas diseñados especialmente para el uso de operadores profesionales de control de parásitos, clientes industriales y autoridades locales y municipales. Los productos difieren en el envase, la distribución y la formulación de los productos vendidos a los clientes particulares.

(936) Los insecticidas para el control profesional de los parásitos se aplican contra todas las clases de insectos incluidos, entre otros, moscas, cucarachas y hormigas. Según las partes, la mayoría de los productos son eficaces contra diversos insectos. Las partes afirman que el mercado profesional global de control de parásitos se divide en insecticidas, rodenticidas y productos contra moscas, garrapatas y pulgas. Los insecticidas multiusos incluyen productos líquidos y para pulverización (principalmente pulverización residual y aérea) contra diversos tipos de insectos reptantes y voladores.

(937) Los insecticidas diseñados para combatir insectos específicos incluyen, cada vez más, tratamientos «pasivos» tales como geles y cebos para el control de cucarachas y hormigas. La eficacia del producto formulado depende de la adecuación del ingrediente activo que debe ingerir el insecto, el sabor agradable del producto, que debe ser atractivo para los insectos incluso en presencia de abundantes alimentos alternativos, y de la presentación del cebo.

Las partes afirman que los geles y cebos contra cucarachas no constituyen un mercado distinto

(938) Las partes alegan que los productos contra objetivos específicos y basados en geles y cebos no constituyen un mercado de producto distinto, puesto que los insecticidas multiusos se utilizan como sustitutos de geles y cebos contra insectos específicos.

(939) Según las observaciones escritas de las partes a la decisión de la Comisión, «no es pertinente definir un mercado distinto de geles y cebos contra cucarachas, sino que el mercado de insecticidas para cucarachas debe incluir tanto las pulverizaciones como el tratamiento activo y los geles y cebos para el tratamiento pasivo». Esta declaración se basa en la opinión de que las «pulverizaciones difieren de los geles y cebos solamente en la manera en que se aplican a los insectos (tratamiento activo frente a tratamiento pasivo), siendo ambos igualmente eficaces para combatir el insecto en cuestión».

Los encuestados alegan que los geles y cebos son más eficaces

(940) Los encuestados, tanto clientes como consumidores, acordaron durante la investigación que tanto las pulverizaciones como los geles son eficaces contra las cucarachas. El espectro más amplio y la rapidez de acción de las pulverizaciones las hacen más adecuadas para tratar grandes plagas cuando se requiere un tratamiento de choque. Los geles y cebos se dirigen específicamente contra las cucarachas, y no tienen esta acción inmediata aunque generalmente duran más. Son más adecuados para un control regular de las cucarachas y también más adecuados para los casos en que se desea un impacto selectivo, como por ejemplo en los parques zoológicos.

(941) Aunque algunos encuestados consideran que la eficacia de ambos productos contra las cucarachas es comparable, se ha señalado que el uso de geles y cebos presenta ventajas que no pueden ignorarse.

(942) En especial, se ha señalado que el tratamiento con geles y cebos presenta ventajas medioambientales con las que no pueden competir las pulverizaciones. Entre otros, el uso de geles y cebos no plantea problemas de residuos tóxicos en la superficie que pueden presentar las pulverizaciones.

(943) Dada la falta de toxicidad residual asociada con los geles y cebos, esta tecnología presenta considerables ventajas en el tratamiento de instalaciones interiores y, en general, en lugares con presencia continua de personas o animales de compañía. Además, los tratamientos con pulverizaciones suponen un cierto grado de interrupción de las actividades normales, los que supone también una desventaja en el tratamiento de instalaciones como hospitales, escuelas, restaurantes, etc.

(944) Además, la aplicación de geles y cebos no requiere tantas medidas y equipos de protección como los tratamientos con pulverización. Esto también supone una ventaja práctica para los operadores del control de parásitos.

(945) Debido a las ventajas mencionadas, los geles y cebos son más caros que las pulverizaciones. Según han declarado las partes, el uso de geles y cebos ha aumentado en los últimos años.

Conclusión

(946) Los operadores del control de parásitos, así como los beneficiarios finales del tratamiento de control de parásitos, consideran que los beneficios ambientales y de seguridad de los geles y cebos son características importantes de los productos. Los geles y cebos se consideran productos de nueva generación, con una tecnología más segura desde el punto de vista del medio ambiente, y de más fácil utilización.

(947) Estas cualidades, así como la eficacia del producto, son tenidas en cuenta por los operadores y los beneficiarios finales.

(948) No es por tanto exacto declarar que los geles y cebos, por una parte, y las pulverizaciones, por otra, constituyen simplemente dos modos de aplicación, puesto que las pulverizaciones son un tratamiento paliativo y los geles y cebos un tratamiento preventivo. Según lo mencionado anteriormente, las características de los geles y cebos en materia de compatibilidad con el medio ambiente, seguridad y facilidad de aplicación constituyen grandes ventajas de estos productos.

(949) Por lo que se refiere a la relación económica entre los dos productos, los mismos son complementarios en el tratamiento a largo plazo contra las cucarachas, puesto que normalmente se necesitan tanto tratamientos activos como pasivos.

(950) A corto plazo, estos productos presentarían un cierto grado de sustitución en un sentido. Los geles y cebos no podrían sustituir a las pulverizaciones cuando se requiere una desinfección general, dado su menor espectro y la limitación de su acción inmediata.

(951) Por otra parte, las pulverizaciones podrían sustituir a geles y cebos, puesto que son eficaces contra las cucarachas. Sin embargo, la sustitución es necesariamente limitada, pues no podría darse en situaciones que requieran las ventajas prácticas del uso de geles y cebos.

(952) Teniendo en cuenta las características y los beneficios adicionales mencionados que configuran a los geles y cebos como productos de nueva generación en comparación con los tratamientos de pulverización, y la capacidad limitada de las pulverizaciones para sustituirlos con eficacia, la Comisión considera que los geles y cebos contra las cucarachas constituyen un mercado de producto distinto.

(953) La delimitación exacta de los demás mercados en el ámbito del control profesional de los parásitos puede dejarse abierta, en la medida en que, incluso si se adoptara la definición más estrecha, la operación notificada no suscitaría problemas de competencia.

H.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

H.2.1. **Insecticidas multiusos**

(954) El mercado del EEE de insecticidas multiusos asciende a cerca de [...] millones de euros. Bayer y ACS están presentes con las formulaciones de piretroides y carbamatos. Los ingredientes activos no tienen ninguno protección de patente. Los principales competidores en ese mercado son Dow, con productos formulados a partir de la sustancia activa genérica clorpirifos, BASF, con productos basados en el alfa-cipermetrín, Sumitomo y Syngenta. Las partes tendrían una cuota de mercado conjunta del [20-30] %. Los productos proporcionados por Syngenta y Dow tendrían cuotas de mercado del [10-20] % y [10-20] % respectivamente.

(955) A nivel nacional, los mercados afectados son los de Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia y los Países Bajos.

(956) En Austria, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [20-30] % (Bayer [10-20] %, ACS [10-20] %). El líder claro del mercado es Dow, con una cuota de mercado del [50-60] %. Los proveedores locales están también presentes en este mercado ([20-30] %).

(957) En Bélgica, la cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [20-30] % (Bayer [0-10] %, ACS [10-20] %). Los principales competidores son Syngenta ([40-50] %) y Dow ([10-20] %). La cuota de mercado de los proveedores locales asciende al [20-30] %.

(958) En Dinamarca, las partes tienen una cuota de mercado conjunta del [30-40] % (Bayer [20-30] %, ACS [0-10] %). El mercado danés se caracteriza por un gran número de proveedores locales con una cuota de mercado conjunta del [60-70] %.

(959) En Francia, las partes tienen una cuota de mercado conjunta del [20-30] % (Bayer [0-10] %, ACS [20-30] %). Se enfrentan a una competencia vigorosa de varias multinacionales como Dow ([10-20] %), Syngenta ([10-20] %), FMC ([0-10] %), BASF ([0-10] %) y Sumitomo ([0-10] %), así como de una serie de proveedores locales con una cuota de mercado conjunta del [20-30] %.

(960) En Italia, las partes tienen una cuota de mercado conjunta del [20-30] % (Bayer [0-10] %, ACS [20-30] %). Las partes se enfrentan a la competencia de varias multinacionales, tales como Dow, con una cuota de mercado del [10-20] %, Sumitomo ([10-20] %) y Syngenta ([10-20] %). Otros competidores son proveedores locales como Leica ([10-20] %) y Copyr ([0-10] %).

(961) En los Países Bajos, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [40-50] % (Bayer: [20-30] %; ACS: [10-20] %). Syngenta tiene una actividad consolidada en este mercado con cerca de un [30-40] %.

Conclusión

(962) En todos los mercados afectados mencionados, debido a la presencia de competidores consolidados en el mercado, los clientes cuentan con suficientes alternativas. Por tanto, la Comisión considera que la operación notificada no daría lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de insecticidas multiusos para el control profesional de parásitos en Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia y los Países Bajos.

H.2.2. **Control profesional de los parásitos — cucarachas**

a) *Cartera de productos de las partes*

(963) ACS está presente en el segmento de las cucarachas con su producto Goliath, basado el fipronil, y su producto Maxforce, basado en la hidrametilnona, suministrado por la empresa americana Clorox. Bayer vende dos productos (Premise y Proficid) basados en el imidacloprid.

(964) Ninguno de los ingredientes activos utilizados en este mercado, excepto el imidacloprid de las partes y el fipronil, tienen protección de patente.

(965) El fipronil, en particular, se considera el ingrediente activo más eficaz en este ámbito en vista de su eficacia en dosis más bajas y de su mayor velocidad de acción. La hidrametilnona también tiene un modo de acción diferente de los insecticidas tradicionales. Aunque este producto ya no tiene protección de patente, BASF American Cyanamid es actualmente el único fabricante mundial de hidrametilnona.

(966) Cabe señalar que Bayer ha experimentado un crecimiento significativo de sus ventas y su cuota de mercado con el reciente lanzamiento de Premise. Según las cifras de las partes, la presencia de Bayer en el EEE en 1998 fue insignificante, y en 1999 apenas tuvo una cuota de mercado del [0-10] %, mientras que en 2000 alcanzó una cuota del [0-10] %. Según la estimación de las partes para 2004, se espera que Bayer alcance una cuota de mercado del [10-20] %.

La adquisición de Maxforce

(967) Durante la investigación, la Comisión ha tenido conocimiento de que se estaban celebrando negociaciones entre Clorox y ACS. El objeto de las negociaciones sería la transferencia de todos los activos utilizados fundamental o exclusivamente para el control profesional de los parásitos, de Clorox a ACS. Entre los activos objeto de negociación figuran inmovilizados inmateriales relativos al producto Maxforce.

(968) Según la información posteriormente proporcionada por ACS, se ha alcanzado un acuerdo y ACS será dueña de la marca registrada Maxforce y de las patentes, tecnologías e inmovilizados inmateriales afines. Esos inmovilizados inmateriales, y los derechos correspondientes, serían finalmente adquiridos y ejercidos por Bayer como resultado natural de la concentración.

(969) En la actualidad, la empresa Clorox ya ha introducido el ingrediente activo fipronil en la formulación del producto en el mercado de EE.UU., pero no en el EEE. Según han confirmado las partes, el fipronil presenta una mayor eficacia en comparación con la hidrametilnona. Las partes también admiten que el coste del ingrediente activo no representa una proporción significativa del producto final y que por tanto, el coste de producción de Maxforce es muy similar tanto si se utiliza el fipronil como la hidrametilnona. Las partes también afirman que el precio para el consumidor final en ambos casos sería muy similar.

(970) A consecuencia de la operación entre ACS y Clorox, la posición de mercado de ACS es cualitativamente diferente, puesto que ahora Maxforce figura en la cartera como producto de la empresa y no como producto de terceros distribuido por la empresa. Además, teniendo en cuenta el nuevo contenido de los derechos relacionados con Maxforce, sería racional introducir el fipronil como ingrediente activo en la formulación del producto. Además del aumento de eficacia, este cambio en la producción eliminaría la dependencia de la hidrametilnona, un ingrediente activo controlado actualmente por BASF, un competidor en este segmento.

b) *La cartera de productos de los competidores*

(971) En cuanto a los otros operadores principales, BASF comercializa un producto llamado Faslane, basado en hidrametilnona.

c) *Posición de mercado*

(972) En el EEE, y según las cifras de las partes, el mercado total de productos para el control profesional de parásitos contra cucarachas ascendió a [...] millones de euros en 2000. Bayer y ACS cuentan con un [50-60] % de este mercado (Bayer: [0-10] %, ACS: [40-50] %). El mayor competidor es BASF ([10-20] %). Las partes afirman que hay poca transparencia en este mercado. La investigación ha confirmado este punto.

