II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 17 de Abril de 2002

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

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

[notificada com o número C(2002) 1462]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/304/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, o seu artigo 57.º,

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

Tendo em conta a Decisão da Comissão de 4 de Dezembro de 2001 de dar início ao processo,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de apresentarem os seus pontos de vista relativamente às objecções formuladas pela Comissão,

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

Tendo em conta o relatório final do consultor auditor [4] sobre este processo,

Considerando o seguinte:

(1) Em 29 de Outubro de 2001, a Bayer AG (Bayer) notificou à Comissão a sua intenção de adquirir a totalidade das acções da Aventis Crop Science Holding SA (ACS), a empresa agroquímica da Aventis SA.

(2) Após análise da notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada se inscrevia no âmbito do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 («Regulamento das concentrações») e que levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e com o Acordo EEE. Em consequência, em 4 de Dezembro de 2001, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das concentrações.

---

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão rectificada no JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 91 de 15.4.2004.
[4] JO C 91 de 15.4.2004.

(3) No seguimento de uma investigação aprofundada do caso, a Comissão concluiu que, tal como notificada, a concentração proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante numa série de mercados, a qual iria dificultar significativamente a concorrência numa parte substancial do mercado comum. Contudo, os compromissos seguidamente assumidos pela Bayer alteram a concentração proposta e dissipam as preocupações suscitadas pela concentração.

I. **AS PARTES**

(4) A Bayer é uma empresa cotada nas bolsas internacionais com quatro ramos de actividade: saúde, agricultura, polímeros e química. O *segmento agrícola*, que a presente operação abrange, engloba a fitossanidade e a sanidade animal. O ramo fitossanitário desenvolve, produz e comercializa produtos fitossanitários destinados a lutar contra as doenças das plantas, os parasitas (insectos e outros pequenos animais) e as infestantes (ervas daninhas) das culturas. O sector da sanidade animal produz uma vasta gama de vacinas e medicamentos veterinários destinados a manter a saúde dos animais de exploração e de companhia, bem como toda uma série de produtos de higiene. O sector da sanidade animal produz igualmente agentes destinados a proteger os alimentos para animais e a controlar os vectores de doença.

(5) A ACS é a combinação da AgrEvo (a antiga empresa comum da Hoechst e da Schering) e da divisão de agricultura da Rhône-Poulenc e foi constituída em 1999. A ACS tem quatro ramos de actividade: o *fitossanitário*, que desenvolve, produz e comercializa produtos fitossanitários, incluindo herbicidas, insecticidas, fungicidas, reguladores do crescimento das plantas e tratamentos para as sementes, o das *ciências do ambiente*, que desenvolve, produz e distribui produtos não agrícolas, incluindo insecticidas domésticos, herbicidas industriais e produtos para relvados e jardins, o das *sementes*, que desenvolve, produz e reproduz sementes agrícolas e hortícolas, e o das *biociências*, que desenvolve tecnologias para aumentar o valor das plantas que agem ao nível dos factores de produção, dos elementos agronómicos e da produção.

II. **A OPERAÇÃO**

(6) A operação consiste na aquisição da totalidade das acções da ACS pela Bayer. A concentração proposta implica a aquisição do controlo exclusivo, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.

(7) Actualmente, a Bayer é a sétima maior empresa agroquímica do mundo em termos de vendas, enquanto a ACS ocupa a quarta posição. Conjuntamente, constituirão a segunda maior empresa mundial do ramo, com uma quota de mercado de cerca de [20-30] %, imediatamente após a maior empresa agroquímica, a Syngenta, mas antes da BASF, Dupont, Dow e Monsanto.

III. **DIMENSÃO COMUNITÁRIA**

(8) A Bayer e a ACS têm um volume de negócios total à escala mundial superior a 5 000 milhões de euros [5] (Bayer: 30 971 milhões de euros; ACS: 4 034 milhões de euros). Cada uma destas empresas tem um volume de negócios comunitário superior a 250 milhões de euros (Bayer: 10 905 milhões de euros; ACS: [...] milhões de euros), mas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível comunitário num único Estado-Membro. Por conseguinte, a operação notificada tem dimensão comunitária e constitui, nos termos do artigo 57.º do Acordo EEE, um caso de cooperação.

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

INTRODUÇÃO

(9) A concentração proposta teria impacto, principalmente, nos mercados dos produtos de protecção das culturas agrícolas, que incluem uma vasta gama de produtos concebidos para proteger as culturas contra todas as formas de danos susceptíveis de ser causados por insectos, ervas daninhas ou fungos.

(10) As partes desenvolvem actividades que se sobrepõem nos seguintes domínios principais: insecticidas, herbicidas e fungicidas agrícolas e tratamento de sementes. Entre os domínios de sobreposição menos importantes, podem referir-se as substâncias activas (moléculas com actividade contra os infestantes, os insectos ou as doenças), os meios industriais de luta contra infestantes e os insecticidas para controlo profissional de parasitas.

[5] Volume de negócios calculado em conformidade com o n.º 1 do artigo 5.º do Regulamento das concentrações e a Comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Na medida em que incluem o volume de negócios relativo ao período anterior a 1 de Janeiro de 1999, os valores apresentados são calculados com base nas taxas de câmbio médias do ecu e convertidos em euros numa base de um para um.

(11) Os mercados dos produtos fitossanitários para plantas de interior e de jardim, dos ectoparasiticidas para pequenos animais e dos insecticidas domésticos seriam afectados verticalmente.

UM SECTOR IMPULSIONADO PELA CONCORRÊNCIA NO DOMÍNIO DA I & D

(12) O sector fitossanitário é caracterizado pela existência de algumas grandes empresas internacionais que se dedicam à investigação e ao desenvolvimento de produtos novos e mais eficazes e de um grande número dos denominados produtores genéricos, cujas actividades de investigação e desenvolvimento são pouco relevantes. Actualmente, o primeiro grupo é composto pela Syngenta, a Aventis, a BASF, a Bayer, a DuPont, a Dow e a Monsanto.

(13) Nos últimos anos, este grupo de empresas registou uma importante consolidação. Em 2001, a Dow comprou o ramo agroquímico da Rohm & Haas. Por seu turno, a Syngenta foi constituída em 2000, a partir da fusão dos ramos agroquímicos da AstraZeneca e da Novartis. No mesmo ano, a BASF comprou a American Cyanamid, o ramo agroquímico da American Home Product. Existem ainda diversas empresas japonesas de I & D, que não detêm posições fortes na Europa e optam por licenciar os seus produtos a empresas que dispõem de fortes organizações de vendas no continente. Os maiores produtores genéricos são a Makhteshim Agan e a Cheminova.

(14) Foi argumentado que a dinâmica da indústria agroquímica decorre, em larga medida, da I & D e do acesso ao mercado. Nos últimos três anos, a indústria conheceu uma tendência descendente generalizada, que intensificou a concorrência neste mercado em queda livre. Essa tendência só foi invertida com a introdução no mercado de modos de actuação muito inovadores. Foi igualmente afirmado que a principal fonte de concorrência nesta indústria é a concorrência em matéria de I & D, não baseada nos preços, entre as empresas que se dedicam à I & D. Por um lado, a investigação e o desenvolvimento eficazes permitem às empresas explorar as vantagens oferecidas pelas novas possibilidades da química e obter uma vasta gama de novos produtos que podem ser combinados de modo a sustentar uma forte posição de mercado, numa vasta gama de mercados. Por exemplo, é possível combinar produtos sem patente com novos produtos patenteados para oferecer um novo produto, do mesmo modo que, com substâncias activas patenteadas, é possível desenvolver novas misturas que prolonguem o ciclo de vida de um produto já sem patente e limitem a pressão concorrencial das empresas genéricas.

(15) Além disso, a pressão concorrencial potencial das empresas genéricas é reduzida pelo facto de os produtos e as substâncias activas sem patente poderem ser protegidos por tecnologias de produção patenteadas. A tecnologia essencial não é acessível e não ressalta necessariamente das patentes publicadas ou das publicações científicas, o que significa que a melhor tecnologia é, regra geral, protegida durante um período de tempo bastante mais longo do que o período de protecção da patente original.

(16) Nos mercados em que a I & D é intensa, a entrada potencial não pode ser esperada a curto ou médio prazo, em primeiro lugar, devido ao período de tempo necessário para o desenvolvimento de substâncias igualmente eficazes e, em segundo lugar, devido aos custos inerentes ao desenvolvimento de um produto susceptível de concorrer com o produto novo ou melhorado. A entrada no mercado através de produtos inovadores é extremamente difícil e exige importantes recursos. Na indústria dos produtos de protecção das culturas agrícolas, os custos dos programas de I & D e de registo são muito variáveis, mas, no que se refere a produtos inovadores, os custos podem exceder 100 milhões de euros e ser necessários mais de dez anos. Nomeadamente, o desenvolvimento de novos produtos exige mais de dez anos para síntese química, ensaios laboratoriais, definição de fórmula, desenvolvimento de processos, produção-piloto, ensaios-piloto, ensaios de campo, ensaios de toxicidade, ensaios ambientais, recolha de dados, registo do produto e construção de instalações de produção. Após a introdução do produto no mercado, são, muitas vezes, necessários vários anos até que este seja aceite pelos clientes, após ficar demonstrada a sua segurança, o seu desempenho e a sua fiabilidade em todas as condições climáticas. Aparentemente, apenas as empresas de I & D têm capacidade e condições económicas para desenvolver estas actividades e estar presentes nos diversos mercados de produto e mercados geográficos europeus e/ou expandir as suas vendas e quotas de mercado.

(17) Após a concentração, a nova entidade terá uma das maiores capacidades de I & D da indústria. Com base em estimativas de terceiros, o orçamento de I & D da entidade resultante da concentração ascenderá a 750 milhões de dólares, sendo equivalente ao orçamento de I & D da Syngenta e duas vezes superior ao das outras empresas de I & D, como a BASF e a DuPont. A investigação demonstrou que, na indústria fitossanitária, o lançamento de novos produtos é o principal responsável pelo aumento das quotas de mercado. Quanto mais uma empresa puder investir em I & D, mais novas moléculas irá descobrir e colocar no mercado.

(18) Foi afirmado que a concentração de duas empresas com importantes carteiras de produtos permite desenvolver de imediato novos produtos, a partir de novas misturas. Para além de terem o efeito potencial de excluir concorrentes genéricos, as novas misturas podem tornar menos atractivas as oportunidades comerciais para trabalhos de I & D concorrentes. Alguns terceiros referiram ainda que a operação reforçaria a posição das partes ao permitir-lhes desenvolver produtos que, antes da concentração, não poderiam desenvolver sem infracção das patentes. Após a concentração, desapareceriam as restrições impostas pelas patentes e passaria a ser possível desenvolver novos produtos, que se tornariam o núcleo de uma posição de mercado muito forte. Por último, terceiros argumentaram que a operação proposta resultaria na eliminação de um concorrente do mercado e poderia reduzir o potencial de I & D do mercado, na medida em que reduziria o número de centros de investigação.

(19) No passado, a Comissão considerou, frequentemente, preocupante o agrupamento de empresas fortes em termos de I & D e de inovação. Para efeitos da presente decisão, a Comissão considera que a capacidade e os incentivos para I & D das partes devem ser tidos em conta no que se refere à eliminação potencial da concorrência nos actuais e futuros mercados de produto. A Comissão considera ainda que, se for caso disso, pode ser necessário atentar nos efeitos da concentração na concorrência entre as partes no âmbito da I & D, bem como nas potencialidades de I & D globais.

CÁLCULO DAS QUOTAS DE MERCADO

(20) A fim de determinar se a operação proposta afecta algum mercado de produtos elaborados segundo fórmulas, incluindo insecticidas, herbicidas, fungicidas e produtos para tratamento de sementes, as partes comunicaram quotas de mercado estimadas com recurso a uma base de dados denominada Agrowin, que, por seu turno, é baseada, nos maiores Estados-Membros, em estudos de painel. Estes inquéritos fornecem dados pormenorizados relativos aos fabricantes de produtos fitossanitários em diversos Estados-Membros. Os estudos de painel são realizados por empresas de análise de mercado, como a Kleffmann, frequentemente especializadas num dado Estado-Membro. No caso dos Estados-Membros mais pequenos, que não foram objecto de qualquer estudo de painel, as quotas de mercado foram calculadas com base nas melhores estimativas das partes.

(21) Devido ao processo de concentração e a razões contabilísticas internas, as partes apenas forneceram dados fiáveis em relação a 1998, 1999 e 2000. A Comissão solicitou dados correspondentes a terceiros e procedeu à comparação dos dados fornecidos pelas partes com dados fornecidos por outros operadores do mercado.

NOVO REGISTO DE PRODUTOS FITOSSANITÁRIOS ATÉ 2003

(22) No âmbito de uma iniciativa comunitária no domínio do ambiente, a Directiva 91/414/CEE do Conselho, de 15 de Julho de 1991, relativa à colocação dos produtos fitofarmacêuticos no mercado [6], com a última redacção que lhe foi dada pela Regulamento (CE) n. 806/2003 [7], exige que todas as empresas que pretendam continuar a vender os seus produtos fitossanitários procedam a um novo registo dos mesmos. Todos os fabricantes de produtos agroquímicos são legalmente obrigados a retirar do mercado os produtos que forem objecto de novo registo. Na prática, isto significa que todos os produtos que não tenham sido objecto de novo registo terão de ser retirados do mercado até 2003. Como é natural, há toda uma série de produtos mais antigos, menos compatíveis com o ambiente e/ou que geram um volume de negócios modesto, que não serão objecto de novo registo. De acordo com estimativas, cerca de 600 dos actuais 900 ingredientes activos não serão objecto de novo registo.

(23) O processo de novo registo em curso irá afectar a avaliação deste processo de duas formas: em primeiro lugar, há que ter em conta o facto de as actuais quotas de mercado poderem não constituir um indicador das posições de mercado num futuro próximo. Em segundo lugar (e em relação directa com o primeiro tópico), no que se refere à posição das empresas genéricas, a retirada do mercado, num futuro próximo, de toda uma série de produtos mais antigos e menos rentáveis pode enfraquecer a posição de diversos produtores genéricos. Com efeito, foi sugerido que o processo de novo registo irá afectar sobretudo as empresas genéricas, que, tradicionalmente, trabalham com produtos mais antigos e não protegidos por patente, bem como em nichos de mercado de baixo valor. Sobre este aspecto, foi sugerido que, enquanto as grandes empresas de I & D podem repercutir os custos dos novos registos numa vasta gama de produtos, as empresas genéricas não podem fazê-lo. Em consequência, foi afirmado que o novo registo poderia aumentar os custos dos produtores genéricos, conduzindo eventualmente a um aumento futuro do preço dos produtos mais antigos. Foi ainda avançado que o novo registo é muito oneroso e susceptível de ter um impacto negativo em algumas das outras empresas, mais pequenas, activas no mercado.

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

MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

(24) As partes afirmaram que, devido a tendências, já sensíveis, para uma normalização a nível europeu, o mercado geográfico relevante de todos os produtos fitossanitários tem a dimensão do Espaço Económico Europeu.

(25) As partes referiram os efeitos da Directiva 91/414/CEE. De acordo com as partes, a directiva não apenas estabelece uma lista comunitária positiva das substâncias activas previamente consideradas aceitáveis para a saúde humana e animal e para o ambiente, como estabelece igualmente um sistema de autorização pelos Estados-Membros de diferentes fórmulas que contêm substâncias activas enumeradas no «anexo 1», em conformidade com os requisitos enunciados na directiva e com princípios uniformes. As partes argumentaram ainda que a directiva admite um sistema de reconhecimento mútuo de autorizações pelos Estados-Membros, desde que as condições fitossanitárias, agrícolas e ambientais das regiões em causa sejam comparáveis. O sistema permite que os Estados-Membros reconheçam o registo de um produto no país em que foi, pela primeira vez, introduzido no mercado. Embora a directiva ainda não seja integralmente aplicável, todas as empresas que pretendam continuar a vender ingredientes activos específicos devem iniciar um processo de novo registo. As informações que as empresas devem fornecer no âmbito deste processo deverão ser disponibilizadas até Maio de 2003. As partes argumentaram que, embora ainda seja necessário um exame individual dos produtos em cada um dos Estados-Membros, é previsível que, devido ao processo de reconhecimento mútuo, o período de tempo necessário ao registo venha a tornar-se uniforme.

(26) Na sua Decisão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão concluiu que os mercados dos produtos fabricados segundo uma fórmula e dos reguladores de crescimento devem ser considerados de âmbito nacional, tendo fundamentado circunstanciadamente a sua conclusão. O facto de os produtos fitossanitários continuarem a ter de estar registados num Estado-Membro para poderem ser comercializados foi uma importante razão avançada. Além disso, a distribuição está organizada a nível nacional, dispondo os fornecedores, na maior parte dos casos, de organizações de vendas nacionais ou distribuindo os seus produtos através das organizações de vendas de outro fabricante que opere no Estado-Membro em causa. Os produtos objecto de importação paralela são considerados difíceis de comercializar, nomeadamente devido ao facto de a designação das marcas e as fórmulas poderem variar de um Estado-Membro para outro, de os custos de registo poderem ser elevados e de o processo de registo poder ser demorado.

(27) A investigação do mercado levada a cabo no âmbito deste processo confirmou a validade, no essencial, das razões avançadas no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis para explicar o carácter nacional dos mercados. Com efeito, a investigação confirmou que as diferenças nas condições biológicas e nos modelos de tratamento seguidos pelos agricultores explicam as diferenças entre produtos utilizados nos diversos países. A posição dos operadores no mercado varia, assim, entre Estados-Membros, em função, por exemplo, da adequação dos produtos às necessidades do mercado e da força da organização de vendas.

(28) Nestas circunstâncias, os mercados dos produtos fitossanitários (insecticidas, moluscicidas, herbicidas, fungicidas, tratamento de sementes, controlo profissional de parasitas, ectoparasiticidas para pequenos animais e agentes de protecção não agrícolas para plantas de interior e de jardim) serão avaliados numa base nacional.

A. INSECTICIDAS AGRÍCOLAS

A.1. ***Mercados de produto relevantes***

(29) Tanto a Bayer como a ACS estão activas no desenvolvimento, produção e distribuição de insecticidas agrícolas. Os insecticidas agrícolas são produtos destinados a controlar os insectos que causam danos às plantas cultivadas, em especial às culturas alimentares.

(30) Em conformidade com anteriores decisões da Comissão ([8]), as partes propuseram definir os mercados dos insecticidas por cultura, e não por insecto, porquanto alegam que a maior parte dos insecticidas é formulada para combater uma série de insectos que infesta determinadas vegetais. Em decisões anteriores, a Comissão concluiu ser adequada, em regra geral, a discriminação dos insecticidas por tipo de vegetal e não por insecto, devido, principalmente, ao facto de cada cultura importante ser afectada apenas por um insecto específico, como é o caso, por exemplo, do piral do milho. Com efeito, o milho, como todas as demais culturas importantes, é infestado por uma variedade de insecto. Concluiu-se, pois, que a maior parte dos insecticidas combate uma série de insectos.

(31) Nas suas Decisões nos Processos BASF/American Cyanamid e no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis (Syngenta), a Comissão notou que poderia ser estabelecida uma distinção entre insectos sugadores e insectos mastigadores. Embora a Comissão tenha sublinhado que tal distinção se prende mais com a forma de absorção do que com o modo de actuação dos insecticidas, a questão da pertinência desta distinção foi, em ambos os casos, deixada em aberto.

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

Divisão dos insecticidas em insecticidas de solo e insecticidas foliares

(32) As partes argumentaram que deveria ser estabelecida uma distinção entre insecticidas de solo e insecticidas foliares. A este propósito, argumentaram que a maior preocupação dos agricultores, quando confrontados com determinados parasitas, consiste em saber se a infestação ocorre abaixo ou acima do nível do solo, já que é este dado que determina o tipo de produto e o tipo de equipamento de aplicação necessários. Segundo as partes, o equipamento de pulverização utilizado para a aplicação foliar é, em princípio, diferente do necessário para uma aplicação no solo ([9]). Ademais, ainda segundo as partes, os insecticidas foliares e de solo baseiam-se, em regra, em substâncias activas diferentes e não substituíveis. Por este motivo, alegam que os *insecticidas de solo*, concebidos para combater insectos do solo no solo, mediante aplicação sobre ou no interior do solo, e os *insecticidas foliares*, aplicados nas culturas por pulverização, constituem mercados distintos. Não obstante, afirmam que, para uma série de culturas — por exemplo, milho, beterraba e cereais —, os agricultores podem optar entre os insecticidas de solo e os insecticidas foliares, o que significa que, pelo menos até certo ponto, estes produtos são substituíveis.

Divisão dos insecticidas em insecticidas para insectos sugadores e insecticidas para insectos mastigadores

(33) Em relação ao segmento dos insecticidas de solo, as partes argumentaram que, dado não existirem parasitas sugadores prejudiciais dentro do solo, a diferenciação entre parasitas sugadores e parasitas mastigadores no solo é irrelevante.

(34) Quanto à questão de saber se, para além de dividir o mercado por culturas e entre aplicações foliares e no solo, deve, no que respeita às aplicações foliares, ser feita uma divisão entre insectos sugadores e insectos mastigadores, as partes argumentaram não ser adequada uma divisão do mercado de acordo com os diferentes grupos de parasitas e em insectos sugadores e insectos mastigadores.

(35) Mais concretamente, as partes alegaram que, em regra geral, os agricultores compram produtos que combatem grupos de insectos prejudiciais e cuja composição pode variar em função do tipo de vegetal. As partes argumentaram que os agricultores tendem a adquirir produtos de largo espectro, produtos para combinação ou insecticidas de espectro estreito, que eles próprios misturam. Deste modo, argumentaram as partes, do ponto de vista dos agricultores, os insecticidas de largo espectro e os insecticidas de espectro estreito são substituíveis, pelo que a repartição dos mercados por tipo de planta implica uma repartição dos insecticidas pelo espectro de parasitas que estes combatem.

(36) As partes argumentaram ainda que, para os agricultores, não existe uma separação clara entre insectos sugadores e insectos mastigadores, na medida em que, consoante a cultura, a estação e o clima, podem deparar-se com uns, com outros ou com ambos. As partes afirmaram que os insectos sugadores e insectos mastigadores podem ocorrer como parasitas foliares, individual ou conjuntamente, em função do ciclo de vida do parasita específico, que é influenciado pela cultura, pela estação e pelo clima. Em consequência, as partes afirmam que os agricultores precisam de insecticidas eficazes, simultaneamente, contra os insectos sugadores e os insectos mastigadores.

(37) As partes alegaram ainda que os produtos pertencentes às principais categorias de insecticidas, incluindo organofosforados, piretróides, carbamatos e neonicotinóides, são activos tanto contra insectos sugadores como contra insectos mastigadores. A definição de mercados de insecticidas que abranjam insectos sugadores e insectos mastigadores é, segundo as partes, corroborada pelo facto de um grande número de insecticidas ser utilizado para combater tanto os insectos sugadores como os insectos mastigadores. A este propósito, as partes afirmaram que os insecticidas de quase todas as categorias de produtos químicos (por exemplo, deltametrina, ciflutrina, beta-ciflutrina, cipermetrina, paratião-metilo, carbaril) são utilizados para ambos os grupos de parasitas. A este respeito, as partes argumentaram que os piretróides são utilizados, nomeadamente, nas batatas, simultaneamente contra o escaravelho da batateira (parasitas mastigadores) e os afídeos (parasitas sugadores), enquanto os organofosforados podem ser utilizados em algumas árvores de frutos, contra as lagartas (parasitas mastigadores) e os afídeos (parasitas sugadores). As partes afirmaram ainda que mesmo produtos especificamente destinados a combater os parasitas sugadores oferecem protecção contra os parasitas mastigadores. Por exemplo, segundo as partes, o imidaclopride é eficaz contra a mosca branca e a cochonilha (sugadores), mas combate igualmente a lagarta mineira dos citrinos (mastigador).

([9]) Sendo a única excepção a pulverização de um insecticida de solo e de um insecticida foliar a culturas de reduzido crescimento, ou seja, cereais com 1 a 6 folhas.

(38) Em regra geral, os terceiros consideraram importante a divisão do mercado relevante em segmento de solo e segmento foliar. Todavia, quanto à pertinência de uma subdivisão dos segmentos em insectos sugadores e insectos mastigadores, a posição da maior parte dos terceiros diverge da das partes. Embora seja praticamente consensual que a distinção é irrelevante no segmento de solo, alguns terceiros argumentaram que, no que respeita às aplicações foliares, o agrupamento dos insectos e dos insecticidas em função dos hábitos alimentares constitui uma classificação válida e pertinente. Alguns inquiridos sugeriram mesmo que os insectos sugadores e os insectos mastigadores representam mercados separados.

(39) A investigação demonstrou que, embora exista alguma relação entre insectos e culturas, as famílias de culturas constituem, muitas vezes, divisões artificiais criadas pelas agências de registo oficiais e pela indústria química.O registo é efectuado com base numa dada cultura ou família de culturas. As empresas químicas podem procurar obter o registo dos seus produtos para determinadas culturas, devido ao valor económico destas, sem os registar para outras culturas nas quais a eficácia do produto é similar. Uma empresa que comercialize um insecticida com actividade contra insectos que ocorrem em diversas culturas cobrirá, potencialmente, toda a gama de culturas com esse produto. Em consequência, a repartição dos mercados em função do tipo de planta não reflectiria, necessariamente, todo o potencial dos diferentes produtos. Ainda que algumas espécies de parasitas ocorram apenas em determinadas culturas, os parasitas economicamente mais importantes ocorrem em muitas culturas. Nomeadamente, os parasitas sugadores, como os afídeos e a mosca branca, não constituem parasitas isolados de uma única espécie vegetal hospedeira, ocorrendo antes em muitas culturas diferentes.

(40) Como já se referiu, os agricultores vêem-se confrontados com vários insectos prejudiciais, que ocorrem em diversas culturas e em momentos diferentes do ciclo de crescimento. Cada um destes insectos tem de ser combatido num momento preciso, ou seja, quando surge e quando são atingidos determinados limiares económicos. O momento exacto para combater os diferentes insectos que ocorrem ao longo do ciclo de crescimento não é o mesmo para os vários insectos que infestam uma dada cultura.

(41) Visto que a actividade residual não é idêntica para todos os insecticidas, é fundamental que os produtos sejam aplicados no momento mais adequado para combater eficazmente a espécie visada: uma aplicação tardia — dois ou três dias podem ser determinantes — pode acarretar graves prejuízos para a cultura, enquanto uma aplicação precoce não combaterá eficazmente o parasita visado. Isto significa que o período para uma aplicação óptima é relativamente limitado. Ainda que seja verdade que os insectos sugadores e os insectos mastigadores podem ocorrer como parasitas foliares tanto individualmente como conjuntamente, consoante o ciclo de vida de cada parasita, que é influenciado pela cultura e pela época do ano, tal não significa que a muito estreita margem para a aplicação de insecticida contra os diversos parasitas coincida. Com efeito, é raro que o período óptimo de aplicação de insecticida contra dois parasitas diferentes coincida.

(42) Em consequência, os agricultores utilizam insecticidas de largo espectro, que aplicam no melhor momento para combater os parasitas que ocorrem, mas os efeitos colaterais que essa aplicação terá sobre outros parasitas são limitados. Nestas circunstâncias, foi afirmado que não existe qualquer insecticida de largo espectro que permita combater satisfatoriamente todos os parasitas que ocorrem ao longo do ciclo de crescimento das culturas. Foi ainda afirmado que não existe substituibilidade entre insecticidas de largo espectro e insecticidas de espectro estreito, mas sim entre produtos com actividade contra os principais parasitas a combater.

(43) A este propósito, foi igualmente sublinhado que a esmagadora maioria dos insecticidas combate eficazmente os insectos sugadores ou os insectos mastigadores, mas não ambos os grupos de parasitas, e que mesmo os produtos de largo espectro visam, principalmente, um ou outro grupo. Por conseguinte, em princípio, os agricultores não podem utilizar produtos que combatam um vasto grupo de insectos parasitas.

(44) Neste contexto, segundo se afirmou, os agricultores concentram-se nos principais parasitas e, regra geral, é a superação do limiar económico por um parasita que desencadeia o tratamento, a fim de evitar danos para as culturas. Naturalmente, a escolha do insecticida é função do parasita que mais preocupação suscita. Acerca da importância dos principais parasitas, impõem-se duas observações: em primeiro lugar, os insecticidas são autorizados para uma cultura específica, com indicação do espectro de parasitas e do momento e da dosagem da aplicação, a fim de ter em conta a questão da selectividade, uma vez que apenas os principais parasitas que ocorrem num determinado momento podem ser combatidos sem prejuízo dos parasitas benéficos. Em segundo lugar, foi referido que 80-90 % contêm apenas um ingrediente activo, com um determinado espectro de actividade e que as

misturas prontas a utilizar que contêm diversos ingredientes activos constituem a excepção, sendo utilizadas, essencialmente, para vencer a resistência ou reforçar a actividade sobre os principais parasitas. Foi ainda argumentado que a mistura de insecticidas pelos agricultores não constitui prática corrente. A este propósito, foi assinalado que a mistura de produtos de largo espectro com vista a obter um espectro ainda mais vasto resulta, normalmente, mais onerosa do que a aplicação sucessiva de diversos produtos de espectro estreito, à medida que os parasitas vão ocorrendo e atingindo limiares económicos. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as próprias partes afirmaram, em relação aos herbicidas, que «uma mistura não é tão fácil de utilizar como um único produto» e que o seu custo é mais elevado. As partes não explicaram por que motivo esta afirmação não é igualmente aplicável aos insecticidas.

Diferenças entre insectos sugadores e insectos mastigadores

(45) Em primeiro lugar, os insectos podem ser classificados em *collembola* (colêmbolos) e *pterygota* (pterigotos — insectos com asas) Os pterigotos podem ainda ser divididos em três grandes sub-grupos: blatóides-ortopteróides, hemipteróides e endopterigotos. Os blatóides--ortopteróides são insectos com mandíbulas (por exemplo, baratas, térmitas), os hemipteróides são insectos com órgãos de sucção bocais e os endopterigotos são insectos que sofrem uma metamorfose completa, após uma fase larvar. Os hemipteróides são insectos sugadores e os endopterigotos são insectos mastigadores.

(46) A mais importante subclasse dos hemipteróides é a dos hemípteros, que inclui, nomeadamente, os afídeos, a mosca branca e a cicadela (ou cigarrinha verde). Os endopterigotos incluem, principalmente, os lepidópteros (borboletas e traças) e os coleópteros (escaravelhos e gorgulhos). Segundo foi afirmado, estas três classes de insectos — hemipteróides, lepidópteros e coleópteros são as mais significativas comercialmente para os insecticidas na Europa, continente em que os afídeos e a mosca branca são os insectos sugadores mais importantes. A dimensão relativa do mercado dos hemípteros (insectos sugadores) corresponde, *grosso modo*, ao conjunto dos mercados dos lepidópteros e dos coleópteros (insectos mastigadores).

(47) Por insectos sugadores entendem-se os insectos que se alimentam de seiva e das componentes líquidas das plantas. Os insectos mastigadores arrancam e ingerem partes das plantas. Os diferentes hábitos alimentares dos insectos sugadores e mastigadores estão na origem de uma diferença fundamental na fisiologia destes insectos: os insectos mastigadores têm de excretar muitos sólidos, enquanto os insectos sugadores têm de excretar muitos líquidos com um elevado teor de açúcar (melaço). Os insectos sugadores causam danos às plantas porque lhes transmitem doenças, se alimentam delas e lhes provocam infecções por fungos devido ao melaço. Reproduzem-se muito rapidamente e, em consequência, podem desenvolver muito depressa resistência aos insecticidas.

(48) Os insectos sugadores são menos visíveis, dado não se alimentarem de folhas. Os insectos mastigadores, como as roscas e as brocas, são facilmente identificáveis pelos agricultores, dado que os danos que provocam são perfeitamente visíveis mesmo numa inspecção superficial. Os afídeos, a mosca branca e outros insectos são muito pequenos e, frequentemente, são identificados pelo melaço que depositam, mesmo antes de os danos causados serem visíveis. Não é possível tomar quaisquer medidas preventivas contra os insectos sugadores, pelo que é necessário procurar regularmente detectar a infestação. Dado que os insectos sugadores se reproduzem muito depressa, a infestação deve ser detectada e combatida muito rapidamente. Os insectos sugadores tendem a aparecer no início do ciclo.

(49) Os insectos mastigadores têm um ciclo de vida longo e complexo, pelo que necessitam de mais tempo para desenvolver resistência. Frequentemente, a infestação pode ser controlada através de armadilhas para os adultos, sendo possível efectuar aplicações preventivas (por exemplo, a presença de ovos indica que as culturas serão rapidamente infestadas por larvas). Os insectos mastigadores podem ser objecto de um controlo mais lento. Os insectos mastigadores podem infestar as culturas em qualquer momento.

(50) Uma diferença fundamental entre os insectos sugadores e os insectos mastigadores consiste no local das plantas em que estes podem ser encontrados. Enquanto os insectos mastigadores se espalham por toda a planta, os insectos sugadores fixam-se, normalmente, sob as folhas. Este comportamento é explicável pelo facto de estes insectos sugarem os líquidos das plantas e de existirem menos ceras sob as folhas, o que facilita a sucção.

(51) No que se refere à eficácia dos insecticidas, este facto significa que os insectos sugadores são mais difíceis de combater do que os insectos mastigadores, que se espalham por toda a planta: para combater os insectos sugadores, é necessário algum contacto sob as folhas, pelo que os produtos que atingem apenas a superfície das folhas e não alastram não são muito eficazes. Para serem eficazes, os produtos devem ser capazes de se deslocar no interior das plantas (acção sistémica) ou, pelo menos, de se deslocar de um para o outro lado da folha (acção translaminar). Isto significa que, para serem eficazes contra os insectos sugadores, os insecticidas devem, pelo menos, penetrar nas folhas. As

substâncias químicas mais antigas, como os carbamatos e os organofosforados, possuem alguma actividade translaminar e circulam no interior das plantas, embora de forma limitada. Em contrapartida, os neonicotinóides são sistémicos, na medida em que, por exemplo, se apenas se tiver pulverizado uma parte da planta, a substância irá circular no interior da planta e protegê-la integralmente contra os insectos sugadores.

(52) Segundo terceiros, a divisão entre insectos sugadores e insectos mastigadores é utilizada nos documentos de estratégia do sector, bem como na publicidade aos insecticidas.A própria Bayer utiliza as expressões «insectos sugadores» ou «alimentam-se de seiva» para definir os parasitas-alvo de um produto. Da análise dos sítios Web e da publicidade aos produtos da Bayer ressalta claramente que a luta contra os insectos sugadores constitui um aspecto fundamental associado à viabilidade comercial dos produtos.

Divisão por categorias de substâncias químicas

(53) Quanto à questão de saber se o mercado de produto relevante deve ser definido de acordo com as categorias de substâncias químicas, as partes argumentaram que esse aspecto não é pertinente. As partes sustentaram que, confrontados com um determinado parasita numa dada cultura, os agricultores não seleccionam os insecticidas com base nas categorias das substâncias químicas, mas sim com base no preço e na eficácia dos produtos contra determinados parasitas numa dada cultura.

(54) As partes argumentaram que o mesmo tipo de parasita pode, regra geral, ser combatido por diversos insecticidas, de diferentes categorias de substâncias químicas. Tendo em conta a substituibilidade de diversos produtos químicos no combate eficaz a determinados parasitas, a definição de submercados em função das categorias de substâncias químicas não é, segundo as partes, pertinente. O mesmo se aplica, segundo elas, no caso de uma determinada cultura poder ser mais eficazmente protegida por insecticidas pertencentes a uma mesma categoria de substâncias químicas.

(55) Alguns terceiros argumentaram que o mercado deveria ser dividido em função das categorias de substâncias químicas. Segundo afirmam, em regra, os ingredientes activos com acção insecticida estão divididos em categorias de substâncias químicas que estão, habitualmente, associadas a um determinado modo de actuação. Foi argumentado que o modo de actuação e as diferentes classes de insecticidas são essenciais para a gestão da resistência, tanto para a evitar como para a superar.

Substituibilidade entre tratamentos de solo e tratamentos foliares para o milho, a beterraba e os cereais

(56) Quanto à afirmação das partes segundo a qual, no que se refere ao milho, à beterraba e aos cereais, os agricultores podem optar entre utilizar insecticidas de solo ou insecticidas foliares, terceiros afirmaram que a substituibilidade entre estes insecticidas é, em regra geral, limitada. As partes corrigiram a sua afirmação, tendo sustentado, numa fase ulterior da investigação, que, no tocante aos cereais, esta questão não é pertinente.

(57) Segundo terceiros, na beterraba sacarina, no milho e nos cereais, os parasitas sugadores que ocorrem no início do ciclo são combatidos, principalmente, através do tratamento das sementes, opção que eliminou, praticamente, o mercado dos produtos para combater os parasitas sugadores das primeiras fases das plantas através de aplicações foliares. Na última fase de crescimento, é, contudo, necessário recorrer a outros métodos para combater os parasitas.