(973) La entidad resultante de la concentración propuesta tendría por tanto una posición destacada en este mercado. Las partes alegan que, sin embargo, no surgirían problemas de competencia dado que, en general, la contribución de Bayer a la cuota de mercado de ACS es pequeña.

(974) También se alega que las empresas internacionales, incluidas Dow y BASF, están presentes en este mercado y pueden hacer frente a un eventual comportamiento anticompetitivo de la entidad conjunta. Sin embargo, la Comisión ha averiguado durante la investigación que, en 2000, Dow retiró del mercado su producto Swat, a base de organofosfato, y por tanto ya no está presente en el mercado. La Comisión también ha confirmado que Syngenta no fabrica, comercializa o distribuye directa o indirectamente ningún gel ni cebo contra cucarachas.

(975) Debido a la falta de transparencia del mercado, es en general difícil verificar la identidad, las ventas y las cuotas de mercado de los competidores de menor dimensión.

d) *Evaluación*

(976) Antes de la concentración, a escala del EEE, sólo había en este mercado tres operadores agroquímicos importantes: ACS, BASF y Bayer. Según se ha establecido, ACS es claramente el líder de este mercado con productos considerados de alta calidad, basados en los ingredientes activos más eficaces. Bayer y BASF ofrecen actualmente productos a base de ingredientes activos eficaces, imidacloprid y hidrametilnona, que no pertenecen a categorías químicas antiguas.

(977) La entidad conjunta podría ofrecer una gama de productos basados en los dos únicos ingredientes activos del mercado que gozan de protección de patente. A escala del EEE sólo quedaría un operador importante, BASF, que ofrecería un producto basado en un ingrediente activo, la hidrametilnona, no perteneciente a una clase antigua.

(978) Debido a los derechos exclusivos relacionados con los ingredientes activos sin patente, sólo la entidad conjunta está en condiciones de ofrecer un tratamiento que alterne ingredientes activos modernos. Esta capacidad le proporciona una ventaja competitiva excepcional para gestionar una potencial resistencia.

(979) Alternativamente, en vista de la falta de resistencia manifestada hasta ahora en relación con el fipronil y el imidacloprid, la entidad conjunta podría optar por retirar del mercado los actuales productos de Bayer.

(980) Las partes tienen unas elevadas cuotas de mercado conjuntas en varios mercados nacionales: Austria ([30-40] %), Bélgica ([60-70] %), Francia ([60-70] %), Alemania ([50-60] %), Países Bajos ([40-50] %) y España ([40-50] %).

(981) En Austria, se calcula que el tamaño de mercado es de [...] millones de euros, siendo la cuota de mercado conjunta de las partes en 2000 del [30-40] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %). Se considera que la cuota de mercado no es lo suficientemente elevada para que las partes supriman la competencia. Por tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta no creará una posición dominante en el mercado de geles y cebos para cucarachas en Austria.

(982) Ningún operador importante está presente tampoco en el mercado belga, donde se calcula que el volumen de mercado es de [...] millones de euros. Las partes alcanzarían una cuota de mercado conjunta del [60-70] % en 2000 (Bayer: [40-50] %, ACS: [20-30] %).

(983) Francia representa el mercado más grande de Europa, con un valor de [...] millones de euros. La cuota de mercado conjunta de las partes se estima en un [60-70] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [60-70] %). BASF estaría presente en el mercado, con una cuota del [10-20] %, según las estimaciones de las partes. Aunque la cuota de mercado de Bayer es considerablemente más baja, la nueva entidad podría aprovechar las posibilidades de gestión de los productos anteriormente mencionada dada la disponibilidad de una cartera más amplia. También en este caso, es importante subrayar las ventajas cualitativas mencionadas resultantes de la concentración de la empresa que tiene el producto más vendido, con su principal competidor emergente.

(984) Una situación similar existe en Alemania, cuyo mercado tiene un valor de [...] millones de euros. La cuota de mercado conjunta de las partes se estima en un [50-60] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [40-50] %). BASF tiene una cuota de mercado de aproximadamente un [10-20] %.

(985) El mercado de los Países Bajos se estima en [...] millones de euros. La cuota de mercado conjunta de las partes ascendería al [40-50] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [30-40] %). El único competidor internacional presente en el mercado en 2000 era Dow, con una cuota de mercado del [0-10] %. Según se ha establecido, Dow se ha retirado de este mercado. La cuota de mercado restante correspondería a proveedores de menor importancia.

(986) En el mercado español, cuyo valor total es de [...] millones de euros, la entidad conjunta tendría una cuota de mercado del [40-50] % (Bayer: [10-20] %, ACS: [30-40] %). BASF está presente en el mercado español con una cuota de mercado del [0-20] %. La cuota de mercado de los proveedores locales es del [40-50] %, aunque la verificación sus respectivas identidades y cuotas de mercado es problemática.

Conclusión

(987) Teniendo en cuenta la cartera de productos de las partes, la operación propuesta reúne los productos más eficaces de ACS con el prometedor y bien acogido producto lanzado por Bayer. Ningún otro operador posee una capacidad de desarrollo de productos comparable a la de la entidad conjunta. Teniendo igualmente en cuenta las elevadas cuotas de mercado de la entidad conjunta, la Comisión considera que la operación propuesta creará una posición dominante en el mercado de geles y cebos para cucarachas en Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos y España.

(988) Cabe señalar que, en algunos países que representan en total un [20-30] % del mercado global del EEE, ACS goza actualmente de una posición privilegiada, sin que ningún otro proveedor internacional esté presente en el mercado. Según la información de las partes, esta situación se da en Grecia (ACS: [60-70] %), Italia (ACS: [50-60] %), Portugal (ACS: [50-60] %) y el Reino Unido (ACS: [30-40] %). Por tanto, Bayer no tendría que lanzar nuevos productos, puesto que con la operación propuesta adquiriría una cartera de productos que ya es la mejor del mercado.

H.2.3. **Control profesional de parásitos para moscas, garrapatas y pulgas**

(989) El mercado del EEE de productos para el control profesional de parásitos contra moscas, garrapatas y pulgas fue de [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes supone un [0-10] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [0-10] %). Syngenta es el líder del mercado, con una cuota del [40-50] %. Por su parte, Dow tiene una cuota del [0-10] %.

(990) Francia es el único mercado nacional afectado, siendo la cuota de mercado conjunta de las partes del [10-20] %. Las partes se enfrentan a la competencia del claro líder del mercado, Syngenta ([60-70] %), y también de Dow ([20-30] %).

(991) La Comisión considera, por las razones anteriormente mencionadas, que la operación notificada no daría lugar a la creación de una posición dominante en el mercado del control profesional de parásitos para moscas, garrapatas y pulgas en Francia.

H.2.4. **Control profesional de parásitos — rodenticidas**

(992) El mercado de rodenticidas del EEE ascendió a alrededor de [...] millones de euros en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes asciende al [10-20] % (Bayer: [0-10] %, ACS: [0-10] %). Syngenta lidera el mercado, con una cuota del [20-30] %. Lipha ([10-20] %), Sorex ([0-10] %) y BASF ([0-10] %) también están presentes.

(993) Los mercados nacionales afectados son el belga y el alemán.

(994) En Bélgica, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [30-40] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %). Las condiciones de competencia se mantienen debido a la presencia de BASF y Syngenta, ambas con una cuota de mercado del [20-30] %, y de Lipha, con una cuota de mercado del [0-10] %.

(995) En Alemania, la cuota de mercado conjunta de las partes es del [10-20] % (Bayer [0-10] %, ACS [10-20] %). En este mercado existen suficientes proveedores alternativos, entre los que figuran Syngenta ([10-20] %), Frowein ([10-20] %) Lipha ([0-10] %), Killgem, Hygan, Sorex y BASF, cada uno de ellos con una cuota de mercado del [0-10] %.

(996) La Comisión considera, por las razones anteriores, que la operación notificada no daría lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de rodenticidas de Bélgica y Alemania.

Conclusión general sobre el control profesional de parásitos

(997) Por lo que respecta al control profesional de parásitos, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta creará una posición dominante en el mercado de geles y cebos para cucarachas en Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos y España.

I. PRODUCTOS FITOSANITARIOS NO AGRÍCOLAS PARA PLANTAS DE INTERIOR Y DE JARDÍN

I.1. ***Mercados de producto de referencia***

(998) Las partes han afirmado que los productos fitosanitarios no agrícolas para plantas de interior y de jardín constituyen un mercado distinto de los productos fitosanitarios agrícolas, porque estos productos se venden en formulaciones distintas y a clientes distintos. Además, las partes afirman que deben definirse mercados distintos para herbicidas, fungicidas e insecticidas, y que no es adecuado subdividir estos mercados por tipo de planta, pues la mayoría de los productos tienen una aplicación general y pueden utilizarse para proteger distintos tipos de plantas.

(999) La investigación de la Comisión ha confirmado ampliamente esta definición de mercado. Sin embargo, a efectos de evaluar este sector no es necesario establecer una definición exacta de los mercados de producto y geográficos de referencia, pues con independencia de las definiciones de mercado adoptadas, la adquisición propuesta no suscitará problemas de competencia.

I.2. ***Evaluación desde el punto de vista de la competencia***

a) **Estructura actual del mercado**

(1000) Bayer tiene actividad en este sector, a través de su Garden/Professional Care Division (División de Jardín/Cuidados Profesionales) (GPC). En Europa, la división GPC sólo tiene actividad en el sector global del hogar y el jardín y no vende productos para aplicaciones profesionales.

(1001) ACS no tiene actividad en el suministro de productos formulados para este sector, después de la venta de Rhône-Poulenc Jardin a Scotts en 1998, por lo que no se dan solapamientos horizontales de las actividades de las partes en este sector. Sin embargo, existe una relación vertical entre las actividades de las partes, en la medida en que ACS fabrica y distribuye ingredientes activos a los fabricantes de productos fitosanitarios para plantas de interior y de jardín, incluido el competidor más grande de Bayer, Scotts.

(1002) Scotts es una empresa internacional que vende productos para plantas de interior y de jardín, incluidos fertilizantes, inductores del crecimiento y productos fitosanitarios en todos los principales mercados mundiales.

b) **Vínculos establecidos entre Bayer y Scotts como consecuencia de la operación propuesta**

(1003) En 1998 Scotts adquirió el segmento de jardín de Rhone-Poulenc. Poco después de esta operación, Rhone-Poulenc se fusionó con AgrEvo para formar ACS. Como parte de la operación entre Scotts y Rhone-Poulenc, [...].

(1004) Debido a que Bayer sucede a ACS en los acuerdos celebrados entre Scotts y ACS, se crearán vínculos entre Bayer y Scotts. Los acuerdos más importantes son (i) [...]. Los acuerdos restantes están, de alguna forma, relacionados con los dos acuerdos anteriores.

i) *El acuerdo de suministro*

(1005) El acuerdo de suministro entre ACS y Scotts incluye [...].

(1006) La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que los productos suministrados por Bayer, tras la concentración propuesta, no supondrían una parte significativa de la compra total de ingredientes activos por parte de Scotts, y que la gran mayoría de estos ingredientes activos no tienen protección de patente. Por otra parte, los ingredientes activos suministrados se utilizan para producir diversos productos, sin que estén concentrados en un solo ámbito. Puesto que la Comisión no considera que estos factores sean suficientes para suscitar problemas de competencia en este sector, la Comisión no tiene preocupaciones de competencia por lo que respecta al acuerdo de suministro.

ii) *El acuerdo de I+D*

(1007) Puesto que los gastos de I+D de las grandes empresas agroquímicas como Bayer y ACS suponen una gran proporción de los costes totales, parece poco probable que no se unan sus instalaciones de I+D, con vistas al aumento de beneficios y a compartir conocimientos técnicos. Por tanto, la Comisión ha investigado hasta qué punto la adquisición propuesta dificultaría el distinguir entre los progresos de Bayer y los de ACS, y si los dos operadores principales de este sector, de algún modo, basarían sus productos futuros en la misma I+D, lo que podría disminuir la competencia entre Bayer y Scotts.

(1008) Sin embargo, las partes han demostrado a la Comisión que Bayer y Scotts no tendrán acceso a la misma base de I+D y que será posible distinguir los nuevos ingredientes activos pertenecientes a Bayer de los pertenecientes a ACS. [...]. Por tanto, el acuerdo de I+D no creará una situación susceptible de suprimir la competencia entre Bayer y Scotts, porque no tendrán acceso a la misma base de I+D.

Conclusión

(1009) Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Comisión concluye que la adquisición propuesta no creará ni consolidará una posición dominante en los mercados de productos fitosanitarios no agrícolas para plantas de interior y de jardín.