(58) Do mesmo modo, alguns insecticidas sistémicos de solo podem substituir, no mínimo, uma aplicação foliar. Todavia, os parasitas foliares que ocorrem numa fase de crescimento ulterior não pode ser eficazmente combatidos com insecticidas de solo, continuando a ser necessário recorrer a aplicações foliares.

(59) Foi ainda referido que os insecticidas de solo utilizados para combater parasitas foliares não podem ser simplesmente substituídos por insecticidas foliares. Os insecticidas de solo são frequentemente utilizados para proteger as plantas contra parasitas foliares nas primeiras fases de crescimento, em que as culturas são muito sensíveis a ataques de parasitas. Nestas primeiras fases de crescimento, os insecticidas foliares não asseguram uma protecção suficiente, devido ao facto de as condições de pulverização não serem as melhores, o que dificulta a sua aplicação.

(60) Por conseguinte, embora o mercado das aplicações de solo e das aplicações foliares para estas culturas possa estar a diminuir devido ao facto de o tratamento das sementes ou as aplicações de solo diminuírem a necessidade de aplicações foliares, a investigação não permitiu corroborar o argumento das partes segundo o qual as aplicações de solo e as aplicações foliares são substituíveis.

Conclusão

(61) Para efeitos da presente decisão e em conformidade com a prática da Comissão nesta matéria, o mercado relevantes dos insecticidas é definido por tipo de cultura e subdividido em insecticidas foliares e de solo. Na presente decisão, foi prestada especial atenção à posição particularmente forte das partes na luta contra os insectos sugadores e mastigadores, incluídos na definição geral do mercado. Foi igualmente prestada especial atenção aos neonicotinóides e aos pirazóis, também incluídos na definição geral do mercado.

A.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

Introdução

(62) Após a concentração, a nova entidade deterá uma posição especialmente forte no mercado dos insecticidas, tanto ao nível do EEE como a nível nacional. Um número importante de terceiros indicou que a posição das partes no mercado dos insecticidas será significativamente reforçada no futuro próximo devido à posição que detêm nos denominados novos produtos químicos, os neonicotinóides ([10]) e os pirazóis ([11]). Com efeito, a sua posição será reforçada tanto no mercado dos produtos existentes como no mercado dos produtos ainda não lançados.

(63) A investigação do mercado revelou que as tecnologias dos insecticidas conheceram cinco mudanças radicais:

— advento dos organoclorados, na década de 1950,

— advento dos organofosforados, na década de 1960,

— advento dos carbamatos, na década de 1970,

— advento dos piretróides, na década de 1980,

— advento dos neonicotinóides/pirazóis, nas décadas de 1990/2000.

(64) De acordo com o estudo da Wood Mackenzie ([12]), ao contrário do que acontece noutros sectores do mercado agroquímico, no sector dos insecticidas são poucas as categorias de produtos químicos que se verificou possuírem uma actividade útil. Entre a introdução dos piretróides sintéticos, em meados da década de 1970, e a introdução dos fiprolos, dos derivados de neonicotinóides, dos pirrolos e dos espinosinos, no início da década de 1990, a investigação de outras substâncias químicas activas não foi particularmente bem sucedida. Estes produtos têm modos de actuação diferentes dos dos produtos químicos anteriormente existentes, pelo que constituem opções novas e melhores para os agricultores.

([10]) Igualmente designados cloronicotinilos.
([11]) Igualmente designados fenil-pirazóis.
([12]) Volume de referência do Agrochemical Service — Key Agrochemical Product Groups, Agrochemical Service, Update of the Products Section, Novembro de 2001.

(65) Segundo o estudo da Wood Mackenzie, nos últimos anos, o mercado dos insecticidas produzidos a partir de categorias mais antigas de substâncias químicas conheceu um forte declínio. As vendas de organofosforados, carbamatos e piretróides atingiram o seu ponto mais alto em 1995, tendo, desde então, registado uma descida, em termos reais, das respectivas taxas médias de crescimento. Em 2000, as vendas globais dos produtos químicos mais antigos, como os organofosforados, os carbamatos e os piretróides, registaram uma quebra. Apenas os novos produtos naturais e os neonicotinóides, sobretudo o imidaclopride, registaram um forte aumento de vendas. Em 2000, o mercado dos neonicotinóides registou um crescimento de 8,3 %. No período 1995-2000, a taxa de crescimento real dos insecticidas à base de neonicotinóides foi de 10,6 %, estando este crescimento estimado em 8,7 % para o período 2000-2005.

(66) São poucas as categorias de insecticidas para as quais se prevê um crescimento nos próximos cinco anos; os neonicotinóides, os pirrolos e os fiprolos estão incluídos nessas categorias. O imidaclopride, da Bayer, conheceu um importante crescimento, sendo actualmente o insecticida mais vendido em todo o mundo. Para além de se impor como uma alternativa realista aos insecticidas mais antigos, o imidaclopride criou novos mercados, como o das aplicações no caule e o de componente de diversos tratamentos para sementes. Espera-se que esta categoria de produtos cresça a um ritmo acelerado. Também as vendas de fipronil, à base de pirazol, estão a aumentar rapidamente. Segundo a empresa de prospecção de mercados Phillips McDougall, no período 2000-2005, a taxa de crescimento dos insecticidas à base de pirazol será de 8,4 %, próxima da dos neonicotinóides. Todas as demais categorias de insecticidas deverão conhecer uma taxa de crescimento muito menor ou mesmo negativa.

Neonicotinóides

(67) Os neonicotinóides são receptores de colinoacetil. Constituem insecticidas extremamente eficazes, que agem sobre o sistema nervoso central dos insectos, bloqueando a transmissão de impulsos nervosos. Em consequência, os insectos deixam de se alimentar, ficam paralisados e morrem de fome, desidratação ou predação. Este novo modo de actuação e o local da acção, diferentes dos dos carbamatos, organofosforados e piretróides, tornam os neonicotinóides adequados para uma utilização em estratégias de gestão da resistência, uma vez que combatem igualmente parasitas que se tornaram resistentes aos insecticidas convencionais. Os neonicotinóides são muito eficazes contra os afídeos e a mosca branca, os insectos sugadores comercialmente mais importantes na UE.

(68) A Bayer desenvolveu, com êxito, os neonicotinóides, comercializando já um produto, o imidaclopride, actualmente o insecticida mais vendido em todo o mundo e seguramente o mais vendido na Europa. A Bayer está actualmente a desenvolver dois outros produtos à base de neonicotinóides, o tiaclopride e a clotianidina [...]. A ACS está a desenvolver o acetamipride [...] (*). Estes produtos serão abordados nos próximos parágrafos.

a) Imidaclopride

(69) O imidaclopride levou apenas 6 anos a desenvolver. Encontra-se no mercado desde 1991, sendo comercializado sob as denominações de Gaucho, Confidor, Admire e Provado. É vendido em mais de 80 países e utilizado em mais de 60 culturas.

(70) O imidaclopride é um ingrediente activo com actividade sistémica, o que significa que a substância fica activa no interior das plantas, ao contrário do que acontece com as substâncias não sistémicas que são aplicadas sobre as plantas.

(71) O imidaclopride pode ser utilizado como tratamento de sementes, tratamento no solo e tratamento foliar. No tratamento de sementes, estas são cobertas com o ingrediente activo, que passa para a planta nascente e a protege contra o ataque de parasitas durante as primeiras fases do seu desenvolvimento. No tratamento no solo, o ingrediente activo passa do solo para as raízes e, através da seiva, para as folhas. Utilizado como tratamento de sementes e tratamento no solo, o imidaclopride protege as culturas durante os estádios de desenvolvimento mais vulneráveis. Utilizado como tratamento foliar, o imidaclopride protege as plantas dos insectos, mesmo com pequenas quantidades de ingrediente activo presentes nas folhas, impedindo os insectos de se alimentarem e diminuindo as respectivas taxas de reprodução.O imidaclopride é ainda utilizado em tratamento novos, como os tratamentos de caule, em que é aplicado nos troncos das árvores e o ingrediente activo é distribuído através da seiva ascendente.

(72) O imidaclopride é muito eficaz numa vasta gama de indicações. Assegura uma protecção duradoura — ao longo de várias semanas ou meses — contra, principalmente, insectos sugadores, como afídeos, cicadelas, mosca branca, e alguns tripes, cochonilhas e piolhos. É igualmente activo contra algunsinsectos mastigadores, nomeadamente diversos tipos de coleópteros (escaravelhos, como o escaravelho da batateira e gorgulhos), alguns dípteros (moscas) e alguns lepidópteros (lagarta mineira). O imidaclopride não tem actividade contra nemátodos (insectos do solo) ou ácaros (insectos sugadores).

(73) O imidaclopride tem propriedades toxicológicas favoráveis e é especialmente bem tolerado pelas plantas. A sua acção sistémica não prejudica os organismos benéficos.

b) Tiaclopride

(74) Tal como o imidaclopride, o tiaclopride intervém ao nível da transmissão de sinais químicos no sistema nervosos dos insectos e tem uma acção sistémica. O tiaclopride visa, essencialmente, os insectos sugadores (afídeos, mosca branca, tripes, cochonilhas, pulgões, piolhos, psila), embora seja igualmente eficaz contra alguns insectos mastigadores (gorgulhos, crisomelas, vermes, lagarta mineira, lagartas e piral do tronco). Aparentemente, é mais eficaz do que o imidaclopride contra diversos parasitas, sobretudo em aplicação foliar, e mais seguro para as abelhas e para outros insectos polinizadores. O tiaclopride não é prejudicial para os insectos benéficos e é pouco tóxico para os animais de sangue quente.

(75) As partes argumentaram que o tiaclopride [...]. Segundo terceiros, o tiaclopride tem a vantagem de combater as lagartas e insectos afins dos frutos e frutos de casca rija, bem como os afídeos (insectos), e de não ameaçar as abelhas durante o período de floração. A Bayer [...].

(76) A Bayer afirmou que [...].

(77) [...] são as culturas mais importantes para o tiaclopride e as quotas de mercado obtidas graças a estas culturas são determinantes para o valor do tiaclopride. Documentos de estratégia revelam que a Bayer prevê que as vendas na UE atinjam [...] milhões de euros em [...] e [...] milhões de euros em [...] em 2004. As receitas das vendas estão igualmente previstas [...], embora a Bayer tenha afirmado que [...].

(78) Na UE, o tiaclopride estará protegido por patente até 2007 [...]. A Bayer explicou que, quando o período de tempo decorrido entre a apresentação do pedido de patente e o primeiro registo é muito longo, é concedida uma prorrogação da protecção por patente mediante um RCP. [...].

c) Clotianidina

(79) No final da década de 1980, a subsidiária japonesa da Bayer, Nihon Bayer Agrochem (NBA), e a [...] realizaram, de forma independente, investigação no domínio dos neonicotinóides com actividade insecticida. Em resultado dessa investigação, a NBA descobriu um novo grupo de substâncias com actividade insecticida. [...].

(80) Em [...].

(*) Algumas partes do texto foram suprimidas, para evitar a divulgação de informações confidenciais; essas partes foram substituídas por parênteses rectos.

(81) [...].

(82) [...].

(83) [...].

(84) A clotianidina tem actividade contra [...]. A Bayer comunicou que a clotianidina [...]. Comparativamente com o imidaclopride, a clotianidina [...].

d) Acetamipride

(85) A ACS está igualmente a desenvolver neonicotinóides. [Informações confidenciais da ACS].

(86) [Informações confidenciais da ACS].

(87) [Informações confidenciais da ACS].

(88) [Informações confidenciais da ACS].

(89) O acetamipride combate [Informações confidenciais da ACS]. Segundo as partes, o acetamipride está em concorrência com [...] e irá tornar-se um forte concorrente do imidaclopride, nomeadamente, [...] na Europa.

(90) Terceiros indicaram que o acetamipride não é particularmente eficaz no tratamento de sementes, dado que a sua capacidade para se manter no interior da planta é limitada, comparativamente com o imidaclopride ou a clotianidina. Em consequência, é considerado adequado para tratamento foliar, mas não para tratamento de sementes. A ACS apresentou à Comissão os planos de registo respeitantes ao acetamipride. [Informações confidenciais da ACS].

Outros neonicotinóides

(91) As partes alegaram que serão lançados no mercado do EEE diversos outros produtos à base de neonicotinóides: tiametoxame, dinotefurano, flonicamid, AKD-1022 e nitempyram. Estes produtos serão sucintamente referidos nos próximos parágrafos.

a) Tiametoxame

(92) O tiametoxame é activo contra insectos sugadores, alojados nas folhas ou no solo. Sendo activo com baixas dosagens, este produto assegura o rápido extermínio dos parasitas. O tiametoxame pode ser utilizado como tratamento foliar, tratamento no solo ou tratamento de sementes.

(93) De acordo com terceiros, o tiametoxame é um insecticida muito versátil, com um modo de actuação idêntico ao do imidaclopride e ao dos demais neonicotinóides, que se mantém no interior das plantas durante muito tempo, o que o torna adequado para o tratamento de sementes.

(94) A posição concorrencial da Syngenta foi seriamente afectada durante algum tempo, devido a um litígio com a Bayer relacionado com patentes, que a impediu de competir nos principais mercados do EEE. Presentemente, o tiametoxame apenas se encontra registado em Espanha, na Finlândia e na Áustria, para utilizações limitadas. O litígio em matéria de patentes entre a Bayer e Syngenta foi solucionado em 20 de Dezembro de 2001. Nos termos do acordo firmado entre a Bayer e a Syngenta, a Syngenta terá pleno e inquestionável acesso ao mercado mundial para o tiametoxame e poderá lançar insecticidas baseados neste ingrediente activo em todos os mercados nacionais.

b) Dinotefurano (MTI-466)

(95) As partes alegaram que este neonicotinóide desenvolvido pela Mitsui tem um largo espectro de actividade, devendo poder ser utilizado numa vasta gama de culturas. O dinotefurano deverá ser lançado no mercado japonês em 2003 e na Europa em 2004/2005. As partes argumentaram que, num futuro próximo, o dinotefurano será um importante concorrente.

(96) [Informações confidenciais relativas ao dinotefurano].

c) Flonicamid (IKI-220)

(97) Segundo as partes, o flonicamid foi desenvolvido pela Ishihara, em colaboração com a FMC, devendo ser registado no Japão em 2003/2004 e na Europa em 2005/2006. Ainda segundo as partes, o flonicamid destina-se a combater, sobretudo, afídeos, cicadelas e tripes, é dotado de uma excelente sistemicidade e adequado para a gestão integrada de parasitas.

(98) Todos os terceiros afirmaram que o flonicamid tem uma estrutura e um modo de actuação diferentes dos dos neonicotinóides, pelo que não pode ser considerado um neonicotinóide. Alguns terceiros afirmaram ainda que, dado tratar-se de um aficida redutor do apetite, de acção lenta, o flonicamid não concorre com os neonicotinóides. Os neonicotinóides têm uma acção relativamente rápida e são eficazes contra um largo espectro de homópteros, e não apenas contra os afídeos. O facto de ser redutor do apetite significa que existe a probabilidade de os afídeos só serem afectados depois de, se for caso disso, transmitirem vírus às plantas. Ora, um dos maiores impactos para muitas culturas do ataque por afídeos consiste, precisamente, na transmissão de doenças virais.

d) AKD-1022

(99) As partes afirmaram que o AKD-1022 é um novo neonicotinóide desenvolvido pela Agro-Kanesho. Segundo as partes, este produto tem um largo espectro de actividade, devendo poder ser utilizado numa vasta gama de culturas. Contudo, visto que, ainda segundo as partes, o desenvolvimento deste produto se encontra suspenso, o seu efeito concorrencial no mercado do EEE não será avaliado para efeitos da presente decisão.

e) Nitempyram

(100) A Takeda desenvolveu um neonicotinóide, o nitempyram, que introduziu no mercado japonês em 1996, para tratamento das culturas de arroz e de chá, das árvores de fruto e dos produtos hortícolas. O nitempyram não foi lançado no mercado do EEE e não há indicações de que venha a sê-lo num futuro próximo. Em consequência, o efeito concorrencial do nitempyram no mercado do EEE não será avaliado para efeitos da presente decisão.

Pirazóis

(101) Os pirazóis são uma categoria de substâncias químicas desenvolvida exclusivamente pela ACS. Nesta categoria, a ACS dispõem actualmente de duas moléculas: o fipronil e o etiprolo. O fipronil está a ser comercializado no EEE, para diversas culturas e aplicações. O etiprolo não foi registado no EEE.

(102) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes afirmaram não ser as únicas a deter a tecnologia dos pirazóis, alegando que tanto a Mitsubishi Chemical como a BASF estão a desenvolver pirazóis. Segundo as partes, a Mitsubishi Chemical detém a patente do inibidor de ETK-I denominado tolfenpyrad (OMI 88), com actividade nos afídeos, tripes, mosca branca, traças, ácaro da falsa ferrugem e ácaro branco nos frutos e produtos hortícolas. As partes argumentaram ainda que o ingrediente activo clorfenapir, da BASF, está protegido por patente e constitui um desacoplador da fosforilação oxidativa análogo ao pirazol.

(103) No entanto, a investigação da Comissão revelou que, embora contenham pirazóis, o clofenapir e o tolfenpyrad não são pirazóis: actuam num local diferente, têm um espectro diferente e são, na realidade, totalmente diferentes. Por este motivo, não serão avaliados na presente decisão.

(104) Segundo terceiros, os pirazóis são os insecticidas mais eficazes contra coleópteros (carochas) e dípteros que nascem no solo (moscas).

a) Fipronil

(105) A investigação revelou que o fipronil é um [informações confidenciais da ACS]. Para além das utilizações agrícolas, o fipronil é igualmente eficaz contra [informações confidenciais da ACS]. O fipronil é mais utilizado em aplicações no solo e no revestimento de sementes, embora se utilize igualmente em aplicações foliares. Segundo se afirma, concorre com os neonicotinóides nestas utilizações.

(106) De acordo com as informações fornecidas pelas partes, no que se refere à luta contra os insectos mastigadores, [...]. Todavia, segundo terceiros, tanto o fipronil como o imidaclopride são excelentes no combate aos coleópteros (escaravelhos mastigadores) e, em especial, aos elaterídeos (pirilampos), que constituem, sem dúvida, o mais importante grupo de insectos do solo. Além disso, estes dois produtos são igualmente razoáveis para combater os lepidópteros e os *agrotis* (roscas), que se fixam nas plantas logo que as primeiras folhas emergem do solo. Em relação aos dípteros (moscas que nascem no solo), parasitas importantes de toda uma série de cereais e produtos hortícolas, terceiros argumentaram que tanto o imidaclopride como o fipronil apresentam elevados níveis de actividade, que variam em função da espécie.

(107) Enquanto o fipronil [informações confidenciais da ACS].

(108) Segundo terceiros, por ser principalmente um pesticida contra insectos mastigadores, o fipronil não concorre directamente, regra geral, com os neonicotinóides na categoria dos pesticidas contra insectos sugadores. Além disso, segundo os mesmos terceiros, dado que não circula muito bem no interior das plantas, não tem o potencial dos neonicotinóides, embora seja utilizado para aplicação foliar, por exemplo, contra tripes e coleópteros (nomeadamente o escaravelho da batateira). Terceiros indicaram ainda que o efeito na concorrência da combinação do imidaclopride e do fipronil na carteira das partes apresenta duas vertentes. Em primeiro lugar, foi argumentado que o espectro de parasitas coberto pelos novos produtos químicos é alargado e completo. Ambos os compostos são aplicáveis a uma vasta gama de culturas, são altamente eficazes no combate aos principais parasitas e oferecem um novo modo de actuação, capaz de enfraquecer a actual resistência a outras categorias de produtos químicos. Sob este aspecto, a possibilidade das partes de oferecerem programas de tratamento tecnicamente

superiores seria única e sem resposta por parte dos concorrentes. Por este motivo, terceiros argumentaram que a combinação da superior eficácia do imidaclopride no combate aos parasitas sugadores com a superior eficácia do fipronil no combate aos parasitas mastigadores suscitaria preocupações em matéria de concorrência. Em segundo lugar, devido à sobreposição dos parasitas-alvo e aos diferentes modos de actuação do imidaclopride e do fipronil, existem sérias possibilidades de recorrer à rotação entre os dois produtos para gerir a resistência dos parasitas contra os quais ambos são eficazes.

b) Etiprolo

(109) O etiprolo é um [informações confidenciais da ACS] insecticida de fiprol. Segundo terceiros, o etiprolo é um produto de fipronil de segunda geração. [...].

(110) O etiprolo pode ser utilizado em [informações confidenciais da ACS]. Aparentemente, o seu perfil toxicológico é melhor do que o do fipronil. [...].

(111) As partes afirmaram que [informações confidenciais da ACS]. Sobre este aspecto, a Comissão sublinha que uma patente «adormecida» evita a entrada de concorrentes no mercado e restringe a concorrência.

c) Acetoprole e vaniliprole

(112) Durante a primeira parte da investigação, terceiros afirmaram que a ACS está a desenvolver dois outros compostos da classe dos pirazóis: o acetoprole e o vaniliprole. Em relação a estes ingredientes activos, as partes afirmaram que [informações confidenciais da ACS]. Por esse motivo, não serão avaliados na presente decisão.

Outros produtos em desenvolvimento pelas partes

(113) Para além dos neonicotinóides, a Bayer está a desenvolver outros produtos para lançar no mercado no futuro próximo: o metoxifinozide, o espirodiclofeno e a espiromesifena.

a) Metoxifinozide

(114) O metoxifinozide [...].

(115) De acordo com as partes, o metoxifinozide [...].

b) Espirodiclofeno

(116) O espirodiclofeno [...]. Como acaricida, o espirodiclofeno [...].

(117) O espirodiclofeno [...].

c) Espiromesifena

(118) A espiromesifena [...].

Efeitos da carteira de novos produtos químicos das partes para a concorrência

(119) Após a concentração, a nova entidade estaria em condições de oferecer quatro dos seis actuais e futuros neonicotinóides, que já se encontram ou que serão introduzidos no mercado do EEE. As partes disporiam do imidaclopride, do tiaclopride, da clotianidina e do acetamipride, que cobrem, de forma variável, toda a gama de tratamentos foliares, no solo e de sementes. O único concorrente eficaz destas substâncias activas, o tiametoxame da Syngenta, permaneceria fora do controlo das partes. A clotianidina da Takeda será introduzido no mercado do EEE [informações confidenciais relativas à clotianidina] ([13]). A Comissão nota igualmente que [...]. Além disso, a operação iria acrescentar, no EEE, o fipronil, à base de pirazol, à oferta de produtos da Bayer. Nenhuma outra empresa tem produtos desta classe de produtos químicos.

(120) No que se refere ao tiametoxame da Syngenta, a Comissão não considera, como se verificará adiante, que este produto possa compensar o poder de mercado na nova entidade, que terá em carteira três neonicotinóides e um pirazol (e etiprolo) para aplicações foliares e no solo. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentaram que a Comissão não teve em conta o impacto concorrencial dos neonicotinóides concorrentes, tendo afirmado que «logo dois meses após a resolução do litígio relativo a patentes entre a Bayer e a Syngenta, o tiametoxame foi registado em Espanha, na Finlândia e na Áustria». Embora as partes pretendam demonstrar, através deste exemplo, que o tiametoxame penetrará rapidamente nos mercados do EEE após a resolução do problema das patentes, a Comissão tem a salientar que o tiametoxame já se encontrava registado nestes Estados-Membros antes do litígio em torno das patentes, devido ao facto de, em Espanha, na Finlândia e na Áustria, o imidaclopride não estar protegido por patente, pelo que o litígio não afectou estes Estados-Membros.

([13]) Informações confidenciais relativas à clotianidina.

(121) A investigação demonstrou que tanto os neonicotinóides como os pirazóis pertencem às categorias de insecticidas que registam um crescimento mais rápido e que deverão continuar a crescer a expensas dos produtos químicos mais antigos. Por esse motivo, terceiros argumentaram que a posição das partes nos mercados dos insecticidas, em especial no segmento da alimentação através da seiva e nos três tipos de aplicação — no solo, foliar e nas sementes —, ver-se-á significativamente reforçada no futuro próximo.

(122) Foi apresentdo o argumento de que, para além dos neonicotinóides e dos pirazóis, as partes têm outras actividades de I & D que reforçariam ainda mais a posição concorrencial da nova entidade no mercado dos insecticidas. A este respeito, foi afirmado que a ACS detém uma patente sobre agonistas de colinoacetil, que seria complementar aos neonicotinóides existes. Segundo terceiros, existe igualmente um novo nematicida (tienil pirazol) susceptível de combater com especial eficácia os insectos do solo e os nemátodos, se associado aos melhores carbamatos e organofosforados, e de marcar uma forte presença no tratamento de sementes. Por último, foi afirmado que a ACS está a desenvolver isobutilamidas, que podem ser eficazes no combate aos lepidópteros. A ACS afirmou que [informações confidenciais da ACS].

(123) Na sua resposta ao pedido de informações da Comissão, as partes afirmaram que os neonicotinóides e os pirazóis não constituem as mais novas categorias de insecticidas. Com efeito, alegaram que os neonicotinóides se encontram no mercado desde 1990 e que os pirazóis entraram no mercado em 1994. Em suma, as partes argumentaram que ambas as categorias de produtos químicos se encontram já estabelecidas, não se tratando de novos produtos químicos representativos das mais recentes tecnologias. Ainda segundo as partes, a nova geração de insecticidas que vai chegar aos mercados inclui as benzoilidrazinas, os ácidos tetrónicos, os espinozinos e os carboxilatos.

(124) Todavia, terceiros indicaram que, embora seja verdade que já foram ou estão prestes a ser lançados produtos químicos mais recentes do que os neonicotinóides e os pirazóis, a novidade destes produtos em relação aos neonicotinóides e aos pirazóis é irrelevante do ponto de vista comercial. Segundo se afirma, os neonicotinóides e os pirazóis são comercialmente muito mais importantes do que qualquer das categorias de produtos químicos acima referidas O potencial de mercado dos neonicotinóides e dos pirazóis é ainda reforçado pelo facto de constituírem substitutos para os produtos que não serão objecto de novo registo e para produtos químicos mais antigos com problemas de resistência. Em consequência, embora um número importante de produtos químicos pertencentes às categorias mais antigas vá ser novamente registado e utilizado no futuro, a importância global dos neonicotinóides e dos pirazóis irá aumentar.

(125) Quanto aos exemplos concretos apresentados *supra* pelas partes, terceiros afirmaram que as benzoilidrazinas não constituem uma nova categoria e que, por exemplo, o diflubenzurão, foi lançado nos mercados há já vários anos. As outras novas categorias referidas pelas partes têm um espectro de aplicação relativamente estreito e um potencial de mercado muito mais limitado, combatendo, principalmente, parasitas mastigadores (os ácidos tetrónicos apenas podem ser utilizados contra os ácaros), As benzoilidrazinas são vendidas, principalmente, para protecção de pomos e de produtos hortícolas. As benzoilidrazinas representam apenas uma reduzida quota de mercado e dificilmente deixarão de ser produtos de nicho, uma vez que são de acção lenta e agem unicamente por ingestão — por outras palavras, não se activam por contacto nem têm actividade sistémica. Os carboxilatos agem, principalmente, por ingestão e, até certo ponto, por contacto.

(126) Nenhuma das categorias de produtos químicos referidas pelas partes concorre, ao mesmo nível, com os neonicotinóides no mercado dos pesticidas contra os parasitas sugadores, quer para aplicações foliares, quer para aplicações no solo ou nas sementes. De acordo com a investigação de mercado, os neonicotinóides são, isoladamente, os melhores insecticidas nestes mercados. Também nenhum deles concorre, ao mesmo nível, com o fipronil.

As partes alegam que a transacção não afectará a concorrência

(127) As partes alegaram que, mesmo que seja avaliada a nível nacional, a concentração proposta não suscita preocupações quanto a uma eventual posição dominante em qualquer dos mercados afectados. Os argumentos das partes são analisados nos parágrafos seguintes.

Produtos substituíveis

(128) As partes argumentaram que a Comissão sobrestimou a importância dos neonicotinóides e dos pirazóis, tendo alegado que, mesmo após a conclusão do processo de novo registo, os organofosforados, os carbamatos e os piretróides continuarão a fazer parte das categorias de produtos químicos mais vendidas. Segundo as partes, mesmo após 2003, manter-se-á no mercado um número muito importante de produtos pertencentes às categorias de produtos químicos mais antigas. As partes alegam que, devido ao seu preço, estes produtos continuarão a ser extremamente concorrenciais, sobretudo em relação aos neonicotinóides e aos pirazóis.

(129) As partes argumentaram ainda que, em todas as categorias de produtos químicos, existem substitutos para os neonicotinóides e os pirazóis. As partes argumentaram que, por exemplo, o paratião-metilo é utilizado para combater tanto os insectos sugadores como os insectos mastigadores, por pulverização foliar. Segundo elas, os organofosforados (por exemplo, acefato, lambda-cialotrina) constituem potenciais substitutos para o combate aos insectos, oferecendo a mesma gama de actividade biológica do imidaclopride da Bayer, pelo que podem substituir perfeitamente qualquer produto da família dos neonicotinóides. A este respeito, as partes argumentaram que o imidaclopride não é eficaz contra todos os tipos de insectos sugadores, embora seja particularmente eficaz no combate aos homópteros (sugadores de plantas). As partes argumentaram que a lambda-cialotrina da Syngenta é tão eficaz como o imidaclopride na luta contra estes parasitas e que o espinosade da Dow é mais eficaz contra os tripes. Ainda segundo as partes, o espinosade, o indoxacarbe e os organofosforados são eficazes na luta contra os insectos mastigadores.

(130) As partes argumentaram ainda que nem todos os produtos que vão ser retirados do mercado podem ser substituídos por neonicotinóides ou por pirazóis. No que se refere, por exemplo, aos organofosforados, as partes alegaram que nem o imidaclopride nem o fipronil conseguem abranger todo o espectro de insectos coberto pelos organofosforados de largo espectro. Deste modo, consideram improvável que os agricultores comprem dois produtos para substituir os organofosforados, sendo mais provável que procurem a alternativa mais barata e mais eficaz para o espectro de insectos que pretendem combater.

(131) As partes argumentaram ainda que a afirmação de que os neonicotinóides são compatíveis com o ambiente é apenas parcialmente correcta. As partes alegaram que o imidaclopride, por exemplo, não é seguro para as abelhas, pelo que não pode ser utilizado durante o período de floração das culturas. [...]. Por exemplo, o ingrediente activo indoxacarbe (da DuPont), pertencente à categoria dos carboxilatos, não tem estes efeitos.

(132) Por último, as partes argumentaram que, no que se refere, por exemplo, à imidacloprida, o investimento que os agricultores devem fazer para aplicar produtos fitossanitários corresponde ao preço do produto e ao custo da aplicação (tractor, combustível, água, etc.). Deste modo, mesmo que o preço por hectare e por tratamento de um dado produto seja superior ao preço de um substituto, os custos de aplicação podem fazer a diferença, se o produto mais barato tiver de ser aplicado com maior frequência. Por este motivo, as partes argumentaram que, nestes casos, o custo total para os agricultores não difere muito, pelo que existe substituibilidade do lado da procura entre os produtos em causa.

Pontos de vista de terceiros

(133) Terceiros afirmaram ser já uma certeza que mais de 55 % dos insecticidas irão desaparecer. Ademais, não é realista esperar que seja tomada uma decisão do anexo 1 positiva em relação a todas as substâncias activas que ainda se encontram em processo de novo registo. Em consequência, argumentaram que o número de substâncias activas pode diminuir para menos de 45 % das actuais. Futuramente, estarão disponíveis muito menos ingredientes activos pertencentes às categorias de insecticidas mais antigas. Além disso, o processo de novo registo irá reduzir o número de utilizações autorizadas — no que se refere tanto às culturas como aos parasitas — para os produtos mais antigos. Segundo a Wood Mackenzie, os organofosforados, sobretudo, estão actualmente «a ser objecto de avaliações mais rigorosas» por parte das autoridades reguladoras dos Estados Unidos e da UE, devido a problemas associados à sua utilização a longo prazo e toxicidade crónica. A par dos organoclorados, os organofosforados são a categoria de produtos químicos que conhecerá uma mais rápida regressão até 2005, com um crescimento negativo de 8,7 %, de acordo com estimativas da Phillips McDougall. Com o processo de novo registo, os produtos de tecnologia mais antiga irão ser gradualmente retirados do mercado, devendo ser substituídos, essencialmente, pelas novas categorias de produtos químicos, que verão aumentadas as suas quotas de mercado.

(134) A investigação demonstrou que, actualmente, o impacto ambiental assume grande importância, a par da eficácia do produto, o que é um facto muito relevante. Enquanto, há uns anos atrás, a aquisição de um insecticida de largo espectro constituía a norma, hoje em dia, verifica-se muitas vezes exactamente o contrário. Foi argumentado que a gestão integrada de parasitas advoga a luta contra os parasitas prejudiciais, com um impacto mínimo para as espécies de parasitas benéficas e para as demais espécies do campo. Por outras palavras, para uma gestão integrada dos parasitas, os agricultores devem utilizar insecticidas que visem uma espécie de parasitas bem determinada e, por conseguinte, evitar insecticidas de largo espectro. Além disso, os produtos devem ser aplicados no momento em que proporcionam melhores resultados. A gestão integrada dos parasitas pretende evitar que os insecticidas de largo espectro sejam aplicados durante muito tempo, o que teria efeitos colaterais inaceitáveis sobre os parasitas não alvo. Dado que os produtos diferem em função dos parasitas-alvo, os agricultores que praticam um gestão integrada dos parasitas irão sempre utilizar um produto compatível com uma gestão integrada dos parasitas para combater parasitas sugadores e um produto diferente, igualmente compatível com a gestão integrada dos parasitas, para combater os parasitas mastigadores.

(135) Segundo terceiros, à medida que a gestão integrada de parasitas e a agricultura se tornam mais complexas, cada vez mais agricultores recorrem a consultores profissionais para determinar quais os parasitas que devem ser combatidos em cada cultura. As agências reguladoras conferem preferência a pesticidas de espectro estreito, que acarretam menos riscos. Ainda de acordo com terceiros, nos últimos anos, foram realizados muitos estudos universitários para documentar o impacto da gestão integrada dos parasitas e da pulverização de insecticidas de espectro estreito. Os produtos desta categoria são valorizados por isto, tanto pelos fabricantes, como pela comunidade científica e pelas agências reguladoras.

(136) Sobre este aspecto, importa notar que os carbamatos e os organofosforados requerem a aplicação de maiores quantidades de produto do que os produtos químicos mais recentes. Enquanto no caso dos neonicotinóides a aplicação de cerca de 50-75 g/hectare é normalmente suficiente, com carbamatos e organofosforados pode ser necessária a aplicação de 800-1 000 g/hectare, o que levanta problemas de segurança ambiental e de gestão integrada de parasitas. Existe igualmente o problema dos resíduos e o do período de tempo que deve decorrer entre a pulverização e a colheita, que afecta o intervalo pré-colheita, que é o período de tempo que deve decorrer entre a aplicação e a colheita. Importa igualmente notar que as próprias partes reconheceram a importância da reduzida toxicidade dos insecticidas. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes afirmaram que as fórmulas dos neonicotinóides e dos pirazóis são anunciadas como «alternativas de reduzida toxicidade aos organofosforados».

(137) Pelas razões apontadas, a investigação revelou que a utilização de insecticidas de largo espectro se encontra em acelerada regressão.

(138) Quanto à afirmação das partes, na resposta à Comunicação de Objecções, segundo a qual a Comissão «apresenta uma perspectiva desequilibrada das implicações ambientais» e o imidaclopride [...], a Comissão tem a observar, em primeiro lugar, que terceiros indicaram que se encontram no mercado uma série de outras substâncias [...] tóxicas para as abelhas, que não podem ser aplicadas durante o período de floração. [...]. Em segundo lugar, e no que respeita à afirmação de que a utilização do imidaclopride para girassóis foi temporariamente suspensa, a Comissão tem a observar que esta medida apenas é aplicável em França e está limitada ao tratamento de sementes. Em terceiro lugar, a Comissão lembra que a própria Bayer negou qualquer relação causal entre o imidaclopride e os sintomas apresentados pelas abelhas. No sítio Web da Bayer, argumenta-se que «num grande número de experiências controladas, a Bayer provou que a alegada relação não é confirmada por factos». Em consequência, a toxicidade para as abelhas não será tida em conta no âmbito do presente processo.

(139) A investigação revelou ainda que, enquanto insecticidas mais antigos — por exemplo, organofosforados e piretróides — têm actividade contra insectos sugadores e mastigadores, os insecticidas mais recentes não são, em regra, eficazes contra ambos os grupos, sendo mais específicos do que os seus predecessores. Embora tanto os neonicotinóides como os pirazóis tenham alguma eficácia contra os insectos sugadores e os insectos mastigadores, os neonicotinóides visam, principalmente, os insectos sugadores, enquanto os pirazóis visam os insectos mastigadores.

(140) A Comissão solicitou aos concorrentes que indicassem para qual dos seus produtos os clientes das partes poderiam mudar se estas aumentassem, a título permanente, os preços dos seus produtos em 5-10 %. A Comissão solicitou ainda aos concorrentes que considerassem produtos substituíveis em termos, nomeadamente, de modo de actuação, eficazes para as mesmas culturas, que combatam o mesmo insecto ou o mesmo grupo de insectos e mais ou menos comparáveis em termos de preços. Em relação ao imidaclopride, que é o único neonicotinóide presente nos mercados economicamente importantes, os resultados da investigação revelam claramente que, para além de outros neonicotinóides, não existem substitutos viáveis para o imidaclopride nas carteiras de produtos dos concorrentes. O mesmo se aplica em relação ao fipronil.