J. ECTOPARASITICIDAS PARA PEQUEÑOS ANIMALES

J.1. ***Mercado de producto de referencia***

(1010) Bayer tiene actividad en la producción y venta de ectoparasiticidas para pequeños animales, es decir, productos utilizados para el control de pulgas y/o garrapatas en pequeños animales de compañía como perros y gatos. La principal marca de ectoparasiticidas para pequeños animales de Bayer es Advantage, un producto contra las pulgas para perros y gatos. ACS no tiene actividad en la producción y venta de estos productos. Sin embargo, ACS produce la sustancia activa fipronil, que vende a Merial, una empresa en participación al 50-50 de Aventis Agriculture S.A. y Merck & Co. Inc.. Merial utiliza fipronil para fabricar Frontline, un producto contra las pulgas y garrapatas para perros y gatos.

(1011) Al igual que en el asunto Ciba-Geigy/Sandoz ([65]), en el presente caso la investigación también ha puesto de manifiesto que los ectoparasiticidas para pequeños animales no constituyen un mercado de producto homogéneo. De la investigación se desprende, en especial, que el sector de ectoparasiticidas para pequeños animales debe subdividirse en tres categorías de productos: (i) adulticidas, que matan pulgas adultas, (ii) reguladores del crecimiento de los insectos, que controlan los huevos, larvas y crisálidas de pulgas, y (iii) productos combinados, que funcionan simultáneamente como adulticidas y reguladores del crecimiento de los insectos.

([65]) Decisión de la Comisión de 17 de julio de 1996 en el asunto IV/M.737 Ciba-Geigy/Sandoz (DO L 201 de 29.7.1997, p. 1), apartado 229.

(1012) Los adulticidas y los reguladores del crecimiento de los insectos no son sustituibles. Los adulticidas son soluciones curativas a corto plazo (matan la población actual de pulgas una vez éstas aparecen, y pueden prevenir una nueva infestación durante algunas semanas después de su aplicación), y los reguladores del crecimiento de los insectos son soluciones preventivas a largo plazo (combaten la reproducción de las pulgas matando los huevos, impidiendo así el desarrollo de pulgas adultas), pero no tienen efecto contra los parásitos adultos. Los productos combinados asocian tanto propiedades de los adulticidas como de los reguladores del crecimiento de los insectos. Por tanto, parece haber una cierta sustitución entre los adulticidas y los productos combinados, por una parte, y entre los reguladores del crecimiento de los insectos y los productos combinados por otra.

(1013) La gran mayoría de los mayoristas de ectoparasiticidas para pequeños animales que presentaron sus comentarios declararon claramente que los reguladores del crecimiento de los insectos no pueden sustituir a los adulticidas. La razón es que cuando el dueño de un animal doméstico observa la existencia de pulgas adultas en su perro o gato, quiere librarse inmediatamente de ellas, y los únicos productos que suprimen rápidamente las infestaciones de pulgas son los adulticidas, que matan las pulgas adultas en el plazo de 24 horas. Los reguladores del crecimiento de los insectos, por el contrario, no tienen propiedades adulticidas, y el control efectivo de las pulgas no se logra hasta varias semanas después de su uso. Un mayorista declaró que los productos combinados pueden sustituir a los adulticidas.

(1014) Asimismo, todos los competidores examinados durante la investigación reconocen que los reguladores del crecimiento de los insectos no pueden sustituir a los adulticidas para el exterminio rápido de las infestaciones de pulgas, y que en caso de un incremento relativo de los precios, pequeño pero permanente, de los productos adulticidas, sólo un número insignificante de clientes cambiaría a reguladores del crecimiento de los insectos. Algunos competidores afirmaron que los reguladores del crecimiento de los insectos y los adulticidas son complementarios pero no sustituibles, porque para un tratamiento eficaz de las pulgas es necesario utilizar tanto reguladores del crecimiento de los insectos como adulticidas, o alternativamente, un producto combinado.

(1015) Las partes no niegan estos resultados. De hecho, en su notificación, las partes declaran que están de acuerdo con el enfoque de la Comisión en el asunto Ciba-Geigy/Sandoz y que, sobre esa base, «la operación propuesta no tiene ningún impacto en el segmento de los reguladores del crecimiento de los insectos».

(1016) La investigación ha puesto de manifiesto que, para definir el mercado de producto de referencia, no es necesario distinguir los productos antipulgas para gatos y perros en función de su canal de distribución, dependiendo de si se venden en el comercio o a través de veterinarios, porque los compradores tienen acceso a ambos canales de distribución, donde pueden obtenerse productos básicamente idénticos. Del mismo modo, de la investigación se desprende que no es necesario distinguir entre productos antipulgas para gatos y perros según su forma de aplicación (local, por pulverización, en comprimidos o inyectables) a efectos de definir el mercado de producto de referencia.

(1017) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluye que el mercado de producto de referencia a efectos de evaluar el impacto competitivo de la actual concentración en el sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales es el mercado de producción y venta de adulticidas y productos combinados.

J.2. *Evaluación desde el punto de vista de la competencia*

a) **Condiciones generales del sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales**

(1018) En la pasada década, el sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales figuró entre los sectores de más rápido crecimiento del sector veterinario. El crecimiento del mercado ha estado liderado por tres productos en especial: (i) Frontline, un adulticida fabricado por Merial, administrado por vía tópica, que elimina las pulgas adultas y evita la reinfestación durante más de un mes, y que es igualmente eficaz contra las garrapatas; (ii) Advantage, un adulticida fabricado por Bayer, administrado por vía tópica, que elimina las pulgas adultas y evita la reinfestación durante aproximadamente un mes; y (iii) Program, un regulador del crecimiento de los insectos fabricado por Novartis, que se administra en comprimido una vez al mes, y que bloquea eficazmente el desarrollo de huevos, crisálidas y larvas de pulga durante un mes. Los dueños de animales domésticos que utilizan estos productos pueden eliminar efectivamente las pulgas e impedir la reinfestación.

(1019) El sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales, sin embargo, está alcanzando su madurez, y en los próximos años se espera un ritmo de crecimiento mucho más lento. Según Bayer, el crecimiento del sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales durante los próximos cuatro años será mucho más moderado de lo que fue en los últimos cuatro o cinco años. Sin tener en cuenta la inflación, Bayer espera que el mercado crezca solamente un total del [0-10] % en los cuatro años de 2000 a 2004, de [...] millones de euros a alrededor de [...] millones de euros. Bayer espera que sus ventas globales de ectoparasiticidas para pequeños animales disminuyan del [10-20] % al [10-20] %, y que las ventas de Merial aumenten del [40-50] % al [40-50] %.

b) **El mercado de adulticidas y productos combinados**

(1020) Según las estimaciones de Bayer, en 2000, el valor del mercado de adulticidas y productos combinados en el EEE fue de aproximadamente [...] millones de euros, correspondiente a cerca del [90-100] % del sector global de los ectoparasiticidas para pequeños animales. En 2000, el valor del mercado de los reguladores del crecimiento de los insectos en el EEE ascendió a aproximadamente [...] millones de euros.

(1021) Los productos combinados aúnan los efectos de los adulticidas y de los reguladores del crecimiento de los insectos, ofreciendo al usuario una forma integral de luchar contra las pulgas. Bayer calcula que, en 2000, los productos combinados constituyeron una parte insignificante de los mercados nacionales del EEE de adulticidas y productos combinados, con menos del [0-10] % del mercado. Sin embargo, se espera que los productos combinados aumenten su posición de mercado y sustituyan poco a poco a los adulticidas en los próximos años.

(1022) A pesar de la presencia de varias marcas distintas en los mercados nacionales del EEE de adulticidas y productos combinados, el adulticida de Merial Frontline y el adulticida de Bayer Advantage son, con diferencia, los líderes del mercado, aunque Frontline tiene unas cuotas de mercado más elevadas que Advantage en la mayoría de los mercados nacionales del EEE. El éxito de estas dos marcas se debe a sus ingredientes activos innovadores: imidacloprid (para Advantage), y fipronil (para Frontline), que tienen protección de patente en el EEE [...].

(1023) De hecho, en comparación con las moléculas antiguas, tanto el fipronil como el imidacloprid tienen una eficacia muy elevada y rápida contra las pulgas adultas, y un poder residual muy largo, proporcionando una protección continua contra nuevas infestaciones durante cerca de un mes el imidacloprid, y más aún el fipronil. También tienen una toxicidad razonablemente baja tanto para los humanos como para los animales de compañía. Hasta ahora no se ha tenido noticia de ninguna resistencia frente a estos productos por parte de las especies contempladas. El fipronil también es eficaz contra las garrapatas, y su período de protección contra las pulgas es más largo que el del imidacloprid. Su formulación y presentación son también factores clave para el éxito de Frontline y Advantage.

Principales marcas de adulticidas y productos combinados en el EEE

(1024) Además de su producto principal, Advantage, Bayer vende los siguientes adulticidas: «Sebacil Wash» basado en el foxim, «Kiltix Collar», a base de flumetrina y propoxur, «Tivugon spot-on» basado en fention, «Bolfo — polvo/champú/spray/collar» a base de propoxur, y «Asuntol Powder» a base de coumafos. No todas las marcas se venden en todos los países.

(1025) Merial vende los siguientes productos adulticidas contra las pulgas en todos los Estados miembros del EEE: Frontline Spot On Dog, Frontline Spot On Cat y Frontline Spray. Todos estos productos están basados en el ingrediente activo fipronil.

(1026) Los principales adulticidas vendidos en distintos mercados nacionales del EEE por los competidores de Bayer y Merial son: EXspot, un producto de aplicación tópica para perros contra pulgas y garrapatas, a base de permetrina y vendido por Schering-Plough; Behaphar, vendido por la empresa homónima con distintas formulaciones y basado en diazinón y permetrina; Defendog, vendido por Virbac con diversas formulaciones y basado en varios ingredientes activos; y Frento, vendido por SaraLee en diversas formulaciones y basado en varios ingredientes activos. Varios pequeños competidores venden marcas de menor importancia o de distribuidor solamente en algunos mercados nacionales, como por ejemplo Emax OTC y Crisco, que sólo operan en los Países Bajos y Dinamarca, respectivamente.

(1027) Los principales productos combinados vendidos en el EEE son: Stronghold, un producto de aplicación tópica basado en selemectina y vendido por Pfizer, y Duowin, vendido por Virbac, un producto para aplicación tópica o vaporización a base de piriproxifeno y permetrina. El principal producto combinado de Bayer es el «Fleegard Environment Spray», que es un adulticida/regulador del crecimiento de los insectos contra pulgas y larvas de pulga, que se aplica en la cama y en los lugares donde se mueve el animal, a base de piriproxifeno y ciflutrina.

Cuotas de mercado

(1028) La mayoría de los mercados nacionales de adulticidas y productos combinados están muy concentrados. Como se observa en el cuadro siguiente, en 2000 Merial y Bayer tenían una cuota de mercado conjunta de entre el 60 % y el 80 % en nueve mercados nacionales (Bélgica, Dinamarca, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, Suecia y Reino Unido) y entre el 50 % y el 60 % en cuatro mercados nacionales (Austria, Francia, Alemania, y España). En la mayoría de estos mercados nacionales, el resto del mercado se divide entre uno o dos competidores principales con cuotas de mercado importantes, y varios competidores pequeños o marcas de distribuidor, con cuotas de mercado muy pequeñas o insignificantes.

CUADRO 1

Estimaciones de las partes sobre las cuotas de mercado, por valor, en los principales mercados nacionales de adulticidas y productos combinados de la UE (en 2000)

(%)

	Bayer	Merial	Principales competidores	Otros (pequeños competidores/ marcas de distribuidor)
Austria	[30-40]	[10-20]	[30-40] (Sara Lee) [10-20] (Pfizer)	[0-10]
Bélgica	[20-30]	[40-50]	[10-20] (Beaphar)	[10-20]
Dinamarca	[10-20]	[50-60]	[20-30] (Crisco)	[10-20]
Francia	[0-10]	[50-60]	[10-20] (Nestlé-Friskies)	[30-40]
Alemania	[30-40]	[20-30]	[10-20] (Essex/Schering-Plough) [10-20] (Beaphar)	[10-20]
Grecia	[10-20]	[60-70]	[10-20] (Virbac)	[10-20]
Irlanda	[40-50]	[20-30]	[10-20] (Pfizer)	[10-20]
Italia	[10-20]	[60-70]		[20-30]
Países Bajos	[30-40]	[30-40]	[10-20] (Emax OTC) [0-10] (Beaphar)	[10-20]
Portugal	[0-10]	[60-70]	[0-10] (Sara Lee)	[10-20]
España	[10-20]	[30-40]	[10-20] (Virbac) [0-10] (Pfizer)	[10-20]
Suecia	[0-10]	[60-70]	[30-40] (Schering-Plough)	
Reino Unido	[10-20]	[50-60]	[0-10] (Pfizer)	[10-20]

(1029) No se espera que la posición conjunta de Bayer y Merial en los mercados anteriormente mencionados cambie sustancialmente durante los tres próximos años. De hecho, de 2000 a 2004, Bayer espera que sus ventas globales de ectoparasiticidas para pequeños animales disminuyan del [10-20] % al [10-20] % y que las ventas de Merial aumenten del [40-50] % al [40-50] %. Teniendo en cuenta que las ventas globales de adulticidas y productos combinados, según se ha explicado anteriormente, suponen cerca del 90 % del sector de ectoparasiticidas para pequeños animales, parece razonable creer que en 2004 la posición conjunta de Bayer y Merial en los distintos mercados nacionales de adulticidas y productos combinados se mantendrá básicamente inalterada.

Entrada en el mercado

(1030) La entrada en el mercado de los adulticidas y productos combinados puede hacerse con productos genéricos o innovadores. Los productos genéricos se basan en ingredientes activos sin protección de patente. Ya hay varios productos basados en ingredientes activos sin patente en los distintos mercados nacionales de adulticidas y productos combinados. Estos productos, sin embargo, no son tan eficaces como los principales productos de Merial y Bayer, que están basados en los ingredientes activos innovadores y patentados fipronil e imidacloprid. Ello explica porqué la cuota de mercado conjunta de Merial y Bayer ha aumentado durante los últimos años y se espera que se mantenga estable, si no aumenta más, en los próximos años. Por tanto, la potencial entrada en el mercado de los productos genéricos no ejerce una presión competitiva en productos innovadores tales como Frontline y Advantage.

(1031) La entrada en el mercado a través de productos innovadores es sumamente difícil y costosa. Los costes de I+D y de registro varían mucho, pero para los productos innovadores, pueden exceder de 100 millones de euros, y todo el proceso puede tardar más de 10 años. Esto es así independientemente de si el producto es un adulticida o un regulador del crecimiento de los insectos. Los productos combinados pueden requerir más trabajo y tiempo debido a que contienen dos ingredientes activos. Otros obstáculos para incorporarse a este mercado son la necesidad de construir una marca, de educar a los vendedores y de establecer relaciones sólidas con los veterinarios.

(1032) De la investigación se desprende que, desde el lanzamiento de Advantage y Frontline en el EEE hace más de seis años, las únicas empresas que se han incorporado al mercado de adulticidas y productos combinados con productos innovadores son Pfizer, con Stronghold, un producto combinado basado en el ingrediente activo selemectina, y Novartis, con Capstar, un adulticida basado en el ingrediente activo nitenpiram. Ambas empresas, sin embargo, no esperan que sus productos alteren sustancialmente la posición de mercado de Bayer y Merial en los próximos años.

(1033) No está previsto que en los próximos cinco años se lance al mercado ningún adulticida basado en ingredientes activos innovadores, ni se espera que se incorporen al mercado nuevas empresas con adulticidas basados en ingredientes activos sin protección de patente, porque estos productos no podrían captar una cuota de mercado importante.

(1034) [...]. Aunque en los próximos años pudieran lanzarse al mercado otros productos combinados basados en ingredientes activos existentes, es muy poco probable que puedan amenazar la posición que Bayer y Merial han establecido en el mercado de adulticidas y productos combinados gracias a sus productos innovadores, cuyas marcas son bien conocidas.

c) **Evaluación**

(1035) Tal como se desprende de lo anterior, el mercado de adulticidas y productos combinados tiene las características de un mercado oligopolístico. La investigación ha puesto de manifiesto que este mercado ha alcanzado prácticamente su madurez, que está altamente concentrado, dominado por dos empresas principales (Bayer y Merial) con una cuota de mercado conjunta de entre el [50-60] % y el [80-90] % en la mayoría de los mercados nacionales, cuya posición se espera que se mantenga básicamente inalterada en los próximos años, y que el mercado se caracteriza por elevadas barreras a la entrada de nuevos operadores.

(1036) De la investigación también se desprende que en este mercado la competencia tiene lugar principalmente en el nivel de la I+D y de la promoción. Los consumidores no dependen mucho del precio, sino que basan su elección en la eficacia del producto y la notoriedad de la marca.

(1037) Los nuevos productos podrán incorporarse con éxito el mercado y lograr una cuota de mercado razonable sólo si sus ingredientes activos son más eficaces contra los parásitos que los de los productos existentes, si su nivel de toxicidad es aceptable, si su administración a los animales de compañía es más fácil y segura desde el punto de vista del dueño del animal, y si la marca se promueve bien ante el público. Bayer y Merial han adquirido una posición fuerte en el mercado de adulticidas y productos combinados precisamente porque sus productos Advantage y Frontline cumplen todas estas condiciones. Si Frontline ha tenido más éxito que Advantage en la mayoría de los mercados nacionales es porque, además de combatir a las pulgas

adultas, Frontline también es eficaz contra las garrapatas. Por tanto, una competencia eficaz en materia de I+D y de actividades de promoción es un factor crucial para mantener la competencia en el mercado de adulticidas y productos combinados.

(1038) Actualmente, la posición de Merial en el mercado de adulticidas y productos combinados está garantizada por los acuerdos de licencia y suministro de fipronil celebrados con ACS. [Información confidencial de ACS]. [...]. [Información confidencial de ACS].

(1039) Una vez realizada la operación propuesta, Bayer no sólo se convertiría en el proveedor y otorgante de la licencia de fipronil a Merial, sino que también se convertiría en una parte del actual acuerdo de investigación y licencia para productos futuros entre ACS y Merial. El establecimiento de relaciones verticales de esta naturaleza entre Bayer y Merial suscita serias preocupaciones en cuanto a la posibilidad de que la operación propuesta cree o refuerce una posición dominante colectiva en el mercado de adulticidas o productos combinados.

(1040) En primer lugar, el control del ingrediente activo utilizado para el producto más importante de Merial (Frontline) daría a Bayer un incentivo para controlar el comportamiento de Merial, por ejemplo, reduciendo o amenazando con reducir la calidad o la cantidad del fipronil suministrado.

(1041) En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, las partes alegaron que, como las obligaciones actuales de suministro de ACS respecto a Merial se transferirán a Bayer, Bayer no tendrá incentivos para no suministrar a Merial las cantidades de fipronil que esta empresa necesita [...].

(1042) En cuanto a la afirmación de las partes de que Merial podría reclamar una indemnización por daños y perjuicios ante un tribunal en caso de violación del contrato por Bayer, la Comisión considera que, después de la concentración, Bayer tendría la capacidad y el incentivo para controlar el comportamiento de Merial, excluyendo a esta empresa del mercado o amenazándola con hacerlo. [Información confidencial de ACS].

(1043) Además, como ya se ha explicado, tras la operación propuesta Bayer adquiriría también el control de las actividades de investigación de ACS relativas al sector veterinario, que actualmente se realizan en beneficio exclusivo de Merial. Por tanto, después de la operación propuesta, tanto Merial como el sector veterinario de Bayer/ACS tendrían acceso a los resultados de las actividades de investigación de la entidad resultante de la concentración, que podrían utilizarse para colocar productos innovadores en el mercado de adulticidas y productos combinados.

(1044) En consecuencia, tras la realización de la operación propuesta, las dos principales empresas en el mercado de adulticidas y productos combinados compartirían los resultados de las actividades de investigación llevadas a cabo por la entidad conjunta. Esta cooperación en materia de investigación daría lugar muy probablemente a un comportamiento coordinado de los dos líderes del mercado en el mercado descendente de adulticidas y productos combinados.

(1045) A este respecto es indicativo que, bajo el título «Acuerdo de Marketing JV», un proyecto de acuerdo entre Bayer/ACS y Merial presentado a la Comisión durante la investigación, se afirme que [información confidencial de ACS].

(1046) Las partes han declarado que el acuerdo de investigación entre Merial y la entidad conjunta no eliminaría los incentivos de los dos principales operadores del mercado de adulticidas y productos combinados para competir entre sí.

(1047) En particular, las partes han afirmado que la investigación agrícola no es esencial para el desarrollo de adulticidas y productos combinados y que, en el futuro, la investigación farmacéutica será cada vez más importante en este ámbito. Según las partes, esto queda demostrado por [información confidencial de ACS].

(1048) La Comisión reconoce que la investigación agrícola parece no ser esencial para el desarrollo de adulticidas y productos combinados innovadores. Efectivamente, esto queda demostrado por el hecho de que [información confidencial de ACS] y de que Stronghold, el producto combinado de Pfizer, está basado en un ingrediente activo, la selemectina, que no deriva de actividades de investigación agrícola. Sin embargo, la investigación ha puesto de manifiesto que la investigación agrícola puede ser importante para el desarrollo de nuevos adulticidas o productos combinados. Por tanto, aunque es posible que los adulticidas o productos combinados innovadores se desarrollen en el futuro a partir de actividades de investigación no agrícolas, persisten serias preocupaciones en el caso de que Bayer y Merial compartieran las mismas actividades de investigación agrícola para desarrollar adulticidas y productos combinados, en la medida en que tendrían incentivos muy fuertes para asumir un comportamiento coordinado en un mercado en el que ya son los dos principales operadores.

(1049) Las partes también han afirmado que incluso si una nueva molécula resultante de la investigación agrícola de la entidad conjunta hubiese de compartirse entre Merial y la división veterinaria de Bayer, las dos empresas mantendrían su independencia por lo que se refiere a todas las actividades de desarrollo de los respectivos productos finales. Estas actividades de desarrollo que, según las partes, son muy onerosas, incluyen pruebas de toxicidad a largo plazo para los animales, estudios de campo globales, expansión de objetivos, combinaciones, etc.

(1050) Sin embargo, en opinión de la Comisión, esto no invalida el hecho de que la condición previa para cualquier actividad de desarrollo sea el descubrimiento de nuevas moléculas y que, después de la concentración, los dos operadores dominantes en el mercado de adulticidas y productos combinados compartirían los descubrimientos de las actividades de investigación agrícola de la entidad conjunta.

(1051) Las partes también han afirmado que la entidad conjunta y Merial seguirían compitiendo en el futuro en cuanto a marcas y publicidad, y que es improbable que celebren acuerdos de copromoción para un eventual producto de Merial y Bayer basado en la misma molécula.

(1052) Sin embargo, según la Comisión, [información confidencial de ACS].

(1053) Por último, las partes afirmaron que, en algunos países, la competencia es importante. En opinión de la Comisión, sin embargo, el hecho de que en algunos países (tales como Austria, Alemania, Bélgica o Dinamarca), algunos competidores de Bayer y Merial hayan alcanzado cuotas de mercado superiores al [10-20] %, y en el caso de Sara Lee en Austria incluso por encima del [30-40] %, no significa que estos competidores puedan ejercer una presión competitiva significativa en el comportamiento coordinado de Merial y Bayer después de la concentración, teniendo en cuenta las propiedades innovadoras de Frontline y de Advantage, el futuro lanzamiento del producto combinado de Merial (que no podría verse igualado, por ejemplo, por empresas tales como Sara Lee y Schering-Plough), y el fuerte potencial de innovación de estas dos empresas.

Conclusión general sobre los ectoparasiticidas para pequeños animales

(1054) Habida cuenta de lo anterior, la Comisión concluye que la concentración llevaría a la creación o consolidación de una posición dominante en los siguientes mercados nacionales de adulticidas y productos combinados: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido.

K. INSECTICIDAS DOMÉSTICOS

(1055) Los insecticidas domésticos se formulan como productos listos para utilizar que se aplican contra diversas clases de insectos, incluidas cucarachas, moscas, polillas y hormigas. Los insecticidas domésticos son aplicados por los propios clientes.

(1056) El grupo de apoyo a los consumidores de Bayer, que forma parte de su rama farmacéutica, tiene actividad en el mercado de los insecticidas domésticos.

(1057) ACS ya no distribuye ingredientes activos para insecticidas domésticos, tras la reciente venta a Sumitomo del ramo de insecticidas domésticos. Por tanto, no hay solapamientos horizontales de las actividades de las partes en el mercado de los insecticidas domésticos.

(1058) La única actividad que tiene ACS en este mercado es el suministro de ingredientes activos [...]. El suministro se realiza en virtud de un acuerdo de suministro a largo plazo que entró en vigor en [...], en el que se prevé que ACS suministrará a [...] ingredientes activos para la formulación de insecticidas domésticos.

(1059) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión concluye que la operación no dará lugar a la creación o la consolidación de una posición dominante en el mercado de insecticidas domésticos.