(141) Terceiros afirmaram que os neonicotinóides são altamente eficazes e de acção rápida, o que reduz o risco de transmissão de doenças. Os neonicotinóides são igualmente sistémicos e com actividade de largo espectro contra insectos sugadores, o que significa que podem ser utilizados em toda uma série de culturas. Foi igualmente afirmado que, presentemente, os neonicotinóides são os únicos insecticidas eficazes contra a mosca branca. Os outros produtos homologados para combater a mosca branca levantam problemas de eficácia (os mais antigos, que já encontram resistência) ou de rapidez de actuação.

(142) Quanto ao argumento das partes segundo o qual os piretróides são utilizados na batateira para combater simultaneamente o escaravelho da batateira (mastigador) e os afídeos (sugadores), foi indicado que estes dois parasitas têm um período de aplicação diferente, o que significa que ocorrem em momentos diversos. Foi ainda referido que o escaravelho da batateira é combatido com resultados aceitáveis apenas na Europa Ocidental, onde o limitado efeito colateral dos piretróides é suficiente para controlar o parasita, que não constitui um verdadeiro problema. Nos Estados Unidos, onde é um dos parasitas mais importantes, o escaravelho da batateira tem de ser objecto de tratamento específico.

(143) No que respeita ao exemplo apresentado pelas partes, o da possível utilização de organofosforados em alguns frutos contra as lagartas (mastigadores) e os afídeos (sugadores), foi indicado que, embora os organofosforados tenham esta dupla utilização nas maçãs, a sua aplicação contra cada um destes parasitas é realizada em momentos diferentes. Foi ainda indicado que os organofosforados utilizados, principalmente, contra as lagartas (por exemplo, o Gusathion) não são os organofosforados mais eficazes contra afídeos. Por outro lado, outros organofosforados, como o vamidotião e o dimetoato, são utilizados, principalmente, contra insectos sugadores, não sendo eficazes no combate aos parasitas mastigadores. Por este motivo, não são utilizados contra as lagartas.

(144) Quanto ao argumento das partes relativo às despesas globais, diversos terceiros indicaram que todos os produtos têm uma série de parâmetros e que o preço é apenas um dos factores que influenciam a decisão de compra dos agricultores. Os outros parâmetros são, por exemplo, o desempenho técnico, a imagem/marca, o perfil ambiental e os serviços prestados pelo vendedor ou pelo fabricante. Os agricultores associam os produtos fitossanitários a uma certa rentabilidade. Enquanto considerarem esta rentabilidade razoável ou boa, os agricultores não verão necessidade de mudar de produto.

(145) Foi indicado, nomeadamente, que um parâmetro importante para os utilizadores finais é a resistência do ingrediente activo e a selectividade em relação aos parasitas benéficos. Foi argumentado que estas considerações resultam numa pressão constante para que os agricultores abandonem os produtos químicos mais antigos — carbamatos, organofosforados e piretróides — e utilizem os mais recentes e com melhores desempenhos na prevenção e no combate da resistência, bem como para que escolham insecticidas com uma excelente selectividade em relação aos parasitas benéficos e um impacto mínimo no ambiente. Segundo terceiros, esta pressão é fortemente exercida pelas autoridades, através do processo de homologação de novos produtos e do novo registo de produtos mais antigos, e pela procura por partes dos consumidores finais.

(146) Foi igualmente argumentado que, devido ao facto de não poderem, regra geral, prever o número de ataques de insectos que as suas culturas vão sofrer, os agricultores podem optar por aplicar produtos mais recentes, que permitem combater os insectos de forma mais persistente. Deste modo, os agricultores conseguem um controlo imediato, ao mesmo tempo que assegurarm alguma prevenção, graças ao efeito mais prolongado dos novos insecticidas. Se utilizarem um produto mais antigo, existe um risco maior de o produto não combater eficazmente a praga de insectos, e infestações repetidas significam mais despesas para os agricultores, que são obrigados a multiplicar as aplicações. Por exemplo, os insecticidas de largo espectro provocam, com frequência, surtos de parasitas secundários, como é o caso da ocorrência de afídeos após tratamento contra insectos mastigadores. Deste modo, as despesas podem ser mais elevadas se forem utilizados insecticidas mais antigos. Por esse motivo se afirmou que não existe substituibilidade do lado da procura entre os novos produtos químicos, como o imidaclopride, e os produtos químicos mais antigos.

(147) Pelas razões enunciadas, a Comissão conclui que não existem substitutos eficazes para os neonicotinóides e para o fipronil entre as categorias de produtos químicos mais antigas.

Concorrência no domínio da I & D

(148) As partes argumentaram que os mercados dos produtos de utilização agrícola se caracterizam por uma intensa actividade de I & D, que tem como resultado uma sucessão de lançamentos de novos produtos no mercado.

(149) Perante o número total de novos produtos em desenvolvimento para os mercados dos insecticidas do EEE e o facto de serem necessários cerca de 10 anos para lançar um novo produto, a Comissão não concorda com as partes no que respeita ao ritmo a que se sucedem os lançamentos de novos produtos.

(150) Aliás, terceiros afirmaram que, comparativamente com períodos anteriores, as grandes empresas estão a gastar uma proporção maior das receitas das vendas para satisfazer os requisitos da Directiva 91/414/CEE, procedendo ao novo registo dos seus actuais produtos. Ademais, muitos dos novos produtos lançados são, na realidade, novas formulações ou combinações de ingredientes activos já existentes e não contêm novos ingredientes activos.

(151) Como já se referiu, a dinâmica da indústria agroquímica decorre, em larga medida, da I & D e do acesso ao mercado. A este propósito, a Comissão nota que, de acordo com o estudo da Phillips MacDougall, desde 1980, conjuntamente, a Bayer e a Aventis colocaram no mercado 39 novos produtos fitossanitários, contra 38 colocados pela Syngenta. Presentemente, as partes têm em desenvolvimento 13 produtos, enquanto a Syngenta e a BASF têm em desenvolvimento 8 produtos cada. Todos os outros concorrentes estão a desenvolver 3 ou menos produtos.

(152) Após a concentração, a capacidade de I & D da nova entidade será uma das maiores do sector.

(153) Tendo em conta o que precede e o êxito dos produtos até agora desenvolvidos pelas partes, a Comissão considera que a nova entidade será uma das poucas empresas a liderar o lançamento de novos produtos no mercado dos insecticidas.

Quotas de mercado flutuantes

(154) A utilização de insecticidas depende directamente da intensidade e da sazonalidade dos ataques de insectos, que são influenciados por diversos factores, nomeadamente o clima. Em consequência, a dimensão total do mercado varia de ano para ano.

(155) As partes argumentaram que as quotas de mercado são extremamente flutuantes e que o facto de se deter uma posição forte no mercado num dado momento não significa a sua manutenção.

(156) Como já foi referido, as partes não puderam apresentar dados sobre quotas de mercado relativos a um período superior a três anos, de modo a permitir uma análise de séries cronológicas fiável. Todavia, com base nos dados apresentados, a Comissão pôde concluir que, regra geral, as posições de mercado são mantidas, ainda que a dimensão global do mercado sofra alterações, o que, aliás, foi confirmado pela investigação.

Concorrência das empresas genéricas

(157) As partes argumentaram que todos os seus produtos podem ser substituídos por produtos fabricados não só pelas demais empresas multinacionais de I & D, mas também por qualquer fornecedor que venda produtos genéricos ou por produtos de base facilmente disponíveis. As partes argumentaram que a maior parte das substâncias activas da Bayer e da ACS já não estão protegidas por patente, pelo que se encontram sujeitas à concorrência dos genéricos. Dado que os concorrentes genéricos não têm de investir em investigação e desenvolvimento, as partes argumentaram que estes beneficiam de uma vantagem concorrencial em relação às multinacionais, na medida em que oferecem aos grossistas e retalhistas dos diferentes Estados-Membros preços relativamente baixos e podem proporcionar livre acesso ao mercado a todos os actuais clientes das partes. As partes sustentaram que as empresas genéricas podem obter e manter a homologação de ingredientes activos não protegidos por patente com menos despesas e muito menos dados do que os exigidos pelas autoridades aos proprietários originais dos dados para a concessão e manutenção de homologação nacional. Ademais, os custos de *marketing* e distribuição são baixos, uma vez que os produtos originais já se encontram no mercado e as suas vantagens e desvantagens são já conhecidas dos utilizadores. As partes argumentaram que, nos últimos anos, a crescente presença de fabricantes genéricos originou uma feroz concorrência e uma considerável descida dos preços em quase todos os mercados de produtos fitossanitários.

(158) A Comissão foi informada de que, se o perfil de produto de um genérico corresponder exactamente ao perfil do produto das partes (ou seja, se a fórmula for igual), qualquer aumento dos preços por estas decidido pode suscitar um aumento das vendas dos genéricos existentes. Contudo, segundo terceiros, tal acontece raramente. De um modo geral, os terceiros reconhecem que, em situações deste tipo, as empresas genéricas forçaram, até certo ponto, a descida dos preços. Não obstante, acrescentaram que a concorrência entre os produtores com I & D está na origem da maior parte das descidas de preços. Por outro lado, os problemas gerais do sector da agricultura e a concorrência entre os vendedores também exerceram uma pressão significativa sobre os preços.

(159) A investigação revelou que a penetração das empresas de genéricos no mercado é muito maior do que afirmaram as partes. Apesar de a maioria dos produtos das partes já não estar protegida por patente e, por conseguinte, exposta à concorrência dos genéricos, foi argumentado que, em geral, as partes ainda detêm as maiores quotas do mercado desses produtos, o que, de acordo com as empresas genéricas, demonstra que estas não conquistam facilmente quotas de mercado significativas, ainda que a sua estrutura de custos seja mais concorrencial.

(160) A este propósito, foi argumentado que a tecnologia de produção está, frequentemente, protegida por uma série de patentes, ou seja, que a melhor tecnologia está, normalmente, protegida durante bastante mais tempo do que o período original de protecção por patente. A tecnologia de base não está acessível e não transparece necessariamente das patentes publicadas ou das publicações científicas. Em consequência, as empresas genéricas são frequentemente obrigadas a desenvolver processos de fabrico concorrentes para os produtos cujas patentes caducam. A ACS afirmava, nos seus documentos internos, que as patentes dos processos [informações confidenciais da ACS]. Além disso, uma vez que o acesso às matérias-primas é fundamental tanto para o desenvolvimento como para a produção, o produtor original pode ter condições para bloquear o acesso a matérias-primas indispensáveis, através de acordos comerciais ou de uma produção cativa. Sobre este aspecto, a Comissão sublinha que os documentos internos da ACS revelam que a empresa [informações confidenciais da ACS]. Deste modo, seria possível bloquear ou, pelo menos, controlar o acesso de terceiros a ingredientes activos. Outra forma consiste em não libertar capacidades e manter o potencial produtor genérico fora do mercado. As empresas genéricas indicaram ainda que pode ser difícil obter licenças de produção para determinadas matérias-primas que suscitam preocupações de carácter ambiental e toxicológico.

(161) A investigação revelou igualmente que, em alguns mercados, os produtores originais tem uma posição muito forte, graças ao nome da empresa e à reputação da marca, tanto ao nível dos distribuidores como dos agricultores. Dado que a protecção das marcas registadas não caduca, ao contrário do que acontece com as patentes, as empresas genéricas não podem utilizar os nomes originais e bem conhecidos da marca. Foi argumentado que, em muito larga medida, os produtos são reconhecidos pelas marcas. Nestes casos, os distribuidores/agricultores necessitam de um forte incentivo para mudar para marcas menos conhecidas, fornecidas por empresas igualmente pouco conhecidas. Documentos internos da ACS revelaram que [informações confidenciais da ACS].

(162) Foi igualmente afirmado que a nova entidade iria limitar ainda mais o acesso dos fornecedores de genéricos à distribuição através das partes. As empresas genéricas não esperam, por exemplo, que a Bayer distribua uma versão genérica de um produto originalmente desenvolvido pela ACS e vice versa. Em consequência, a carteira de produtos complementares das partes terá menos lugar para empresas genéricas.

(163) Foi afirmado que o acesso das empresas genéricas ao mercado poderia ser limitado pela venda de misturas que contivessem um produto patenteado ou por sistemas de descontos que tornassem muito interessante a compra de um produto não protegido por patente, em simultâneo com um produto protegido por patente. Foi ainda afirmado que uma carteira de produtos muito vasta de um concorrente pode tornar a situação muito difícil para os fornecedores genéricos com uma carteira de produtos mais limitada. Em suma, um fornecedor genérico espera, normalmente, conquistar apenas uma quota de mercado limitada e, num mercado pequeno e por vezes em regressão, benefícios igualmente limitados.

(164) Por último, foi avançado o argumento de que, devido ao facto de os fornecedores genéricos não terem condições para repercutir os custos do novo registo numa vasta gama de produtos, ao contrário do que acontece com as empresas com I & D, os preços das substâncias activas mais antigas deverá aumentar em consequência do elevado investimento exigido pelo novo registo dos ingredientes que já não se encontram protegidos por patente. Por outro lado, os produtos de marca cujos preços vão descer irão tornar aqueles produtos menos competitivos, limitando consideravelmente o mercado e as possibilidades de rentabilização do investimento.

(165) Por estes motivos, a Comissão considera que a concorrência dos genéricos não é suficiente para compensar o poder de mercado da nova entidade. No que se refere mais concretamente ao imidaclopride, pelas razões enunciadas e contrariamente às alegações das partes, a Comissão considera que os concorrentes genéricos não têm condições para se opor ao poder de mercado da nova entidade quando caducar a patente do imidaclopride, em 2006.

Alguns produtos não serão objecto de novo registo

(166) As partes argumentaram que uma série de produtos da Bayer e da ACS não serão objecto de um novo registo nos termos da Directiva 91/414/CEE do Conselho, pelo que, o mais tardar em 2003, serão retirados do mercado. As partes argumentaram ainda que os denominados produtos TOX-I — classificados pela OMS como os ingredientes activos mais tóxicos utilizados em produtos fitossanitários —, que carecem de aceitação política e poderão não sobreviver ao novo registo, representam uma parte bastante importante da carteira de produtos da Bayer e da ACS.

(167) A Comissão não concorda com os argumentos das partes. O facto de uma série de produtos das partes não ser objecto de novo registo não é relevante para a determinação das consequências do caso em termos de concorrência, dado que todos os concorrentes — tanto as empresas com I & D como os fornecedores genéricos — se verão confrontadas com perdas idênticas nas suas carteiras de produtos. A Comissão obteve informações confidenciais dos concorrentes da partes e concluiu que todos os concorrentes irão perder produtos e ver as suas gamas limitadas.

(168) Tendo em conta o que precede, a Comissão não considera que o argumento das partes seja relevante para a apreciação do presente processo.

Acordos de terceiros

(169) As partes argumentaram que uma parte do volume de negócios da Bayer e da ACS numa série de mercados resulta da distribuição de produtos de terceiros. Dado que, em muitos casos, os produtos de terceiros irão colidir com a carteira de produtos da entidade resultante da concentração, as partes prevêem que, na maior parte dos casos, os fornecedores interromperão o fornecimento dos produtos.

(170) Embora seja previsível que a distribuição pelas partes de produtos de terceiros seja afectada no seguimento da concentração, a investigação demonstrou que os produtos que apresentam maior risco de ser retirados são os que se sobrepõem claramente à carteira de produtos da nova entidade e que, em consequência, não deverão ser promovidos pelas partes. Provavelmente, as partes irão analisar a carteira de produtos da nova entidade e substituir alguns produtos por soluções próprias. Alguns terceiros argumentaram ainda que a maior parte da carteira de produtos fabricados por terceiros distribuídos pelas partes seria mantida, devido ao facto de a nova entidade ser muito forte e exercer atracção sobre os produtores. A investigação revelou que diversos terceiros gostariam manter a relação de distribuição com as partes, mas receiam que os seus produtos deixem de ser promovidos pelas partes devido à sobreposição das carteiras de produtos. Em consequência, pode afirmar-se que, globalmente, a carteira de produtos das partes não será afectada.

Capacidade de negociação de terceiros

(171) As partes argumentaram que os clientes de produtos agrícolas — grossistas e cooperativas agrícolas — são compradores sofisticados, com uma forte capacidade de negociação, que conhecem bem as fontes de abastecimento existentes. Em consequência, perante estes clientes, as partes não poderão aumentar os preços na sequência da concentração.

(172) A Comissão foi informada de que, em termos gerais, o número de fontes de abastecimento está a diminuir, pelo que as possibilidades de escolha são cada vez menores. Uma forte posição de mercado irá afectar consideravelmente a capacidade de negociação dos compradores. A investigação da Comissão revelou que a procura é relativamente dispersa. Importa igualmente notar que, nos mercados em que não existem substitutos eficazes para os produtos das partes (por exemplo, o imidaclopride e o fipronil), a elasticidade da procura é muito reduzida. Além disso, os clientes não podem fabricar os produtos e não é fácil promover a entrada de novos operadores no mercado (custos de desenvolvimento e registo).

(173) Em termos gerais, a maior parte dos terceiros que emitiu opinião considera que a nova entidade estará em condições de aumentar os preços ou de manter um nível de preços elevado comparativamente com o resto do mercado, nos mercados em que detiver uma forte posição de mercado.

(174) Em consequência, a Comissão considera que o poder de compra não é relevante para a apreciação do presente processo.

Fixação do preço dos produtos

(175) As partes argumentaram que quase todos os seus produtos estão homologados e são comercializados para uma série de culturas. Em consequência, segundo as partes, uma quota de mercado relativamente elevada num mercado secundário não deve suscitar preocupações de posição dominante, devido ao facto de os preços dos produtos serem determinados em função das condições de concorrência no mercado principal em que o produto é utilizado ou, no caso de as vendas de certos produtos se distribuírem de forma razoavelmente equilibrada por diversos mercados, serem fixados em função das condições de concorrência de diversos mercados. Tendo em conta que a maior parte dos produtos é utilizada para diversas culturas e que a posição concorrencial da entidade resultante da concentração não é a mesma em todos os segmentos, o fabricante não terá a possibilidade nem o incentivo para aumentar os preços de determinados produtos em função do mercado a que estes se destinam. Dado que os principais mercados dos produtos das partes são altamente competitivos, a entidade resultante da concentração não terá a possibilidade de fixar preços abusivos.