L. CONCLUSIÓN GLOBAL RELATIVA A LA EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

(1060) Teniendo en cuenta lo anterior, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta, según fue notificada originalmente, es incompatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE, puesto que crearía o consolidaría posiciones dominantes en los mercados de insecticidas foliares para remolachas (Francia y Grecia), cereales (Italia y Portugal), cítricos (Portugal), algodón (Grecia), frutas y frutos de cáscara (Bélgica, Dinamarca, Alemania, Grecia y Portugal), uvas (Alemania), patatas (Portugal y

España), arroz (Portugal), tabaco (Grecia e Italia) y hortalizas (Francia, Portugal, España e Italia); y en los mercados de insecticidas de suelo para plátanos (España), remolachas (Bélgica, Francia, Reino Unido e Italia), plantas ornamentales (Italia), patatas (Grecia y Portugal), tabaco (España) y hortalizas (Grecia y Portugal); en los siguientes mercados nacionales de molusquicidas: Reino Unido, Bélgica, Irlanda, Portugal, Suecia, Finlandia e Islandia; en los mercados de herbicidas para remolachas (con excepción de los graminicidas de post-emergencia) de toda la UE, de herbicidas para cereales en Bélgica, Alemania y Suecia, de herbicidas para el maíz en Bélgica y los Países Bajos, de herbicidas para patatas en Grecia, Portugal, España y Suecia, de herbicidas para hortalizas en Portugal y Suecia y de defoliantes de algodón en Grecia y España; en los mercados de fungicidas para cereales en Italia, de frutas y frutos de cáscara en Dinamarca, Francia y Alemania, de fungicidas para la fresa en Suecia, de fungicidas para la botritis de la vid en Francia, Alemania, Grecia y Portugal, de fungicidas para el lúpulo en Alemania, de fungicidas para oleaginosas y proteaginosas en Alemania, y de fungicidas para hortalizas en Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal, y Suecia; en los mercados de insecticidas para el tratamiento de semillas de cereales y arroz en Francia y de insecticidas para el tratamiento de semillas de maíz en Francia, Italia, Austria, Bélgica, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal y España. La operación crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de insecticidas para el tratamiento de semillas de patatas en España y los Países Bajos, y en los de insecticidas para el tratamiento de semillas de hortalizas en Francia y el Benelux; en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de cebada en Alemania, Irlanda, Italia y Reino Unido; en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de trigo, centeno y triticale en Alemania, Italia, Suecia y el Reino Unido; y en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de patata en Bélgica, Francia, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido; en el mercado de geles y cebos para cucarachas en Bélgica, Francia, Alemania, Países Bajos y España, y en los siguientes mercados nacionales de adulticidas y productos combinados: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y Reino Unido.

V. **COMPROMISOS PROPUESTOS POR BAYER**

(1061) A fin de disipar las preocupaciones en materia de competencia mencionadas anteriormente, Bayer ha propuesto una serie de compromisos con objeto de modificar el plan de concentración original. Los compromisos figuran íntegramente en el anexo, que forma parte integrante de esta decisión. La evaluación de los efectos de la operación modificada en la competencia se presenta en los apartados siguientes.

V.1. *INSECTICIDAS*

(1062) Bayer ha propuesto a la Comisión la venta de la producción de fipronil a escala internacional. Además, Bayer ha propuesto a la Comisión las siguientes ventas a escala europea: la venta de la producción de acetamiprid; de ciflutrina; de beta-ciflutrina; de fenamifos; de oxidemeton-metilo; de fosalón; y de cipermetrina.

(1063) Bayer también ha propuesto la concesión de las siguientes licencias exclusivas: una licencia exclusiva a escala europea para la producción de acrinatrin; una licencia exclusiva para formulaciones a base de endosulfán en Grecia y Portugal y formulaciones a base de carbaril en Francia.

(1064) Además, Bayer ha propuesto la terminación de una serie de acuerdos de distribución de productos de terceros, según lo especificado en los compromisos que figuran adjuntos.

(1065) La venta del acetamiprid incluye el que las partes transfieran los acuerdos vigentes celebrados entre ACS y Nippon Soda en Europa, a Nippon Soda. Las partes también se comprometerán a realizar esfuerzos para encontrar a un tercero dispuesto a asumir estos acuerdos. Por último, la venta incluye todas las mezclas. La venta de acetamiprid eliminará cualquier solapamiento actual o futuro entre Bayer y ACS en el segmento de los neonicotinoides. La Comisión considera que la venta de acetamiprid, junto con otros compromisos asumidos por las partes, es suficiente para restablecer las condiciones de competencia en los mercados de insecticidas, y especialmente por lo que se refiere a los neonicotinoides.

(1066) Por lo que respecta al fipronil, las partes han propuesto la venta de la producción de fipronil para aplicaciones agrícolas a escala internacional. La venta incluye todos los activos y derechos de propiedad intelectual. Fuera de Europa y de EE.UU., las partes tienen derecho a negociar la producción de fipronil sobre la base de una licencia. Sin embargo, tales negociaciones sólo podrán comenzar después de que se haya vendido la producción de fipronil al nuevo comprador, a fin de impedir que Bayer condicione la venta de fipronil a la obtención de licencias fuera de Europa y de EE.UU.. Este tipo de licencias deberán ser aprobadas por la Comisión. Por lo que se refiere al etiprol, las partes se han comprometido a conceder una licencia exclusiva a escala europea para desarrollar, fabricar, utilizar y vender etiprol para aplicaciones agrícolas. Por último, Bayer se compromete a abstenerse de utilizar las patentes existentes y pendientes en todo el mundo relacionadas con la familia de los pirazoles, así como

ninguna futura patente obtenida por Bayer a escala mundial tras su adquisición de ACS, si ello impidiera entre otras cosas al comprador del fipronil y del etiprol desarrollar, fabricar, utilizar o vender fipronil y/o etiprol o productos análogos. La venta propuesta de fipronil suprimirá la posibilidad de combinar los neonicotinoides y los pirazoles en la cartera de insecticidas de la nueva entidad, y suprimirá los problemas de competencia por lo que respecta a la fuerza de la nueva entidad frente al sector de la distribución. Junto con otros compromisos presentados en este caso, es probable que la venta del fipronil restablezca la competencia en los mercados de insecticidas y especialmente por lo que respecta a las nuevas sustancias químicas, neonicotinoides y pirazoles. La venta del etiprol, en particular, garantizará que la nueva entidad no pueda compensar la venta de fipronil desarrollando un pirazol competidor en los mercados europeos. Además, la Comisión considera particularmente importante que el comprador del fipronil tenga la posibilidad de desarrollar y lanzar un pirazol de segunda generación en el mercado europeo, tras la expiración de la patente del fipronil, que tendrá lugar en un futuro próximo.

(1067) La Comisión considera que el comprador de estos productos deberá ser una empresa de I+D que pueda hacerse cargo de los activos de producción y de la posición que ACS tenía en el mercado antes de la concentración por lo que respecta a los activos vendidos.

(1068) Por lo que respecta a los mercados individuales, la evaluación de los compromisos es la siguiente:

(1069) *Insecticidas de suelo para plátanos, España*: Bayer ha propuesto vender la producción de fenamifos (incluido el producto consistente en una mezcla de fenamifos e imidacloprid). La solución propuesta suprimirá prácticamente el solapamiento creado por la concentración y reducirá la cuota de mercado de las partes a apenas un [10-20] %. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1070) *Insecticidas foliares para remolachas, Francia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemeton-metilo y cipermetrina. Las soluciones propuestas suprimirán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1071) *Insecticidas foliares para remolachas, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones, que incluye la venta de la producción de ciflutrina, beta-ciflutrina y cipermetrina, así como la concesión de una licencia no exclusiva para la deltametrina. Además, las partes dejarán de distribuir azinfos-metilo. Las partes han explicado que la supresión completa del solapamiento entre las partes sería desproporcionada, porque tanto la deltametrina (ACS) como el fention (Bayer) se utilizan en muy poca cantidad en este cultivo. La Comisión, por tanto, ha decidido aprobar, en estas circunstancias muy excepcionales, una licencia no exclusiva para la deltametrina. La Comisión considera que estos compromisos, junto con las ventas propuestas, son suficientes, en estas circunstancias específicas, para crear unas condiciones de competencia en este mercado tanto por lo que se refiere al mercado global como a los segmentos de insectos chupadores y masticadores. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1072) *Insecticidas de suelo para remolachas, Bélgica*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de las actividades realizadas bajo los nombres comerciales Curaterr y Yaltox, que corresponden a los productos basados en la sustancia activa carbofurano, suministrada por terceros. Además, Bayer ha propuesto la venta del fipronil y de todas sus formulaciones en el EEE. Las soluciones propuestas reducirán la cuota de mercado de las partes del [80-90] % a apenas un [0-10] %. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1073) *Insecticidas de suelo para remolachas, Francia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de las actividades realizadas bajo los nombres comerciales Curaterr y Yaltox, que corresponden a los productos basados en la sustancia activa carbofurano, suministrada por terceros, así como la venta de la producción de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemeton-metilo y fipronil. Las soluciones propuestas eliminarán el solapamiento de las actividades de las partes. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1074) *Insecticidas de suelo para remolachas, Italia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina y fipronil, así como la terminación del acuerdo de comercialización del producto Marshall (carbosulfán), suministrado por terceros. Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1075) *Insecticidas de suelo para remolachas, Reino Unido*: Bayer ha propuesto la venta de las actividades asociadas a los nombres comerciales Curaterr, Yaltox y Marshall, que corresponden a productos basados en la sustancia activa carbofurano, suministrada por terceros, en todo el EEE. La solución propuesta eliminará los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1076) *Insecticidas foliares para cereales, Italia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina y oxidemetón-metilo. Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1077) *Insecticidas foliares para cereales, Portugal*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de oxidemetón-metilo. La solución propuesta eliminará los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1078) *Insecticidas foliares para cítricos, Portugal*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de oxidemetón-metilo y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Cascade (flufenoxuron) y Lorvek (clorpirifos). Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado conjunta de las partes al [30-40] % en el mercado global, al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores, y al [30-40] % en el segmento de los insectos masticadores. Teniendo en cuenta estas cuotas de mercado, las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), los lanzamientos de productos competidores y [información confidencial de ACS], la Comisión considera que las condiciones de competencia estarán debidamente aseguradas. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1079) *Insecticidas foliares para el algodón, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye lo siguiente: la venta de la producción de acetamiprid, ciflutrina, beta-ciflutrina y oxidemetón-metilo; la concesión de una licencia exclusiva para el endosulfán; y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Xentari (Bacillus T.), Gusathion M-CE (azinfos-metil) y Omite (propargita) de terceros. Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado conjunta al [20-30] % en el mercado global y al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores. En los insectos masticadores, la cuota de mercado de las partes sería del [20-30] %. Sobre esta base, teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]) y los lanzamientos de productos competidores, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1080) *Insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara, Bélgica*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Masai y Pyranica (tebufenpirad), Dimilin (diflubenzuron) y Mimic (tebufenozida). Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado conjunta de las partes al [30-40] % en el mercado global y al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1081) *Insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara, Dinamarca*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción del fosalón y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Maladan (malatión), Nissorun (hexitiazox) y Dimilin (diflubenzuron), suministrados por terceros. Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1082) *Insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara, Alemania*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de oxidemetón-metilo y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Xentari (Bacillus T.), Dimilin (diflubenzuron), Kiron (fenpiroximato) y Mimic (tebufenozida). Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1083) *Insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de acetamiprid, ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetón-metilo y fosalón; la concesión de una licencia exclusiva para el endosulfán; y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Xentari (Bacillus T.), BT (Bacillus T.), Monitor (metamidofos), Gusathion-M (azinfos-metilo) y Omite (propargita), suministrados por terceros. Con las soluciones propuestas, la cuota de mercado conjunta de las partes [...] descendería al [30-40] % en el mercado global, al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores, y al [30-40] % en el segmento de los insectos masticadores. Teniendo en cuenta estas cuotas de mercado, las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), el hecho de que las partes se han comprometido a vender el acetamiprid, que ya se ha lanzado al mercado, y el próximo lanzamiento de productos competidores tanto en el segmento de los insectos chupadores como en el segmento de los insectos masticadores, la Comisión considera que estos compromisos son suficientes para garantizar la competencia. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1084) *Insecticidas foliares para frutas y frutos de cáscara, Portugal*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de beta-ciflutrina, oxidemetón-metilo y fosalón; la concesión de una licencia exclusiva para el endosulfán; y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Cascade (flufenoxuron), Mimic (tebufenozida) y Omite (propargita). Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado conjunta de las partes en el mercado global de los insecticidas al [30-40] %, al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores y al [20-30] % en el segmento de los insectos masticadores. Teniendo en cuenta estas cuotas de mercado, las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), que [información confidencial de ACS], y el próximo lanzamiento de productos competidores tanto en el segmento de los insectos chupadores como en el segmento de los insectos masticadores, la Comisión considera que estos compromisos son suficientes para garantizar la competencia. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1085) *Insecticidas foliares para la vid, Alemania*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de oxidemetón-metilo y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos Xentari (Bacillus T.), Mimic (tebufenozida) y Kiron (fenpiroximato). Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1086) *Insecticidas de suelo para plantas ornamentales, Italia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de fenamifos y la terminación de los acuerdos de comercialización los productos Pyrinex (clorpirifos) y Marshall (carbosulfán), suministrados por terceros. Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1087) *Insecticidas foliares para patatas, Portugal*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de beta-ciflutrina y la terminación del acuerdo de comercialización del producto Biotrata (Bacillus T.), suministrado por terceros. Con las soluciones propuestas se reducirían la cuota de mercado de las partes al [20-30] % en el mercado global y al [30-40] % en el segmento de los insectos masticadores. La venta de la producción de ciflutrina a escala del EEE también creará un nuevo operador potencial en el mercado con un piretroide competidor, que también tendrá un producto consistente en una mezcla de ciflutrina e imidacloprid. Según las partes, el producto combinado ya se ha registrado en este mercado, por lo que puede empezar a venderse inmediatamente. Sobre esta base, teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]) y los lanzamientos de productos competidores, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1088) *Insecticidas foliares para patatas, España*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de fipronil, ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetón-metilo y cipermetrina; y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Mimic y Confirm (tebufenozida) y Gusathion M WP (azinfos-metilo). Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado de las partes del [10-20] % al [30-40] % en el mercado global. En el segmento de los insectos masticadores, principalmente debido a la venta del fipronil, la cuota de mercado se reduce al [20-30] %. Esta venta disiparía el recelo de la Comisión de que las partes puedan ofrecer programas atractivos de pulverización para el control del escarabajo de la patata de Colorado junto con el imidacloprid. En el segmento de los insectos chupadores, las partes seguirían teniendo el [40-50] % del mercado. Sin embargo, esta cuota de mercado se debe en gran parte al imidacloprid. La Comisión considera que la venta del acetamiprid permitirá la entrada en el mercado, en un futuro próximo, de un nuevo operador con un neonicotinoide competidor. Además, [información confidencial relativa a productos listos para ser lanzados por los competidores]. Por último, es probable que la venta de la producción de ciflutrina y beta-ciflutrina, así como de la mezcla con imidacloprid, garantice la competencia en este mercado. Sobre esta base, y teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1089) *Insecticidas de suelo para patatas, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de fenamifos y la venta de las actividades asociadas a los nombres comerciales Curaterr, Yaltox y Marshall, basados en la sustancia activa carbofurano, suministrada por terceros. Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1090) *Insecticidas de suelo para patatas, Portugal*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de fenamifos. Esta venta eliminará los solapamientos generados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que, en este mercado, no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1091) *Insecticidas foliares para el arroz, Portugal*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de oxidemetón-metilo. Esta solución eliminará los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1092) *Insecticidas foliares para el tabaco, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de acetamiprid, ciflutrina, beta-ciflutrina y oxidemetón-metilo, y la terminación de los acuerdos de comercialización del producto de terceros Monitor (metamidofos). Las soluciones propuestas eliminarán los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1093) *Insecticidas foliares para el tabaco, Italia*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de ciflutrina y oxidemetón-metilo. Con estas ventas, la concentración propuesta dejará de provocar un aumento de la cuota de mercado. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1094) *Insecticidas de suelo para el tabaco, España*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina, beta-ciflutrina y fenamifos. Las soluciones propuestas eliminarán el solapamiento de las actividades de las partes y, sobre todo, el solapamiento de los insecticidas de suelo más vendidos de las partes. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1095) *Insecticidas foliares para hortalizas, Francia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina, fosalón, oxidemetón-metilo y acrinatrin; la concesión de una licencia exclusiva para formulaciones basadas en el carbaril en Francia; y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Umuter (diazinón), Rhodocide (etión), Gusathion M WP (azinfos-metilo) y Orthene (acefato). Con estas ventas, la cuota de mercado conjunta de las partes tanto en el mercado global como en los segmentos de los insectos chupadores y masticadores descenderá [...] por debajo del 40 %. La Comisión ha tenido en cuenta el hecho de que [información confidencial de ACS]. La Comisión considera que estos compromisos, que abordan efectivamente todos los segmentos del mercado donde la Comisión ha identificado problemas de competencia, también facilitarán la penetración en el mercado de los competidores, que lanzarán en un futuro próximo productos competidores en los segmentos de los