(176) As partes argumentaram ainda que a discriminação em matéria de preços e os preços abusivos não podem ser praticados mediante uma rotulagem diferente para cada cultura dos produtos fabricados segundo fórmulas. As partes afirmaram que o desenvolvimento de uma nova fórmula a partir de ingredientes activos existentes requer um investimento financeiro de cerca de [...] euros e que, consoante o produto, o processo de homologação demora cerca de [...]. Devido aos custos e ao tempo necessários para lançar novos produtos no mercado, as empresas com I & D, pelo menos, têm um incentivo para homologar os seus produtos para utilização no mais vasto número de culturas possível.

(177) Terceiros confirmaram que, para os produtos que podem ser utilizados em diversas culturas, é a principal cultura-alvo e/ou mercado, ou, entre estes, o conjunto dos mais importantes, que determina o preço. A investigação confirmou também que a discriminação em matéria de preços relativamente aos produtores de uma cultura específica e a fixação de preços abusivos em mercados de culturas secundárias não podem ser praticadas mediante o desenvolvimento de fórmulas distintas e a obtenção de homologações distintas para cada cultura. A Comissão não dispõe de provas de que a adopção de designações distintas em função das culturas para produtos fabricados segundo fórmulas constitua uma prática corrente na indústria fitossanitária.

Efeitos de uma vasta oferta de produtos

(178) A EPPO ([14]) (Organização Europeia e Mediterrânica para a Protecção das Plantas) definiu uma série de estratégias para a gestão da resistência, incluindo uma que consiste na alternância dos produtos:

«A alternância (rotação) apenas é eficaz se houver a certeza de que o parceiro ou parceiros alternativos pertencem a grupos de resistência cruzada diferentes e de que combatem o parasita-alvo. Funcionam reduzindo a exposição e, em consequência, a pressão selectiva. Simultaneamente, permitem que os biótipos resistentes que se possam desenvolver sejam combatidos pelo parceiro alternativo.»

(179) Com o tempo, os insectos vão desenvolvendo resistência ao modo de actuação. De um ponto de vista biológico, uma carteira de produtos mais vasta, que inclua ingredientes activos com diferentes modos de actuação, assegura uma melhor gestão da resistência, na medida em que permite uma rotação entre uma série de ingredientes activos com modos de actuação diversos.

(180) Sobre este aspecto, a investigação revelou que se desenvolveram resistências a uma série de produtos mais antigos e que a gestão da resistência constitui uma das razões por que a utilização dos produtos de largo espectro mais antigos tem vindo a diminuir. Dado que a aplicação de um único tipo de insecticidas cria resistência ao modo de actuação específico dessa categoria de produtos químicos, os agricultores mudam de categoria de insecticidas.

(181) Após a operação notificada, as partes disporiam de uma vasta gama de ingredientes activos, com diferentes modos de actuação. A carteira de produtos combinada das duas entidades inclui todas as categorias de produtos químicos. Além disso, o que é mais importante, as partes disporiam de ingredientes activos essenciais das categorias químicas dos neonicotinóides e dos pirazóis. A novidade do modo de actuação é importante para combater a resistência. No EEE, os insectos ainda não desenvolveram resistência ao imidaclopride e ao fipronil. A carteira de insecticidas das partes é igualmente importante devido ao facto de incluir produtos com modos de actuação diferentes para combater insectos similares.

(182) Dado que a combinação de produtos confere ao distribuidor a possibilidade de adquirir uma série de produtos junto de um único fornecedor, alguns terceiros expressaram preocupação acerca dos eventuais efeitos negativos desta situação em termos de concorrência.

(183) A concentração asseguraria uma única posição dominante numa série de mercados, graças a uma sobreposição horizontal tanto no mercado dos insecticidas de solo como no mercado dos insecticidas foliares. Ademais, terceiros argumentaram que, mediante a combinação de neonicotinóides, do fipronil e do etiprolo com a vasta carteira de outras categorias de químicos — por exemplo, acaricidas, benzoilúreas, carbamatos, nematicidas, organofosforados, organoclorados, piretróides — das partes, estas teriam acesso àquela que constituiria, de longe, a mais vasta gama de modos de actuação do sector. Contrariamente ao que afirmaram, as partes seriam as únicas no mercado a poder oferecer uma gama de neonicotinóides e um pirazol, dispondo assim da mais completa carteira de produtos das principais categorias de produtos químicos. Para além de se sobreporem em relação a alguns parasitas-alvo (tripes, escaravelho da batateira), os neonicotinóides e o pirazol fipronil têm acções complementares, o que coloca as partes uma posição única, em que pode oferecer os produtos mais eficazes para combater tanto os parasitas de solo como os parasitas foliares (e também o mais eficaz tratamento para sementes, como veremos mais adiante).

([14]) Orientações para a avaliação da eficácia da protecção das plantas, PP 1/213(1) — análise de risco da resistência.

(184) Os neonicotinóides e o fipronil, mas igualmente outros bons produtos das partes das classes de produtos químicos mais antigos, garantiriam à nova entidade uma posição única em matéria de gestão da resistência, em que os neonicotinóides e o fipronil seriam, provavelmente, utilizados como principais vectores. Esta situação tornaria a oferta das partes indispensável *de facto* e conferir-lhes-ia poder para aumentarem os preços e/ou excluir a concorrência. Quanto a este último aspecto, as partes poderiam oferecer programas de pulverização para a gestão da resistência compostos pelos seus próprios produtos. Num programa, produtos com modos de actuação diferentes são substituídos entre si rotativamente, a fim de combater os principais parasitas de segmentos específicos de culturas ao longo do respectivo ciclo de crescimento. Se dispuser de uma carteira de produtos suficientemente vasta, uma empresa pode recomendar um programa de rotação que inclua unicamente produtos seus.

(185) A Bayer recomenda aos seus clientes programas de pulverização específicos para evitar problemas de resistência. Após a concentração, a capacidade das partes de recomendar programas que incluam apenas os seus produtos ficaria consideravelmente reforçada. Embora as partes tenham argumentado que não há qualquer vantagem em combinar ou utilizar rotativamente dois ou três produtos pertencentes à mesma categoria, o facto de estas passarem a dispor de três neonicotinóides, contra um neonicotinóide da Syngenta aumentaria, por definição, as suas possibilidades na elaboração dos programas de pulverização. Alguns terceiros argumentaram ainda ser preferível dispor de dois ou três produtos a dispor apenas de um, devido ao facto de, no interior de uma mesma categoria de produtos químicos, o perfil do combate aos parasitas variar em função dos produtos. A rotação de produtos pode não prevenir a resistência, mas a selecção do produto mais adequado ajudará a combater a resistência e a aumentar a eficácia. Ademais, foi referido que os insectos podem desenvolver diversos tipos de resistências (por exemplo, resistência à penetração, resistência metabólica, etc.). Em consequência, mesmo que o insecto desenvolva resistência a um neonicotinóide, é possível que outros neonicotinóides continuem a ser eficazes. Em consequência, há claras vantagens em dispor de diversos produtos da mesma categoria de químicos em carteira.

(186) Além disso, as partes poderiam consolidar a sua forte posição de mercado e a sua oferta de produtos única através de sistemas de descontos aos distribuidores, sobretudo se tivermos em conta que tanto os neonicotinóides como o fipronil são produtos que os distribuidores têm de comprar. As partes poderiam oferecer um desconto global para os seus programas de pulverização. Os concorrentes não poderiam responder a esta oferta, visto que os produtos indispensáveis das partes, comprados isoladamente, seriam mais caros. Segundo terceiros, esta situação pode excluir produtos dos concorrentes da rotação e, por conseguinte, da venda nesses mercados. As partes poderiam igualmente oferecer descontos de final de ano sobre todas as compras, incluindo produtos protegidos por patente e produtos de base, o que constituiria um incentivo para que os grossistas comprassem às partes também os produtos de base. A este propósito, foi referido que, devido ao processo de novo registo, o número de fornecedores de substâncias activas de base pode diminuir. Em alguns casos, isto pode significar que passem a existir poucos ou apenas um fornecedor. Se as partes forem um desses fornecedores, a sua posição ficará ainda mais reforçada.

(187) Segundo terceiros, uma oferta de produtos que inclua uma série de produtos fortes protegidos por patente pode ser reforçada mediante o desenvolvimento de novas misturas de produtos protegidos por patente com produtos de base. Este tipo de oferta pode prolongar o ciclo de vida de um produto, que entraria em declínio muito mais rapidamente se não fosse apoiado por uma forte inovação técnica, e criar uma «segunda vida», protegida por patente, para produtos que já não se encontram protegidos por patente. A ACS afirmava, em documentos internos, que [informações confidenciais da ACS]. [...]. A combinação de produtos não protegidos por patente com produtos protegidos por patente pode igualmente prejudicar a concorrência dos genéricos.

(188) As partes argumentaram que, dado que os piretróides, por exemplo, já não estão protegidos por patente e estão facilmente acessíveis no mercado enquanto genéricos, as empresas apenas precisam de dispor de um neonicotinóide na sua carteira de produtos para desenvolver misturas deste tipo. Assim, segundo as partes, a concentração proposta não irá reforçar as possibilidades da Bayer de combinar, por exemplo, o imidaclopride com um piretróide, visto que a empresa já desenvolve misturas de imidaclopride com os seus próprios piretróides.

(189) A Comissão considera, todavia, que, por definição, dois ou três neonicotinóides oferecem mais possibilidades de criar produtos de combinação do que apenas um. Dado que passariam a dispor de três neonicotinóides em carteira, contra apenas um de cada um dos seus concorrentes, as partes teriam mais possibilidades de criar produtos de combinação do que os seus concorrentes. A Comissão nota ainda que as partes seriam as únicas no mercado a dispor de um pirazol, pelo que os terceiros não poderiam responder à potencial combinação deste produto com produtos sem patente.

(190) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a operação, tal como foi notificada, poderia limitar consideravelmente a abertura do mercado. A Comissão considera ainda que a posição dos concorrentes genéricos poderiam ser especialmente afectada.

A.3. ***Posição no mercado***

Introdução

(191) Em 2000, o mercado mundial de insecticidas agrícolas estava avaliado em 8 009 milhões de dólares, menos 3 % do que em 1999. No mesmo ano, os insecticidas representaram 27,7 % das vendas globais de produtos químicos para protecção das plantas. Os insecticidas constituem o menor dos três grandes segmentos de produtos agroquímicos, a seguir aos herbicidas e aos fungicidas.

(192) Em 2000, o valor do mercado dos insecticidas do EEE (não incluindo os moluscicidas) ascendia a cerca de 900 milhões de euros. Os insecticidas foliares representam cerca de 80 % do mercado dos insecticidas do EEE.

(193) No segmento dos insecticidas, os únicos mercados do EEE com um volume de negócios total superior a 100 milhões de euros são o dos insecticidas para frutos e frutos de casca rija, o dos insecticidas para produtos hortícolas e o dos insecticidas para uvas.

(194) Em 2000, o volume de negócios gerado pelos insecticidas (e moluscicidas conexos) da Bayer no EEE ascendeu a [...] milhões de euros, enquanto o volume de negócios correspondente da ACS ascendeu a [...] milhões de euros. Em 1999, as duas empresas lideraram as vendas mundiais de insecticidas.

Os principais produtos das partes

(195) A Bayer está presente na esmagadora maioria das culturas (por exemplo, beterraba, citrinos, algodão, frutos/frutos de casca rija, lúpulo, plantas ornamentais, bananas, tabaco e produtos hortícolas) com o seu produto mais vendido, o imidaclopride, que pertence à categoria dos neonicotinóides. O imidaclopride encontra-se no mercado desde 1992, sob as denominações comerciais de Gaucho, Confidor, Admire e Provado, e está protegido por patente até 2006. Em 2000, o imidaclopride representou cerca de [...] das vendas totais de insecticidas da Bayer no EEE. Dos cerca de [...] milhões de euros a que ascenderam as vendas totais de imidaclopride no EEE em 2000, [70-80] % dizem respeito a tratamento de sementes, [20-30] % a aplicações foliares e [0-10] % a aplicações no solo. Cerca de [...] milhões de euros correspondem a aplicações foliares e de solo.

(196) As partes argumentaram que o imidaclopride está próximo da maturidade, pelo que não é de esperar um aumento significativo das vendas. As partes argumentaram que o imidaclopride tem de enfrentar a concorrência não só de outros neonicotinóides, mas também de insecticidas de outras categorias de produtos químicos. As partes previram uma descida substancial nas vendas de imidaclopride, devido ao lançamento do tiametoxame da Syngenta.

(197) A investigação revelou que as vendas do imidaclopride têm vindo a aumentar continuamente para todas as culturas e em todos os Estados-Membros, desde o lançamento do produto. Nas suas previsões de vendas, as partes prevêem que as vendas de imidaclopride [...]. No que se refere à Syngenta, à luz da investigação, a Comissão considera que a Syngenta terá de enfrentar um produtor estabelecido e líder no mercado dos neonicotinóides, cuja carteira de produtos será consideravelmente reforçada com a inclusão do acetamipride e do fipronil (e, ulteriormente, com o tiaclopride). A Comissão considera, pois, pouco provável que o tiametoxame venha a constituir, no futuro próximo, um concorrente viável para a entidade resultante da concentração e a conquistar ao imidaclopride o mercado que as partes previram.

(198) A Bayer está prestes a lançar o neonicotinóide tiaclopride [...]. A Bayer afirmou que [...]. A Bayer prevê que as vendas do imidaclopride no sector dos frutos e dos frutos de casca rija (segmento foliar) desçam de [...] milhões de euros em 2004 para [...] milhões de euros em 2006 [...].

(199) A Bayer afirmou que [...], embora, simultaneamente, [...]. A Bayer afirmou que o imidaclopride [...]. A Bayer afirmou ainda que a lógica empresarial subjacente [...].

(200) [...].

(201) A investigação da Comissão sugere que a Bayer está a transferir parte das vendas de imidaclopride para o tiaclopride, visto a patente do imidaclopride caducar em breve. A transferência é apoiada pelo facto de o tiaclopride [...]. A patente do imidaclopride caduca em 2006. A patente do tiaclopride caduca em [...], mas [...]. De qualquer forma, à luz da investigação da Comissão e das explicações da Bayer, a Comissão considera que a alegada «canibalização» se limitará a algumas culturas e situações específicas. Nos mercados em que as partes detêm uma posição forte a questão é irrelevante, dado que será a mesma empresa a realizar as vendas. Nos segmentos em que o imidaclopride não está presente, por exemplo, [...], as vendas de tiaclopride deverão aumentar.

(202) A investigação sugere ainda que a transferência de parte das vendas de imidaclopride para o tiaclopride funcionará como salvaguarda contra a concorrência dos genéricos depois de a patente do imidaclopride caducar. Segundo terceiros, com um novo produto protegido por patente no mercado, as empresas genéricas terão menos incentivo para lançar versões genéricas do imidaclopride, o que reforçará ainda mais a posição das partes no mercado.

(203) Além disso, com o tiaclopride, a Bayer irá melhorar as suas possibilidades de venda de programas de rotação. Como já se referiu, é, por definição, preferível possuir dois ou três neonicotinóides a possuir apenas um, dado que, desta forma, as possibilidades de oferecer programas de pulverização são melhores do que quando se dispõe de apenas um neonicotinóide. Em consequência, as vendas combinadas de imidaclopride e de tiaclopride deverão, no mínimo, manter-se aos níveis actuais, embora seja provável que registem um aumento no futuro próximo. Quanto ao imidaclopride, a Comissão considera provável que as vendas se mantenham elevadas mesmo depois de o produto deixar de estar protegido por patente, devido à força da marca e à protecção suplementar de que beneficia, nomeadamente, com a patente do processo de fabrico.

(204) Embora, na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes tenham alegado que, em termos de vendas e de penetração no mercado, o fipronil desempenha «apenas um papel menor» no mercado europeu dos insecticidas, o fipronil, juntamente com o deltametrina e o aldicarbe, [informações confidenciais da ACS]. O fipronil é comercializado sob a denominação comercial de Regent e está protegido por patente até [informações confidenciais da ACS].

(205) As partes argumentaram que [informações confidenciais da ACS]. Contudo, a Comissão observa que as partes esperam que as vendas globais de fipronil [informações confidenciais da ACS]. Ademais, o fipronil [informações confidenciais da ACS].

(206) Durante a primeira parte da investigação, as partes insistiram no facto de o neonicotinóide acetamipride ser um produto concorrente. As partes argumentaram que os direitos de comercialização do acetamipride [informações confidenciais da ACS]. Em consequência, na sua avaliação e previsão do mercado, as partes atribuíram a quota de mercado do acetamipride a terceiros.

(207) Todavia, [informações confidenciais da ACS]. Por conseguinte, de acordo com a prática estabelecida, a Comissão considera que a quota de mercado do acetamipride irá somar-se à da nova entidade em todos os mercados em que a ACS distribui actualmente, ou tenciona distribuir num futuro próximo, este ingrediente activo.

Observações de terceiros

(208) Terceiros indicaram que a concentração iria dar lugar a um operador dominante nos mercados dos insecticidas. Indicaram ainda, no âmbito da investigação da Comissão, que a carteira combinada de insecticidas da nova entidade é particularmente forte, incluindo insecticidas de todas as grandes categorias. A Comissão foi informada de que, embora, em termos gerais, exista um grande número de insecticidas eficazes contra insectos mastigadores, são poucos os produtos eficazes contra insectos sugadores. Ora, terceiros argumentaram que as partes obteriam uma posição especialmente forte sobretudo no segmento dos insectos sugadores. Sobre este aspecto, a combinação dos neonicotinóides da Bayer com o acetamipride da ACS suscitou uma reacção particularmente negativa. Foi também sublinhado que a combinação dos neonicotinóides da Bayer com o fipronil da ACS teria efeitos desfavoráveis para a concorrência. A este respeito, terceiros argumentaram que o poder combinado das duas partes no domínio dos neonicotinóides e dos pirazóis, aliado à presença fortemente implantada das empresas no mercado dos produtos químicos mais antigos, como os piretróides, os organofosforados e os carbamatos, significam que a nova empresa ocupará um lugar indisputado na oferta de tecnologias de insecticidas. Foi referido que a grande oferta associada de produtos geraria uma posição forte no segmento da gestão da resistência e colocaria os concorrentes, sobretudo as empresas genéricas, numa posição mais desfavorável.

(209) A análise dos mercados afectados revelou que seria criada ou reforçada uma posição dominante em relação a uma série de culturas, a nível nacional. Estes mercados serão, mais adiante, objecto de uma análise aprofundada.

Considerações de carácter geral

(210) No mercado dos insecticidas do EEE, a quota de mercado combinada das partes seria de [30-40] % (Bayer [10-20] %, ACS [10-20] %), segundo as suas próprias estimativas. A Syngenta detém [20-30] % do mercado e a BASF [0-10] %. De acordo com as partes, uma série de empresa genéricas internacionais e locais detêm, conjuntamente, [30-40] % do mercado do EEE.

(211) A nível nacional, as actividades das partes sobrepõem-se numa série de culturas e de Estados-Membros. De acordo com as informações constantes do Form CO, as quotas de mercado combinadas das partes são iguais ou superiores a 35 % em 63 mercados de insecticidas.

(212) Após a investigação, a Comissão considera pouco provável que a concorrência seja negativamente afectada em 31 mercados, considerados, na notificação, mercados afectados. A Comissão considera improvável que venham a surgir preocupações em matéria de concorrência nestes mercados, por uma ou diversas das seguintes razões: não existe sobreposição entre as actividades das partes, quer devido a uma diferente repartição das quotas de mercado, quer por outras razões; o aumento da quota de mercado é muito pequeno, e é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação; é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação, devido ao facto de os incentivos à fixação dos preços dos produtos das partes não serem afectados; as partes sobrestimaram seriamente a sua posição no mercado; existem concorrentes fortes em condições de competir efectivamente no mercado.

(213) A Comissão considera que a transacção criaria ou reforçaria uma posição dominante em 32 mercados nacionais. Estes mercados serão analisados nos próximos parágrafos.

a) *Insecticidas para bananas*

(214) O valor global do mercado dos insecticidas para bananas no EEE ascende a 5 milhões de euros. Nesse mercado, a quota combinada das partes ascende a [40--50] % nos insecticidas de solo (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %) e a [30-40] % nos insecticidas foliares (Bayer [30-40] %; ACS [0-10] %). Nos insecticidas de solo, o maior concorrente é a FMC, com [20-30] % do mercado. Nos insecticidas foliares, a Syngenta detém [20-30] % do mercado do EEE. Apenas em Espanha as actividades das partes se sobrepõem nos segmentos dos insecticidas foliares e de solo. Não obstante, a concorrência só seria negativamente afectada no segmento dos insecticidas de solo.

(215) Em Espanha, o mercado dos insecticidas de solo para bananas é o maior do EEE, com um valor de [...] milhões de euros em 2000. Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [20--30] %; ACS [10-20] %). Com base nas informações fornecidas pelas partes, a quota de mercado da Bayer diminuiu de [30-40] % em 1998 para [20-30] % em 2000. Em contrapartida, a quota de mercado da ACS aumentou de [10-20] % em 1998 para [10-20] % em 2000. A dimensão do mercado conheceu algumas variações, mas a tendência tem sido para aumentar. Segundo as partes, o maior concorrente é a FMC ([20--30] %), e a DuPont detém [0-10] % do mercado. As empresas genéricas detêm, no seu conjunto, [20-30] % do mercado.

(216) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(217) A Bayer vende principalmente o Nemacur, à base de fenamifos, que é um organofosforado. Cerca de [70--80] % do volume de negócios da ACS no mercado espanhol dos insecticidas de solo são gerados pelas vendas do organofosforado etoprofos (vendido sob as denominações comerciais de Mocap e Sanimul). A ACS comercializa ainda um carbamato, o aldicarbe (Temik). Nenhuma destas substâncias se encontra protegida por patente.

(218) As partes argumentaram que este mercado não suscitaria preocupações em termos de concorrência, tendo afirmado que [...]. Segundo as partes, a sua quota de mercado combinada deverá diminuir para [30-40] % em 2004.

(219) As partes alegaram ainda que os seus produtos utilizados na protecção das bananas são igualmente utilizados noutras culturas. O fenamifos é igualmente utilizado nos produtos hortícolas, nos citrinos e no tabaco, enquanto o etoprofos é utilizado na batateira, nos produtos hortícolas e no tabaco. O aldicarbe é igualmente utilizado nos citrinos, no algodão, na batateira, no tabaco, nos frutos e nos frutos de casca rija. As partes argumentaram que apenas [0-10] % do volume de negócios gerado pelo Temik podem ser atribuídos às bananas. Neste contexto, as partes alegaram que os preços dos insecticidas utilizados na protecção das bananas não são fixados de acordo com a situação concorrencial do mercado das bananas, sendo impossível qualquer discriminação em relação aos produtores desta cultura.

(220) Em primeiro lugar, a Comissão nota que não está comprovado [...]. A Comissão nota ainda que [50--60] % do volume de negócios gerado pelo fenamifos da Bayer (quase [...] milhões de euros) e [40-50] % do volume de negócios gerado do etoprofos da ACS ([...] milhões de euros) resultam da aplicação destes produtos em bananas. As vendas destes produtos nos demais segmentos são claramente inferiores. Em consequência, e ouvida a argumentação das partes, a Comissão conclui que o preço de ambos os produtos é fixado, em larga medida, com base no mercado dos insecticidas de solo para bananas. Conjuntamente, os dois produtos asseguram mais de [40-50] % da actual quota de mercado das partes, pelo que são considerados os seus produtos mais importantes neste mercado.

(221) A Comissão salienta que a quota de mercado combinada das partes é quase duas vezes superior à do concorrente mais próximo. A Comissão considera que a transacção implicará uma mudança estrutural do mercado e poderá ter um efeito sensível nas decisões das partes em matéria de preços. A Comissão nota ainda que a ACS tem vindo a aumentar a sua quota de mercado nos últimos anos. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(222) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado espanhol dos insecticidas de solo para bananas.

b) *Insecticidas para beterrabas*

(223) Em 2000, o valor do mercado dos insecticidas para beterrabas do EEE ascendia a 34,4 milhões de euros. Os insecticidas de solo representavam cerca de [...] milhões de euros e os insecticidas foliares [...] milhões de euros.

(224) Após a concentração, as partes tornar-se-iam o principal fornecedor de insecticidas para beterrabas do EEE. Nos insecticidas de solo, a quota combinada das partes ascende a [50-60] % (Bayer [10-20] %; ACS [40-50] %) e nos insecticidas foliares a [30-40] % (Bayer [20--30] %; ACS [10-20] %). A Syngenta é o principal concorrente das partes em ambos os segmentos, com [10-20] % dos insecticidas de solo e [20-30] % dos insecticidas foliares. As quotas dos outros concorrentes (BASF, DuPont, Dow, FMC) no mercado do EEE são muito pequenas.

Insecticidas foliares para beterrabas

(225) No mercado dos insecticidas foliares para beterrabas, a quota das partes é superior a 40 % em França ([40--50] %) e na Grécia ([70-80] %).

(226) O mercado francês dos insecticidas foliares para beterrabas é o maior do EEE, tendo atingido, em 2000, o valor de [...] milhões de euros. Neste mercado, a quota combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %). Nos últimos três anos, a quota de mercado das partes tem sido da ordem dos [40--50] % e dos [50-60] %. As quotas dos concorrentes mantiveram-se razoavelmente estáveis durante o mesmo período. Segundo as partes, a BASF é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado, seguida da Syngenta ([20-30] %). As empresas locais e genéricas partilharão os restantes [0-10] % do mercado. As partes passariam a deter [50-60] % do mercado dos insectos sugadores.

(227) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Em consequência, a Comissão estima que as partes detêm cerca de [mais de 40] %.

(228) A Bayer atinge um volume de negócios de [...] com o Enduro EC, que é uma mistura dos ingredientes activos oxidemetão-metilo e piretróide beta-ciflutrina. O oxidemetão-metilo é um organofosforado e a beta-ciflutrina é um piretróide. O Enduro EC responde por [20--30] % das vendas totais neste mercado. A Bayer vende ainda o piretróide ciflutrina. A ACS vende, principalmente, o piretróide deltametrina e o endossulfão, sobretudo em mistura com outros ingredientes activos. O endossulfão, que actualmente responde por [0-10] % das vendas neste mercado, apenas foi objecto de nova autorização para o algodão e o tomateiro, pelo que, após 2003, deixará de ser utilizado em beterrabas. Por este motivo, as partes prevêem que a quota de mercado da ACS desça para [10-20] % e estimam que, em 2004, a sua quota de mercado combinada não vá além dos [30-40] %.

(229) A estimativa efectuada pelas partes da redução da sua quota de mercado assenta no pressuposto de que todos os concorrentes manterão a sua carteira de produtos inalterada. Como já se verificou, tal não é o caso, e o processo de novo registo irá afectar igualmente os concorrentes das partes.

(230) Foi referido, no âmbito da investigação do mercado, que a deltametrina e a beta-ciflutrina são produtos similares e que a sua posse garantiria à nova entidade uma posição forte nos piretróides. Aliás, as partes disporiam ainda de um terceiro piretróide, a ciflutrina. As partes afirmaram que a deltametrina é o melhor piretróide de largo espectro do mercado, bastando pequenas dosagens para assegurar a sua eficácia e, comparativamente com os produtos concorrentes, é barata. A beta-ciflutrina tem uma actividade similar, mas é mais cara. Embora as partes tenham previsto [...] vendas destes dois produtos, as vendas deverão [...].

(231) As partes argumentaram que a beta-ciflutrina e a deltametrina visam, no mercado francês, os mesmos parasitas da beterraba e não são complementares. As partes argumentaram ainda que estes produtos pertencem à mesma categoria de produtos químicos, pelo que não podem ser utilizados em simultâneo no âmbito de programas rotativos de gestão da resistência. As partes alegaram não existir qualquer razão para a combinação de dois produtos da mesma categoria de químicos, que visam os mesmos parasitas, reforçar a sua posição no mercado. Todavia, a Comissão considera, como já foi referido, que o facto de os parasitas desenvolverem resistência a um piretróide não significa, necessariamente, que desenvolvam resistência ao

outro. As partes passariam a dispor de três piretróides em carteira, o que as colocaria em vantagem em relação aos concorrentes, que apenas dispõem de um piretróide, quanto às possibilidades de propor aos clientes programas de pulverização e pacotes de desconto.

(232) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(233) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado francês dos insecticidas foliares para beterrabas.

(234) Em 2000, o valor do mercado grego ascendia a [...] milhões de euros, um pouco mais do que em 1998 ([...] milhões de euros). A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70-80] % (Bayer [0-10] %; ACS [60-70] %). O maior concorrente neste mercado é a BASF, que detém, actualmente, [10-20] % do mercado, enquanto a Syngenta detém apenas [0-10] %. Segundo as partes, a sua quota de mercado combinada deverá diminuir ligeiramente para [60-70] % em 2004. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua quota de mercado em [60-70] %. No segmento dos insectos mastigadores, as partes passariam a deter [90--100] % do mercado.

(235) Neste mercado, os produtos mais importantes da ACS são a deltametrina (Decis) e o endossulfão (Thiodan). A deltametrina representa [30-40] % do mercado, enquanto o endossulfão assegura, actualmente, [20--30] % da quota de mercado da ACS. As partes indicaram que [...]. A Bayer vende diversos produtos, incluindo o fentião (Lebaycid CD), a ciflutrina (Baythroid EC) e os produtos de terceiros paratião--metilo (Folidol M-EC) e azinfos-metilo (Gusathion M EC).

(236) Os preços da deltametrina e do endossulfão são, em larga medida, decididos no mercado [...] grego, do qual as partes detêm [40-50] %. Como já foi referido, a Comissão considera que as partes passariam a ocupar uma posição dominante neste mercado. A deltametrina é igualmente utilizada no mercado dos frutos e dos frutos de casca rija, no qual as partes passariam igualmente a ocupar uma posição dominante. Por conseguinte, tendo em conta o que precede, a elevada quota de mercado das partes e a ausência de concorrentes fortes, a Comissão considera que as partes poderiam aumentar o preço destes produtos sem qualquer reacção dos concorrentes.

(237) As partes afirmaram que [...]. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(238) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas foliares para beterrabas.

Insecticidas de solo para beterrabas

(239) Quanto ao mercado dos insecticidas de solo para beterrabas, as partes detêm quotas de mercado combinadas muito elevadas em três Estados-Membros: Bélgica ([80-90] %), França ([70-80] %), e Reino Unido ([70-80] %). Em Itália, as partes detêm [40-50] % do mercado.

(240) Em 2000, o mercado belga foi estimado em cerca de [...] milhões de euros. Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascenderá, segundo as suas próprias estimativas, a [80-90] % (Bayer [0-10] %; ACS [80-90] %). As quotas de mercado de ambas as empresas mantiveram-se relativamente estáveis nos últimos três anos. Dos outros grandes produtores, a Syngenta realiza vendas mínimas neste mercado belga. Os concorrentes genéricos detêm [10-20] % do mercado. Na sua resposta à Comunicação de Objecções da Comissão, as partes corrigiram as suas estimativas de mercado, tendo afirmado que um produto de um terceiro, o Force, baseado no ingrediente activo teflutrina, fora, por engano, incluído no mercado dos insecticidas de solo, quando, na realidade, é utilizado no tratamento de sementes. Assim, a quota de mercado da Bayer desce para [0-10] %, enquanto a quota combinada das partes desce para [70-80] %.

(241) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Por conseguinte, a Comissão considera que a estimativa que as partes fizeram da sua forte posição no mercado está correcta.

(242) Mais de [90-100] % da quota de mercado da ACS resultam das vendas de Regent Plus, que é uma fórmula de mistura das substâncias activas fipronil, um pirazol, e do carbamato aldicarbe. Os restantes [0-10] % resultam das vendas de fipronil (Syllit). Ambos os produtos da ACS são utilizados a [90-100] % nas beterrabas, pelo que os seus preços são fixados em função deste mercado. Mais de [90-100] % das vendas da Bayer são assegurados pelo carbamato carbofurão (Curaterr GR), que é um produto fornecido pela FMC. De acordo com as estimativas das partes, a sua quota de mercado combinada deverá aumentar para [90--100] % em 2004 [informações confidenciais da ACS].

(243) As partes afirmaram que a transacção proposta não restringe a concorrência efectiva neste mercado, tendo acrescentado que, ainda que o fipronil esteja protegido por patente até [informações confidenciais da ACS], os organofosforados e os carbamatos concorrentes substituem perfeitamente os insecticidas à base de fipronil. As partes alegaram ainda que [...]. Por último, as partes afirmaram que, devido ao facto de o principal mercado do Curaterr ser o dos produtos hortícolas ([40-50] % do volume de negócios gerado) e de a quota de mercado combinada das partes no mercado dos insecticidas para produtos hortícolas ser de apenas [20-30] %, não há qualquer possibilidade de praticarem preços abusivos para o Curaterr na Bélgica.

(244) Quanto ao fipronil [informações confidenciais da ACS]. À luz da investigação, a Comissão não considera que as categorias de produtos químicos mais antigas, como os organofosforados e os carbamatos, constituam substitutos para o fipronil. Como já se referiu, a tendência é abandonar os produtos químicos mais antigos, que são mais tóxicos.

(245) A Comissão nota ainda que não há indicações de que [...]. Tendo em conta o facto de [...], a Comissão considera provável que as partes defendam vigorosamente [...]. As margens brutas integradas de [...] são, principalmente, na região de [informações confidenciais da ACS], em diversos Estados-Membros. [...] [informações confidenciais da ACS].

(246) Quanto ao argumento das partes segundo o qual o Curaterr GR é utilizado, principalmente, nos produtos hortícolas, a Comissão nota que os dados sobre o mercado apresentados relativamente às aplicações no solo para o milho referem que [50-60] % das vendas de Curaterr GR se destinam às beterrabas e apenas [0--10] % aos produtos hortícolas. O valor das vendas de Curaterr GR para produtos hortícolas ascende a [...] euros, para beterrabas a [...] euros e para o milho a [...] euros. Atendendo a que o total das vendas de Curaterr GR para beterrabas e milho é superior às vendas para produtos hortícolas e a que a Bayer detém [40-50] % do mercado dos insecticidas de solo para o milho, a Comissão considera que a posição no mercado das beterrabas resultante desta situação pode influenciar a fixação dos preços do Curaterr GR.

(247) As partes afirmaram que [...]. As partes argumentaram que a Syngenta vai lançar o fostiazato neste mercado. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(248) Tendo em conta o que precede, a elevada quota de mercado e o facto de a operação poder reunir os maiores concorrentes deste mercado em matéria de I & D, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado belga dos insecticidas de solo para beterrabas.

(249) O mercado francês é o maior mercado dos insecticidas para beterrabas do EEE. Os insecticidas para aplicação no solo representam um pouco menos de [40-50 %] do mercado e, em 2000, atingiram o valor de [...] milhões de euros. Em 2001, o mercado registou uma quebra de [30-40] %, de [...] milhões de euros. Durante este período, a posição das partes no mercado manteve-se razoavelmente estável. De acordo com as estimativas das partes, o mercado continuará a regredir até 2004.

(250) Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, incluídas na notificação, a [70-80] % (Bayer [0-10] %; ACS [70-80] %). Os seus concorrentes nestes mercados são fabricantes locais e genéricos, que detêm quotas de mercado pouco expressivas Os concorrentes consideram que as partes ocupam uma posição de mercado mais forte do que a estimada, próxima dos [90-100] % do mercado. Na sua resposta à Comunicação de Objecções da Comissão, as partes explicaram que um produto de um terceiro, o Force, baseado no ingrediente activo teflutrina, fora, por engano, incluído no mercado dos insecticidas de solo, quando, na realidade, é utilizado no tratamento de sementes. Assim, segundo as partes, a quota de mercado da Bayer desce para [0--10] %, enquanto a quota de mercado combinada de ambas desce para [70-80] %.

(251) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(252) A quase totalidade do volume de negócios da ACS é gerada pelo carbamato aldicarbe (Temik), que é o maior produto deste mercado, detendo [60-70] % das vendas totais. A ACS vende ainda neste mercado uma fórmula que associa o aldicarbe e o fipronil (Cardinal/ /Trident). Este mercado assegura [70-80] % do volume de negócios do aldicarbe, o que demonstra que o seu preço é determinado neste mercado. A ACS vende ainda quantidades limitadas de um carbofurão (Stelon) de um terceiro, fornecido pela [...].

(253) A quase totalidade do volume de negócios da Bayer é gerada por substâncias activas produzidas por outros fabricantes e pelo carbamato carbofurão (Carbofuran MF, [...]).

(254) As partes argumentaram que, apesar da sua elevada quota de mercado, a transacção não gera quaisquer efeitos adversos em termos de concorrência. Nomeadamente, as partes argumentaram que, provavelmente, após a concentração, os fornecedores terceiros deixarão de vender os seus produtos à Bayer. As partes argumentaram ainda que os preços do carbofurão da Bayer não poderão ser aumentados de forma anticoncorrencial, dado serem fixados em função do mercado concorrencial dos insecticidas [...]. As partes alegaram ainda que os preços de venda do carbofurão registaram uma descida considerável nos últimos anos, o que, segundo elas, ficou a dever-se, principalmente, ao facto de o produto ser alvo de forte concorrência dos fornecedores genéricos. Dado que, no processo de novo registo, o carbofurão será defendido por [...], as partes consideram que a concorrência dos genéricos irá aumentar. Por último, as partes argumentaram que, em 2002/2003, a Otsuka deverá colocar no mercado os carbamatos benfuracarbe e alanicarbe.