insectos chupadores y masticadores [información confidencial relativa a los productos listos para ser lanzados por los competidores]. Por tanto, la Comisión considera que estos compromisos son suficientes para garantizar la competencia. Sobre esta base, y teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1096) *Insecticidas foliares para hortalizas, Italia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina y oxidemetón-metilo, y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Dipel (Bacillus T.), Smart (malatión), Gusathion SC y Gusathion M WP (azinfos-metilo) y Omite (propargita). Con estas ventas, la cuota de mercado conjunta de las partes sería del [30-40] % en el mercado global y del [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores. Sobre esta base, teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]) y los lanzamientos de productos competidores, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1097) *Insecticidas foliares para hortalizas, Portugal*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye lo siguiente: la venta de la producción de beta-ciflutrina, fosalón, oxidemetón-metilo y acrinatrin; la concesión de una licencia exclusiva para el endosulfán; y la terminación de los acuerdos de comercialización del producto de terceros Omite (propargita). Teniendo en cuenta los productos que se han vendido a lo largo de 2001, las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado conjunta en un [20-30] %, a cerca del [30-40] % en el mercado global. La Comisión ha estimado que estos compromisos reducirían la cuota de mercado en los segmentos de los insectos chupadores y masticadores a menos del [30-40] %. Esencialmente por las mismas razones expuestas en relación con el mercado francés de insecticidas foliares para hortalizas, la Comisión considera que los compromisos propuestos son suficientes para garantizar la competencia. Sobre esta base, y teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]), la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1098) *Insecticidas foliares para hortalizas, España*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetón-metilo, fosalón, cipermetrina y acrinatrin, y la terminación de los acuerdos de comercialización de los productos de terceros Mimic y Confirm (tebufenozida), Dimilin (diflubenzuron), Xentari (Bacillus T.), Omite (propargita) y Dipel (Bacillus T.). Las soluciones propuestas harían que disminuyera la cuota de mercado conjunta al [20-30] % en el mercado global y al [30-40] % en el segmento de los insectos chupadores. Sobre esta base, teniendo en cuenta las cuotas de mercado de los competidores ([información confidencial relativa a la posición de mercado de un competidor]) y los lanzamientos de productos competidores, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1099) *Insecticidas de suelo para hortalizas, Grecia*: Bayer ha propuesto un paquete de soluciones que incluye la venta de la producción de ciflutrina y fenamifos, así como la venta de las actividades asociadas a los nombres comerciales Curaterr y Yaltox, basados en la sustancia activa carbofurano, que es un producto de terceros. Las soluciones propuestas reducirían la cuota de mercado de las partes al [0-10] %. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1100) *Insecticidas de suelo para hortalizas, Portugal*: Bayer ha propuesto la venta de la producción de fenamifos (incluido el producto consistente en una mezcla de fenamifos e imidacloprid). La solución propuesta eliminará los solapamientos creados por la concentración. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.2. *MOLUSQUICIDAS*

(1101) Las partes se comprometen a conceder una licencia exclusiva a escala europea para fabricar y vender un cebo para caracoles formulado a base de tiodicarb, comercializado bajo la marca Skipper. La licencia exclusiva incluirá la totalidad de los derechos de propiedad, derechos de registro, conocimientos técnicos, documentación y nombres comerciales relativos a la formulación de Skipper para su uso como cebo de caracoles. Si lo solicita el beneficiario de la licencia, Bayer concluirá con éste un acuerdo transitorio de producción, sobre la base de coste más margen.

(1102) Este compromiso tendrá el efecto de eliminar el solapamiento en este mercado, pues el molusquicida Skipper, basado en el tiodicarb de ACS, es el único molusquicida producido y vendido por ACS en Europa. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.3. *HERBICIDAS*

HERBICIDAS PARA REMOLACHAS

(1103) Bayer propone eliminar el solapamiento mediante la venta, a escala europea, de la producción de metamitron (Goltix), ofreciéndose para, si el comprador lo solicita, garantizar la producción de este ingrediente activo durante tres años al precio del coste más un margen, y posteriormente, en las condiciones normales del mercado. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

HERBICIDAS PARA CEREALES

(1104) Por lo que respecta a Bélgica y Alemania, Bayer propone vender la mayoría de los productos que se solapan y otras dos moléculas, lo que corresponde a más del solapamiento restante. El paquete consiste en la venta de Herold (flufenacet/diflufenican), Ralon Super y Puma Super (fenoxaprop), así como en la concesión de una licencia europea para la utilización de la propoxicarbazona en mezclas con las moléculas del comprador. Los tres compromisos juntos suponen una cuota de mercado mayor que la que tiene Bayer en esos dos Estados miembros. Por otra parte, los tres productos son eficaces contra las gramíneas, un segmento en el que la entidad conjunta tendría una posición muy fuerte también en Francia y los Países Bajos. Previa solicitud del comprador, tanto Herold como Radón/Puma podrán seguir siendo fabricados por Bayer durante un período de 3 años sobre una base de coste más margen, y posteriormente en las condiciones normales del mercado. Por lo que respecta a Suecia, la venta de Gullviks eliminaría el solapamiento actual. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

HERBICIDAS PARA EL MAÍZ

(1105) Según las cifras de 2000, Bayer llegaría a ser dominante en esos dos Estados miembros. Mientras tanto, sin embargo, el competidor directo del Mikado de Bayer, Callisto, se ha introducido en esos dos países (en 2001 y 2002 respectivamente). A fin de reducir sus cuotas de mercado en esos dos países a un nivel aceptable, Bayer propone conceder una licencia exclusiva para la fabricación, uso y venta de isoxaflutol (Merlin) en Bélgica y los Países Bajos. Previa solicitud del comprador, el isoxaflutol podrá seguir siendo fabricado por Bayer durante un período de 3 años sobre una base de coste más margen, y posteriormente en las condiciones normales del mercado. La licencia del isoxaflutol, un herbicida contra la maleza de hoja ancha del maíz, protegido por patente, eliminaría el solapamiento. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

HERBICIDAS PARA PATATAS Y HORTALIZAS

(1106) Bayer propone vender la producción europea de linuron, incluida la marca Afalon. Previa solicitud del comprador, el linuron podrá seguir siendo fabricado por Bayer durante un período de 3 años sobre una base de coste más margen, y posteriormente en las condiciones normales del mercado. Esto eliminaría el solapamiento (Portugal y España) y reduciría las cuotas de mercado a un nivel aceptable (en Grecia, a cerca del [40-50] % en 2000 y por debajo del [30-40] % en 2004, manteniéndose Syngenta como un fuerte competidor con cerca del [20-30] %). Para solucionar la situación en Suecia, Bayer ofrece vender la mayoría de Gullviks, su mayorista en el mercado sueco, y conceder una licencia exclusiva para el herbicida para hortalizas Aclonifen. Este paquete también eliminaría el solapamiento. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

DEFOLIANTES PARA EL ALGODÓN, GRECIA Y ESPAÑA

(1107) Bayer propone la concesión de una licencia exclusiva para su único producto, DEF (ingrediente activo tribufos), hasta que se retire del mercado en Grecia y España después de 2003. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.4. *FUNGICIDAS*

a) FUNGICIDAS PARA CEREALES

(1108) La Comisión ha concluido que la operación propuesta, según se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado italiano de fungicidas para cereales. Para este mercado, la solución propuesta por las partes de vender la producción del procloraz de ACS, incluidas las mezclas de esta sustancia con el fenpropimorf, significaría vender la mayoría ([90-100] %) de las actividades de ACS en el mercado italiano de fungicidas para cereales. La adición resultante de la cuota de mercado sería muy pequeña (menor del [0-10] %) y la nueva entidad tendría menos del [20-30] %. La prueba de mercado de la solución

propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

b) FUNGICIDAS PARA FRUTAS Y FRUTOS DE CÁSCARA

(1109) Por lo que respecta a los fungicidas para frutas y frutos de cáscara, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, según lo notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en Dinamarca, Francia y Alemania.

(1110) Por lo que respecta al mercado danés, las soluciones propuestas son la venta de la producción de pirimetanil (en Europa), incluida la marca Scala, y la concesión de una licencia exclusiva para el bitertanol (incluida la marca Baycor, por un período de [...]). Según los datos de las partes, las ventas de Scala suponen el [10-20] % del mercado total, mientras que el resto de las ventas de ACS, que serán absorbidas por Bayer, suponen solamente el [0-10] %. Por otra parte, el producto Baycor de Bayer, para el que se concederá una licencia, supone el [10-20] %. La nueva entidad tendría de esta manera un [0-10] % menos que la actual cuota de mercado de Bayer, y menos del [30-40] % del mercado. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1111) Por lo que respecta al mercado francés, las soluciones propuestas son la venta de la producción de pirimetanil y de las mezclas con fluquinconazol (en Europa), y las ventas de iprodiona y procloraz (en Europa), incluidas las marcas registradas. Estas operaciones afectarían al [80-90] % de las ventas de ACS de productos basados en sus propios ingredientes activos, y al [50-60] % de las ventas totales de ACS. Las partes tendrían sólo alrededor del [40-50] %, [30-40] % de Bayer y [10-20] % de ACS. La mayor parte de las ventas de ACS corresponderían a productos de terceros, mientras que se venderían los ingredientes activos de ACS mencionados por los terceros como los principales contribuyentes a la cartera de productos de Bayer. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1112) Por lo que respecta al mercado alemán, las soluciones propuestas son la venta de pirimetanil y de mezclas con fluquinconazol (en Europa), así como la concesión de una licencia exclusiva para la formulación de Bayfidan, a base de triadimenol (incluida la marca registrada, por un período de [...]). La parte del compromiso relativa a ACS afecta a la totalidad de las ventas de ACS de productos basados en ingredientes activos propios, y al [50-60] % de las ventas totales de ACS. Según los datos de las partes, los productos de ACS vendidos tienen una cuota de mercado del [0-10] %, el resto de los productos de ACS fabricados por terceros el [0-10] % del mercado, y el Bayfidan con licencia el [0-10] % del mercado. Según las partes, queda a ACS un [0-10] % que debe añadirse al [30-40] % que le queda a Bayer. Sin embargo, cabe señalar que la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que las partes sobrestiman ligeramente su cuota en este mercado. En vez del [40-50] %, tendrían alrededor del [40-50] %, con un pequeño aumento en la cuota de mercado, dado que Bayer ya tiene alrededor del [30-40] %. Por lo que respecta al mercado francés, se venderán los productos mencionados por los terceros como las principales contribuciones de ACS a la cartera de productos de Bayer, añadiéndose a ésta un producto de terceros, que las partes esperan dejar de vender antes de 2004. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

c) FUNGICIDAS PARA FRESAS EN SUECIA

(1113) La Comisión ha concluido que la operación propuesta, según se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en el mercado de fungicidas para fresas en Suecia. Las soluciones que afectan a este mercado son las ventas de pirimetanil e iprodiona (en Europa), lo que supone la venta de Scala (pirimetanil) y Rovral (iprodiona). De este modo, el único producto que se añadirá a la cartera de Bayer sería Aliette (fosetil-al) que trata enfermedades de las fresas distintas que los productos propios de Bayer. Además, la venta de Gullviks significaría que Bayer dejaría de distribuir el Topas de Syngenta. El principal problema de competencia identificado por la Comisión era el cuasi-monopolio de fungicidas para tratar la botritis en las fresas. Las soluciones propuestas eliminarían completamente el solapamiento. La adición de Aliette a la cartera de Bayer no cambiará perceptiblemente la situación en materia de competencia, pues Aliette trata

enfermedades distintas de la botritis. Además, la venta de Topas a través de la venta de Gullviks compensaría la adición de Aliette. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

d) FUNGICIDAS CONTRA LA BOTRITIS DE LA VID

(1114) Por lo que respecta a los fungicidas para el control de la botritis de la vid, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en Francia, Alemania, Grecia y Portugal.

(1115) Las soluciones que afectan al mercado francés son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [90-100] % de las ventas de ACS en Francia. La cuota de mercado que debe sumarse a la de Bayer, que en este mercado tiene una cuota cercana al [10-20] %, sería cercana al cero. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1116) Las soluciones propuestas que afectan al mercado alemán son la venta del pirimetanil y la iprodiona en Europa. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [50-60] % de las ventas de ACS en Alemania. La cuota de mercado conjunta de las partes, después del cumplimiento de los compromisos, será menor del [20-30] %. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1117) Las soluciones que afectan al mercado griego son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [50-60] % de las ventas de ACS en Grecia. La cuota de mercado conjunta de las partes después de cumplirse los compromisos sería menor del [20-30] %. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1118) Las soluciones que afectan al mercado portugués son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen la totalidad de las ventas de ACS en Portugal. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

e) FUNGICIDAS PARA EL LÚPULO

(1119) Por lo que respecta a los fungicidas para el lúpulo, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en Alemania. La solución que afecta a este mercado es la concesión de una licencia exclusiva para el Bayfidan 250 EC, producto a base de triadimenol (incluida la marca registrada Bayfidan, por un período de [...]). En 2000, el Bayfidan 250 EC supuso el [60-70] % de las ventas de Bayer, pero una proporción menor en 2001, puesto que las ventas de Flint, un nuevo producto de Bayer, fueron comparables a las de Bayfidan. Basándose en estos datos, las partes, tras aplicarse la solución propuesta, tendrían una cuota de mercado de alrededor del [30-40] % (incluidas las ventas de Flint), que se espera disminuya a cerca del [30-40] % en 2004. Se reduciría por tanto considerablemente la diferencia con el competidor más directo, BASF ([66]). La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

([66]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

f) FUNGICIDAS PARA PROTEAGINOSAS Y OLEAGINOSAS

(1120) Por lo que respecta a las proteaginosas y oleaginosas, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en Alemania. Las soluciones que afectan a este mercado son la venta a escala europea de la iprodiona y la transferencia de los derechos de distribución del Folicur (tebuconazol) en Alemania, actualmente propiedad de ACS. Las ventas de Virisan (iprodiona) y de Folicur supusieron en 2000 el [80-90] % de las ventas ACS en Alemania. ACS sólo conserva el Derosal (carbendazim), que añade menos del [0-10] % a la cuota de Bayer [30-40] %. Se ha previsto que las ventas de Derosal disminuyan, siendo inferiores al [0-10] % en 2004. Además, se reduciría drásticamente la diferencia con BASF ([67]). La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

g) FUNGICIDAS PARA HORTALIZAS

(1121) Por lo que respecta a los fungicidas para hortalizas, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Países Bajos, Portugal y Suecia.

(1122) Las soluciones que afectan al mercado austríaco son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [60-70] % de las ventas de ACS en Austria. La cuota de mercado conjunta de las partes, después de cumplirse los compromisos, sería menor del [20-30] %, según las cifras de ventas de 2000. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1123) Las soluciones que afectan al mercado belga son las ventas a escala europea de pirimetanil, iprodiona y procloraz. Los productos basados en estos ingredientes activos supusieron el [40-50] % de las ventas de ACS en Bélgica en 2000. La cuota de mercado conjunta de las partes, después de cumplirse los compromisos, es de cerca del [30-40] %, según las cifras de ventas de 2000. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1124) Las soluciones que afectan al mercado francés son las ventas a escala europea de pirimetanil, iprodiona y procloraz. Los productos basados en estos ingredientes activos supusieron el [20-30] % de las ventas de ACS en Francia en 2000, y equivalieron a casi cinco veces las ventas de Bayer en este mercado en el mismo año. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1125) Las soluciones que afectan al mercado alemán son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona; la concesión de una licencia exclusiva para el producto Bayfidan 250 EC a base de triadimenol; la transferencia de los derechos de distribución, actualmente en posesión de ACS, para vender Folicur (tebuconazol) en Alemania a un tercero; y la concesión de una licencia exclusiva para el producto Matador (basado en los ingredientes activos tebuconazol y triadimenol) en Alemania. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [20-30] % de las ventas de ACS en Alemania en este mercado, así como el [40-50] % de las de Bayer. Las ventas totales de los productos restantes en el año 2000 serían inferiores en un [10-20] % que las de Bayer en 2000. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1126) Las soluciones que afectan al mercado griego son las ventas de pirimetanil e iprodiona en Europa. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [10-20] % de las ventas de ACS en Grecia. La adición a la cartera de Bayer de productos basados en estos dos ingredientes activos fue la principal preocupación en materia de competencia identificada en el curso de la investigación de mercado en los mercados de fungicidas para hortalizas. Teniendo en cuenta que ya no se vende Afugan en Grecia, las ventas de los productos adquiridos por Bayer representan el [60-70] % de las ventas de ACS en el año 2000. Las

([67]) [Secretos comerciales: Información confidencial suprimida, relativa a datos de ventas de los competidores.]

ventas totales de la nueva entidad, basándose en las cifras de ventas de 2000, serían inferiores al [40-50] %, y disminuirían por debajo del [30-40] % antes de 2004. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1127) Las soluciones que afectan al mercado holandés son las ventas a escala europea de pirimetanil, iprodiona y procloraz. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [40-50] % de las ventas de ACS en los Países Bajos, y son nueve veces superiores a las ventas de Bayer en 2000 en este mercado. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1128) Las soluciones que afectan al mercado portugués son las ventas a escala europea de pirimetanil e iprodiona. Los productos basados en estos ingredientes activos suponen el [10-20] % de las ventas de ACS en Portugal en 2000, y equivalen al [150-160] % de las ventas de Bayer en este mercado en el mismo año. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1129) Las soluciones que afectan al mercado sueco son las ventas de pirimetanil e iprodiona en Europa. Los productos basados en estos ingredientes activos supusieron la totalidad de las ventas de ACS en Suecia en 2000. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.5. *TRATAMIENTO DE SEMILLAS*

(1130) Bayer se compromete a vender, a un único comprador, la totalidad de las actividades de ACS en el sector del tratamiento de semillas, incluyendo, entre otros, varios ingredientes activos utilizados por ACS en productos para el tratamiento de semillas. Este compromiso, incluida la transferencia de los conocimientos técnicos necesarios, garantiza la viabilidad de las actividades de ACS en el ámbito muy concentrado del tratamiento de semillas, donde actualmente sólo Syngenta, Bayer y ACS tienen una presencia verdaderamente significativa.

V.5.1. INSECTICIDAS PARA EL TRATAMIENTO DE SEMILLAS

(1131) A fin de disipar las preocupaciones en materia de competencia identificadas en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas, Bayer ha propuesto la venta de la totalidad de la producción de fipronil de ACS dirigida al tratamiento de semillas. Este compromiso elimina el solapamiento entre las actividades de las partes en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas. Sobre esta base, la Comisión considera que en el mercado de los insecticidas para el tratamiento de semillas no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.5.2. FUNGICIDAS PARA EL TRATAMIENTO DE SEMILLAS

a) ***Fungicidas para cereales***

(1132) En el mercado de los fungicidas para el tratamiento de semillas de cereales, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de la cebada en Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido, y en los mercados de trigo, centeno y triticale en Alemania, Italia, Suecia y el Reino Unido.

Cebada

(1133) Las soluciones que afectan a los mercados de cebada son las ventas a escala europea de triticonazol y procloraz, así como la terminación de un acuerdo de distribución de Fungazil (imazalil) en Irlanda, y de todos los acuerdos de distribución entre ACS y Makhteshim relativos a la guazatina, con la devolución de todos los derechos de distribución a Makhteshim.

(1134) Estos compromisos eliminarían totalmente el solapamiento en los cuatro países donde existen problemas de competencia, es decir, Alemania, Irlanda, Italia y el Reino Unido. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en estos mercados no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

Trigo, centeno y triticale

(1135) Las soluciones que afectan a los mercados de trigo, centeno y triticale son las ventas a escala europea de triticonazol, procloraz y fluquinconazol (teniendo Bayer una licencia co-exclusiva para vender fluquinconazol y mezclas de fluquinconazol para su utilización en el tratamiento de semillas); la transferencia de todos los acuerdos de distribución entre ACS y Makhteshim relativos a la guazatina, con la devolución de todos los derechos de distribución ([...]); y la concesión de una licencia exclusiva para el Baytan, una formulación a base de triadimenol, en el Reino Unido (incluida la marca Baytan, por un período de [...]).

(1136) Los compromisos propuestos eliminarían el solapamiento en Italia y Suecia. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de trigo, centeno y triticale de Italia y Suecia no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1137) En Alemania y el Reino Unido subsistiría un cierto solapamiento, resultante de la adición de una línea de productos muy específica de ACS (fluquinconazol simple o mezclado con procloraz) a la cartera de Bayer, ya que Bayer recibiría una licencia co-exclusiva para esta línea de productos. La línea de productos y el uso de la marca Jockey, sin embargo, se venderán con el ingrediente activo fluquinconazol. Jockey se destina principalmente al tratamiento de una enfermedad muy específica, la llamada «mal del pie», contra la cual Bayer no tiene ningún producto. De hecho, el único competidor directo de Jockey para combatir esta enfermedad es el producto Latitude de Monsanto, que recientemente se ha introducido o se introducirá tanto en Alemania como en el Reino Unido.

(1138) En Alemania, la adición de esta gama de productos a la de Bayer aumentará la cuota de mercado de esta empresa, que actualmente es del [20-30] %. Sin embargo, puesto que Jockey también será vendido por el comprador de fluquinconazol, es poco probable que Bayer consiga conquistar la totalidad de la actual cuota de mercado de Jockey, que es del [10-20] %. Cabe también señalar que Syngenta vende productos idénticos (incluso con las mismas marcas) a los actuales productos de Bayer, y que Monsanto está a punto de lanzar Latitude, que es un competidor directo de Jockey. Según la previsión de las partes, las ventas de Jockey en Alemania disminuirán a consecuencia de esta competencia ([...]). La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en los mercados alemanes de fungicidas para el tratamiento de semillas de trigo, centeno y triticale no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

(1139) En el Reino Unido, las ventas de Jockey suponen alrededor del [20-30] % del mercado total. Con su actual cuota de mercado del [30-40] %, Bayer seguiría teniendo una cuota de mercado muy elevada si consiguiera captar una parte significativa de las actuales ventas de Jockey. Por tanto, Bayer también propone la concesión de una licencia exclusiva en el Reino Unido para el producto Baytan, formulación basada en el triadimenol (incluida la marca Baytan, por un período de [...]). Según los datos del año 2000 proporcionados por las partes, después de cumplirse los compromisos, Bayer tendría una cuota de mercado del [20-30] % resultante de las ventas de Subitol (bitertanol), más lo que consiga con el producto basado en el fluquinconazol para el cual tendrá una licencia co-exclusiva. No es, sin embargo, probable que conquiste la cuota del [20-30] % que tiene actualmente el Jockey de ACS, puesto que Jockey seguirá siendo vendido por el comprador del ingrediente activo fluquinconazol. Además, los pronósticos de las partes respecto de las cuotas de mercado de Subitol y de Jockey para 2004 son del [10-20] % y [20-30] % respectivamente. Al igual que en Alemania, Monsanto está a punto de lanzar Latitude en el Reino Unido. Al contrario de lo que sucede en Alemania, las partes no consideran que el lanzamiento de este producto reducirá la posición de mercado de Jockey. Sin embargo, el lanzamiento de Latitude introducirá a un competidor directo de Jockey. La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en los mercados de fungicidas para el tratamiento de semillas de trigo, centeno y triticale del Reino Unido no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

b) ***Tratamiento de semillas de patatas***

(1140) Por lo que respecta a los fungicidas para el tratamiento de semillas de patatas, la Comisión ha concluido que la operación propuesta, tal como se ha notificado, crearía o consolidaría una posición dominante en los mercados de Bélgica, Francia, Irlanda, Países Bajos y Reino Unido.

(1141) La solución que afecta a estos mercados es la propuesta de transferir el mayor número posible de acuerdos de distribución entre ACS y terceros al comprador de las actividades de tratamiento de semillas de ACS, e interrumpir los restantes acuerdos de distribución con terceros. Esto eliminaría totalmente el solapamiento y garantizaría la existencia de, al menos, un distribuidor posible y viable para estos productos, que es el comprador de las actividades de ACS en el área del tratamiento de semillas [...]. Esto también contribuiría a eliminar totalmente el solapamiento en este mercado.

(1142) La prueba de mercado de la solución propuesta ha confirmado, básicamente, que esta solución sería suficiente para suprimir el problema de competencia creado por la operación propuesta. Sobre esta base, la Comisión considera que en los mercados de tratamiento de semillas de patatas en Bélgica, Francia, Irlanda, Países Bajos y el Reino Unido no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.6. *CONTROL PROFESIONAL DE LOS PARÁSITOS*

(1143) A fin de disipar las preocupaciones en materia de competencia identificadas en el segmento de los geles y cebos contra las cucarachas, Bayer ha propuesto la venta de la totalidad de la producción de fipronil de ACS destinada al control profesional de los parásitos. Sin embargo, Bayer tendrá derecho a sustituir este compromiso por la concesión, para Europa y EE.UU., de una licencia exclusiva e irrevocable para la fabricación, uso y venta de formulaciones a base de imidacloprid para su utilización como geles y cebos contra las cucarachas, y como termiticidas. Esta opción sólo podrá proponerse en caso de que Bayer encuentre un comprador viable, aceptado por la Comisión, que esté dispuesto a adquirir la producción de imidacloprid para su utilización como geles y cebos contra cucarachas y como termiticida en el ámbito del control profesional de los parásitos en Europa y EE.UU.

(1144) El compromiso propuesto como primera opción consiste en la venta del producto más vendido en este mercado, y ofrece una interesante alternativa a los clientes. La segunda opción también es aceptable, puesto que el derecho de aprobación de la Comisión garantiza la adecuación del adquirente. Por otra parte, como requisito previo, el candidato propuesto también debe estar en condiciones de comprar la producción de EE.UU. Sobre esta base, la Comisión considera que en los mercados de geles y cebos para cucarachas identificados *supra* no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

V.7. *ECTOPARASITICIDAS PARA PEQUEÑOS ANIMALES*

(1145) Bayer se ha comprometido a vender las existencias, las formulaciones y todos los derechos de propiedad intelectual relativos al fipronil, en especial las patentes y los nombres comerciales, la tecnología, los derechos de registro y la documentación, así como los activos de producción de fipronil en Elbeuf, Francia. Bayer también se ha comprometido a transferir al comprador del ramo del fipronil los acuerdos de licencia y suministro, así como el acuerdo de investigación de nuevos productos celebrado entre Merial y ACS SA. Por otra parte, Bayer se ha comprometido a ceder gratuitamente a Merial los derechos de propiedad intelectual para la transformación del fipronil de calidad técnica en fipronil de calidad veterinaria.

(1146) Durante el período transitorio comprendido entre la adquisición de ACS por Bayer y la venta de la producción de fipronil, Bayer también ha asumido una serie de obligaciones, enunciadas en el apartado 41 del anexo a la presente decisión, en relación a Merial, destinadas a garantizar que Merial obtenga todo el fipronil que necesite para producir Frontline, y se ha comprometido a incorporar, de forma irrevocable, estas obligaciones en el acuerdo de suministro de fipronil, previa petición de Merial, antes de la venta de las actividades relativas al fipronil.

(1147) La Comisión observa que, en caso de que Merial no autorizase la transferencia del acuerdo de suministro de fipronil al comprador de las actividades relativas al fipronil, Bayer se compromete a hacer frente a las mismas obligaciones respecto de Merial también después de la venta de las actividades relativas al fipronil.

(1148) Los compromisos descritos *supra* garantizan que Merial no estará sujeta al comportamiento estratégico de Bayer por lo que se refiere a la regularidad de los suministros de fipronil. De hecho, durante el período transitorio comprendido entre la adquisición de ACS por Bayer y la venta de la producción de fipronil, las obligaciones asumidas por Bayer para garantizar la continuidad de los suministros de fipronil reducirán fuertemente los incentivos de Bayer para excluir a Merial o para condicionar su comportamiento con esta amenaza. Por otra parte, tras la venta de las actividades ligadas al fipronil, Bayer perdería la capacidad y los incentivos para tener un comportamiento de exclusión respecto a Merial, pues esta última sería libre para adquirir su materia prima para su principal producto, Frontline, a un proveedor independiente de Bayer.

(1149) En caso de que Merial no autorizase la transferencia del acuerdo de investigación de nuevos productos entre Merial y ACS al comprador de la actividad del fipronil, Bayer también ha ofrecido vender a una empresa especializada en I+D los sectores pertinentes de las actividades de investigación de ACS dedicados a la salud animal que actualmente realiza para Merial. [...]. Las nuevas sustancias que se generen para su evaluación como insecticidas se obtendrán (i) de la síntesis, por la propia empresa de investigación, de estructuras químicas potencialmente útiles en el ámbito fitosanitario, orientada fundamentalmente a los insecticidas; o (ii) [...], que para usos veterinarios se autorizará exclusivamente y se reservará para su evaluación en interés de Merial. Bayer se compromete a financiar las actividades de investigación fitosanitaria desarrolladas por la empresa de I+D [...].

(1150) Para el período transitorio comprendido entre la adquisición de ACS por Bayer y la transferencia del acuerdo de licencia del fipronil y del acuerdo de investigación de nuevos productos al comprador de las actividades relacionadas con el fipronil, Bayer ha adoptado una serie de excepciones y obligaciones adicionales al acuerdo de licencia y al acuerdo de investigación de nuevos productos, que figuran en el apartado 184 del anexo de la presente decisión, y se ha comprometido a incorporar, de forma irrevocable, estas excepciones y obligaciones en estos acuerdos, previa petición de Merial, antes de la venta de las actividades relativas al fipronil.

(1151) La Comisión observa que, en caso de que Merial no autorizase la transferencia del acuerdo de licencia del fipronil y del acuerdo de investigación de nuevos productos al comprador de las actividades relacionadas con el fipronil, Bayer se compromete a hacer frente a las mismas excepciones y obligaciones respecto de Merial también después de la venta de las actividades relativas al fipronil.

(1152) A resultas de esta venta, tras la concentración, cesarán todas las relaciones entre Bayer y Merial en materia de investigación, en la medida en que Bayer no tendrá acceso a los resultados veterinarios de las actividades de investigación agrícola desarrolladas por la empresa de I+D exclusivamente para Merial, ni Merial tendrá acceso a los resultados de las actividades de investigación agrícola de Bayer desarrolladas en el ámbito de sus propias actividades veterinarias.

(1153) Por otra parte, la supresión de las relaciones en materia de investigación entre Merial y Bayer no comprometerá la capacidad de Merial para mantener una posición competitiva en el mercado de adulticidas y productos combinados a corto o a largo plazo. Por lo que se refiere al corto plazo, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que la posición de Merial en el mercado de adulticidas y productos combinados no se modificará sustancialmente en los próximos tres a cinco años, y que incluso podría mejorar con el lanzamiento previsto de Frontline Plus en el mercado europeo.

(1154) A largo plazo, Merial podrá mantener una competitividad en este mercado, dado su acceso privilegiado a las actividades de investigación de la empresa de investigación especializada anteriormente mencionada y a las actividades de investigación de Merck. Por otra parte, Merial seguirá siendo libre para firmar acuerdos de I+D con otras empresas agroquímicas, así como universidades, institutos de investigación u otros terceros que posean bibliotecas de sustancias químicas. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto no sólo que las empresas veterinarias (como, por ejemplo, Pfizer) pueden estar activas en el mercado de adulticidas y productos combinados sin desempeñar actividades de investigación agrícola, sino que también hay empresas agroquímicas que no tendrían objeciones para firmar acuerdos de I+D con Merial para el desarrollo de adulticidas o productos combinados innovadores basándose en los resultados de sus actividades de investigación agrícola.

(1155) Además, a largo plazo, los adulticidas o los productos combinados innovadores también podrían lanzarse al mercado por empresas veterinarias distintas de Bayer y Merial, como por ejemplo Pfizer y Novartis (que han demostrado tener una capacidad suficiente de I+D en el sector de los ectoparasiticidas para pequeños animales), solas o en cooperación con otras empresas agroquímicas.

(1156) Habida cuenta de los compromisos expuestos, la Comisión considera que en este mercado no se creará ni se consolidará ninguna posición dominante.

VI. **CONCLUSIÓN**

(1157) La Comisión ha llegado a la conclusión global de que la concentración notificada, modificada por los compromisos asumidos por Bayer, no creará ni consolidará una posición dominante en ninguno de los mercados evaluados anteriormente.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

La operación notificada, mediante la cual Bayer adquirirá el control exclusivo de Aventis Crop Science Holding SA en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, modificada de conformidad con el anexo a la presente decisión, se declara compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

El artículo 1 está sujeto al pleno cumplimiento de las condiciones establecidas en los apartados 35 a 186 del anexo a la presente decisión, con la excepción de las disposiciones de los apartados 41 y 184, que se aplicarán durante el período transitorio comprendido entre la adquisición de ACS por Bayer y la venta de las actividades relacionadas con el fipronil. El artículo 1 también está sujeto al pleno cumplimiento de las condiciones enunciadas en los apartados 189, 190 y 224 del anexo a la presente decisión.

Artículo 3

El artículo 1 está sujeto al pleno cumplimiento de las obligaciones establecidas en los apartados 187 a 241 del anexo a la presente decisión, con excepción de los apartados 189, 190 y 224 del anexo a la presente decisión, que constituyen condiciones de conformidad con el artículo 2.

Artículo 4

El destinatario de la presente decisión es:

Bayer AG
D-51386 Leverkusen

Hecho en Bruselas, 17 de abril de 2002.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión

ANEXO

El texto original íntegro de las condiciones y obligaciones mencionadas en los artículos 2 y 3 puede consultarse en el siguiente sitio web de la Comisión:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html