(255) A Comissão nota, em primeiro lugar, que não é certo que qualquer dos terceiros venha a suspender os acordos de fornecimento. A Comissão observa ainda que as partes previram que, em 2004, continuarão a deter uma posição forte no mercado ([60-70] %). Quanto ao carbofurão, a Comissão chama a atenção para o facto de que, de acordo com a investigação, se registou uma quebra generalizada dos preços na indústria fitossanitária europeia, devido às dificuldades atravessadas pelo sector da agricultura e não devido à concorrência dos genéricos.

(256) No que se refere à fixação do preço do carbofurão, a Comissão nota que [80-90] % da quota de mercado da Bayer correspondem a produtos que são vendidos exclusivamente neste mercado, pelo que os seus preços são fixados em função deste mercado. Em consequência, o preço do carbofurão não é relevante para a apreciação dos efeitos da concentração para a concorrência. A Comissão considera que a posição dominante de que as parte desfrutarão após a concentração deverá influenciar as decisões de fixação de preço relativas aos outros produtos.

(257) A Comissão considera ainda que a operação irá provocar uma importante mudança estrutural no mercado, ao associar as duas maiores empresas com I & D. Esta posição será ainda reforçada por [informações confidenciais da ACS] ([15]). [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. A Comissão não dispõe de informações acerca dos alegados lançamentos dos carbamatos benfuracarbe e alanicarbe. De qualquer modo, a Comissão não considera provável que estes produtos, pertencentes a categorias de produtos químicos antigas cuja utilização irá diminuir gradualmente no EEE, afectem consideravelmente a forte posição das partes, sobretudo se se tiver em conta que [informações confidenciais da ACS].

(258) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado francês dos insecticidas de solo para beterrabas.

(259) Em 2000, o mercado britânico dos insecticidas de solo para beterrabas atingiu o valor de [...] milhões de euros. Em relação a 1998, ano em que seu o valor ascendeu a [...] milhões de euros, o mercado registou uma quebra de [40-50] %. A posição de mercado das partes manteve-se, em larga medida, estável durante este período.

(260) A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70-80] % (Bayer [0-10] %; ACS [60-70] %), posição que esperam conservar no futuro próximo. A DuPont é o seu principal concorrente, com [10-20] % do mercado, enquanto a Syngenta detém [0-10] % do mercado.

(261) A Comissão verificou os dados relativos às vendas de terceiros. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Isto significa que a quota de mercado das partes pode mesmo ser superior a [70-80] %.

(262) A totalidade do volume de negócios da ACS decorre das vendas de aldicarbe (vendido sob a denominação comercial de Temik), enquanto o único produto da Bayer no mercado britânico é o carbofurão (vendido sob a denominação de Yaltox GR).

(263) As partes argumentaram que este mercado não suscitaria preocupações em termos de concorrência, uma vez que, sendo a quota de mercado da Bayer que se irá somar à da ACS relativamente pequena, a transacção não irá alterar significativamente a actual estrutura do mercado. Segundo as partes, esta afirmação é tanto mais verdadeira quanto o único produto da Bayer, o carbofurão, é fabricado por terceiros e fornecido por [...]. Quanto ao aldicarbe, as partes argumentaram que, apesar de a ACS deter [60-70] % do mercado, os preços do aldicarbe no mercado britânico têm descido constantemente nos últimos anos. As partes alegaram que, visto que o aldicarbe já não está protegido por patente e está sujeito à concorrência dos genéricos, tudo indica que o seu preço continuará a descer. Além disso, as vendas do aldicarbe para aplicação em beterrabas representam apenas [10-20] % das vendas totais deste produto no Reino Unido. O principal

([15]) Informações confidenciais da ACS.

mercado do aldicarbe é o das bananas ([80-90] % das vendas), pelo que os seus preços são determinados em função deste mercado e não em função do das beterrabas. As partes argumentaram ainda que os concorrentes aproveitariam qualquer tentativa de aumento dos preços da entidade resultante da concentração para expandir as suas quotas de mercado e que, apesar de a sua presença no mercado ser pouco significativa, os concorrentes têm condições para ameaçar a posição da nova entidade. Por último, as partes alegaram que a Otsuka deverá lançar os novos carbamatos benfuracarbe e alanicarbe em 2002 e 2003, respectivamente, e que estes produtos irão concorrer com os produtos das partes.

(264) Em primeiro lugar, a Comissão nota que, tendo em conta a já forte posição da ACS no mercado e [informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes] de outros concorrentes no mercado, a operação irá provocar uma mudança substancial da estrutura do mercado. A Comissão não considera que os concorrentes estejam em posição de ameaçar o poder de mercado da nova entidade. A Comissão não tem indicações de que a relação de fornecimento com a [...] possa vir a ser interrompida. Quanto à descida do preço do aldicarbe, a Comissão chama a atenção para o facto de que, de acordo com a avaliação *supra*, se registou uma quebra generalizada dos preços na indústria fitossanitária europeia, que foi causada pelas dificuldades atravessadas pelo sector da agricultura e não pela concorrência dos genéricos. A Comissão nota ainda que a ACS detém uma posição forte no mercado dos insecticidas para bananas ([50--60] %), em função do qual é determinado o preço do aldicarbe. Dado que, no Reino Unido, o aldicarbe é vendido, exclusivamente, para beterrabas e bananas, a Comissão considera que a criação de uma posição dominante no mercado das beterrabas iria influenciar as decisões de fixação do preço do aldicarbe. Por último, a Comissão não dispõe de informações acerca dos alegados lançamentos dos carbamatos benfuracarbe e alanicarbe. De qualquer modo, a Comissão não considera provável que estes produtos, pertencentes a categorias de produtos químicos antigas, cuja utilização irá diminuir gradualmente no EEE, afectem consideravelmente a forte posição das partes, pelo menos no futuro próximo.

(265) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado britânico dos insecticidas de solo para beterrabas.

(266) Em Itália, o mercado tem-se mantido razoavelmente estável, com um valor que se cifrou em [..] milhões de euros em 2000. Em 2004, o mercado deverá atingir os [...] milhões de euros.

(267) A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %). Ainda segundo as partes, a Syngenta detém [10-20] % do mercado. As partes alegaram que existem muitas empresas locais e genéricas, que, no seu conjunto, detêm [30-40] % do mercado.

(268) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(269) A ACS vende unicamente o fipronil, comercializado sob a denominação comercial de Regent. A quota de mercado da Bayer resulta, principalmente, da venda do carbamato carbossulfão (Marshall GR), fabricado por um terceiro. No total, a Bayer comercializa [...] produtos neste mercado, incluindo, de entre os produtos fabricados pela própria Bayer, a ciflutrina e o metiocarbe.

(270) O fipronil [informações confidenciais da ACS]. A parcela do mercado do fipronil aumentou de [0-10] % em 1998 para [20-30] % em 2000, e as partes prevêem que, em 2004, atinja [30-40] %. Segundo as partes, em 2004, a sua quota de mercado combinada deverá ser superior a [50-60] %.

(271) As partes argumentaram que este mercado não deverá suscitar preocupações em termos de concorrência, uma vez que a ciflutrina e o metiocarbe são utilizados, principalmente, noutras culturas, pelo que os seus preços são fixados em função da situação da concorrência noutros mercados. As partes argumentaram ainda que existem numerosas empresas locais e genéricas que, no seu conjunto, detêm uma quota de mercado bastante superior a [30-40] % e podem responder facilmente a qualquer comportamento anticoncorrencial da entidade resultante da concentração. Para além da Syngenta, presente no mercado com o fostiazato, estes concorrentes oferecem uma vasta gama de produtos, incluindo organofosforados e carbamatos, que, segundo as partes, são tão eficazes quanto o Regent da ACS, à base de fipronil, e os produtos da Bayer. Tal como nos mercados francês e britânico, está previsto o lançamento pela Otsuka dos novos carbamatos benfuracarbe e alanicarbe, em 2002 e 2003, respectivamente. As partes argumentaram que ambos os produtos constituem substitutos perfeitos dos produtos das partes.

(272) Em primeiro lugar, a Comissão sublinha que o produto mais vendido da Bayer — o carbossulfão —, que constitui, de acordo com as informações de que a Comissão dispõe, o segundo produto mais vendido do mercado, logo após o fipronil, é utilizado, sobretudo, nesta cultura ([50-60] %). Em consequência, o preço do carbossulfão é determinado, em larga medida, neste mercado. A posição dominante que será criada neste mercado pode incentivar as partes a aumentarem o preço do carbossulfão. A Comissão nota ainda que existem três outros produtos da Bayer que são utilizados, principalmente, neste mercado. Perante a pequena dimensão de todos os demais operadores do mercado, a Comissão não considera que estes possam pôr em causa o poder de mercado da nova entidade.

(273) Além disso, à luz da investigação, a Comissão não considera que os organofosforados e os carbamatos possam ameaçar a posição do fipronil. A este propósito, a Comissão considera que o alegado lançamento de dois carbamatos não pode alterar sensivelmente o mercado no futuro próximo, tendo em conta, nomeadamente, o facto de estes produtos deverem concorrer com os dois líderes do mercado. A posição das partes será ainda reforçada [informações confidenciais da ACS].

(274) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos insecticidas de solo para beterrabas.

c) *Insecticidas para cereais*

Introdução

(275) No processo COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão concluiu que, apesar de os cereais serem atacados por diversos insectos, os afídeos são, de longe, a maior praga que os afecta. Por conseguinte, o mercado dos insecticidas para cereais pode ser considerado um mercado de afídeos. Os afídeos são insectos foliares e dos insectos sugadores mais importantes.

(276) A Comissão afirmou ainda, na avaliação do mercado dos cereais que efectuou no âmbito da Decisão no Processo COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis (parágrafo 422), que seria provável que a quota de mercado dos piretróides aumentasse mais, porque as duas outras grandes categorias de produtos químicos, os organofosforados e os carbamatos, se viam confrontadas com uma ameaça regulamentar no quadro do processo de registo. Na mesma decisão, a Comissão observava ainda que, no EEE, a lambda-cialotrina é o piretróide mais vendido, ultrapassando a deltametrina (Aventis), a cipermetrina e o tau-fluvalinato.

(277) De acordo com as partes, os neonicotinóides não são muito bem sucedidos no mercado dos cereais. As partes afirmaram que a fixação dos preços dos neonicotinóides, como o imidaclopride, se baseia em [...], pelo que estes produtos não são economicamente atractivos para os produtores de cereais, que, tradicionalmente, procuram produtos baratos e fulminantes ([16]) para combater os afídeos. Tal é o caso, segundo as partes, nos mercados de cereais do Sul da Europa — Grécia, Itália e Portugal —, em que a cultura de cereais é economicamente menos viável do que nos países do norte da Europa, como a Alemanha e a França. As partes afirmaram que [...]. As partes argumentaram que os cerealicultores só procedem à pulverização depois de os afídeos aparecerem e esperam um resultado fulminante. Segundo as partes, a única razão por que os neonicotinóides interessam um número reduzido de cerealicultores consiste na sua relativa segurança comparativamente com os produtos mais antigos e/ou no facto de, em determinadas zonas, ser possível prever as pragas de afídeos, o que permite a pulverização profiláctica. As partes alegaram, contudo, que estes consumidores representam apenas uma parcela limitada das vendas.

(278) De um modo geral, os terceiros concordaram com o facto de o mercado dos insecticidas foliares para cereais constituir, essencialmente, um mercado de piretróides e de os produtos mais antigos ainda serem eficientes. Foi argumentado que a principal razão subjacente a esta situação consiste no facto de, após a pulverização foliar, ser necessária uma circulação limitada da substância activa no interior da planta, uma vez que a morfologia da planta permite que uma aplicação superficial seja suficiente para tocar todos os homópteros (afídeos) presentes na espiga, que se encontram expostos. Em consequência, os piretróides são considerados eficazes no combate aos insectos nos cereais, são baratos e a sua actividade no interior das plantas não é essencial.

(279) O tratamento foliar dos cereais é realizado no Outono e na Primavera, no caso dos cereais semeados no Inverno, e na Primavera e no Verão, no caso dos cereais semeados na Primavera. Foi referido que, no que respeita aos cereais de Inverno, o tratamento das sementes com neonicotinóides garante uma protecção muito maior do que qualquer aplicação foliar e controla o ataque dos afídeos no Outono. É particularmente importante combater os afídeos no Outono devido ao facto de estes insectos transmitirem vírus que causam danos aos cereais durante o Inverno. As aplicações

([16]) Regra geral, os agentes fulminantes actuam em segundos.

foliares são realizadas na Primavera, para matar os afídeos que atacam as espigas em desenvolvimento. Segundo terceiros, a maior partes das actuais pulverizações foliares são de piretróides, organofosforados ou carbamatos. As mais populares são as de piretróides ou de misturas de piretróides com organofosforados ou carbamatos. Foi indicado que os neonicotinóides não são os melhores produtos para pulverizações foliares, por serem mais caros e por o tratamento das sementes com neonicotinóides seguido de uma pulverização foliar com um neonicotinóide poder provocar resistência nos insectos.

(280) Nos cereais de Primavera, o tratamento das sementes tem por principal objectivo combater os pirilampos e os parasitas do solo, tendo sido afirmado que os nicotinóides não constituem o produto ideal para o efeito. Quanto aos cereais de Inverno, as aplicações foliares são fundamentalmente de piretróides, organofosforados ou carbamatos. Contudo, foi argumentado que a aplicação de pulverizações foliares de neonicotinóides diminuiria a probabilidade de criação de resistência nos insectos. No que se refere às aplicações, quando a espiga já está formada, foi afirmado que os neonicotinóides deverão conquistar cada vez mais mercado, devido à sua rápida acção.

Posição no mercado

(281) Com um valor de 59,9 milhões de euros, o mercado dos insecticidas para cereais é um dos maiores mercados de insecticidas do EEE. O valor do segmento foliar ascende a [...] milhões de euros, enquanto o do segmento de solo não vai além de [...] milhões de euros.

(282) As actividades das partes sobrepõem-se, sobretudo, no segmento dos insecticidas foliares. A operação notificada não afecta qualquer mercado no segmento das aplicações no solo. Ao nível do EEE, a quota combinada das partes nas aplicações foliares ascende a [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %), enquanto nas aplicações no solo ascende a [20-30] % (sendo a quota de mercado da ACS superior em [0-10] %). A Syngenta lidera o mercado das aplicações no solo, com [30-40] % do mercado. Nos insecticidas foliares, a Dow é o seu principal concorrente, com [10-20] % do mercado, seguida da Syngenta ([10-20] %).

(283) Após a concentração, as partes deterão quotas de mercado elevadas em Itália ([50-60] %) e em Portugal ([90-100] %).

(284) O valor do mercado italiano aumentou de [...] milhões de euros em 1998 para [...] milhões de euros em 2000. As partes esperam que este mercado registe ainda algum crescimento no futuro próximo. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [50-60] % (Bayer [0-10] %; ACS [40-50] %). Embora a quota de mercado da Bayer tenha descido de [10-20] % em 1998 para [0-10] % em 2000, a parcela do mercado da ACS aumentou de [10-20] % em 1998 para [40-50] % em 2000 ([17]). Ainda segundo as partes, a Syngenta é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado. As partes argumentaram que, no seu conjunto, os fornecedores genéricos detinham uma quota de mercado de [20--30] %. As partes passariam a deter [50-60] % do segmento dos insectos sugadores.

(285) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(286) O volume de negócios da ACS resulta, quase exclusivamente, das vendas de piretróide deltametrina ([40--50] % da quota de mercado), vendida sob as denominações comerciais de Decis, Decis D, Decis Quick e Best. O organofosforado oxidemetão-metilo (Metasystox-R EC), da Bayer, representa actualmente [0-10] % da sua quota de mercado. A Bayer vende ainda o piretróide ciflutrina (Baythroid EC) e o neonicotinóide imidaclopride. As vendas da ciflutrina e do imidaclopride correspondem, individualmente, a menos de [0-10] % do mercado.

(287) As partes argumentaram que os principais mercados de todos os seus produtos são outras culturas. O oxidemetão-metilo é utilizado, principalmente para frutos e frutos de casca rija, sendo a quota combinada das partes neste mercado de [30-40] %. Apenas [10--20] % do volume de negócios gerado pela deltametrina, sob a denominação comercial de Decis, pode ser imputado aos cereais, uma vez que o produto é igualmente utilizado nos produtos hortícolas, nas plantas ornamentais, nas culturas oleaginosas e proteaginosas e no milho. Por este motivo, as partes argumentaram que os preços destes produtos não são determinados pela situação de concorrência no mercado dos insecticidas para cereais, mas sim noutros mercados. As partes argumentaram ainda que, dado que a deltametrina não está protegida por patente e se encontra sujeita a forte concorrência dos genéricos e de outros piretróides, esperam que as vendas da deltametrina caiam rapidamente a partir de 2004. Segundo elas, existem muitas formas genéricas de deltametrina no mercado, e a concorrência dos piretróides genéricos tem sido muito forte e obrigado a uma descida dos preços.

([17]) Em 18 de Janeiro de 2002, as partes apresentaram os dados corrigidos relativos às vendas da ACS. Estes dados revelam que, em 1999, o valor das vendas da ACS foi de [...] euros e não de [...] euros, como indicara nas informações relativas à quota de mercado incluídas na notificação. Contudo, as partes não ajustaram a estimativa da dimensão total do mercado apresentada, o que pode explicar a quota de mercado muito elevada da ACS em 1999.

(288) A Comissão nota que, no que respeita às vendas de deltametrina (Decis), após a concentração, cerca de [40-50] % das vendas da deltametrina ocorreram em [...], em que as partes passariam a deter uma posição dominante. Após a operação, quase [50-60] % das vendas de deltametrina destinar-se-iam a cultura em que as partes passariam a deter uma posição dominante. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que a operação acarreta uma mudança estrutural do mercado, podendo a forte posição conquistada no mercado dos cereais influenciar ainda mais as futuras decisões relativas aos preços da deltametrina. Ademais, foi referido que dois bons piretróides — a deltametrina e a ciflutrina -seriam comercializadas pela mesma empresa. Afigura-se, pois, improvável que o piretróide da Syngenta — a lambda-cialotrina (Karate) — conseguisse compensar o poder de mercado da nova entidade. Segundo terceiros, a nova entidade poderia colocar no mercado dos insecticidas foliares para cereais, sobretudo no dos cereais de Primavera, um produto que associasse um neonicotinóide e a deltametrina. Esta mistura seria competitiva em termos de custos e constituiria uma oportunidade para diversificar a gama, afastando-se das misturas de piretróides com organofosforados ou carbamatos.

(289) Quanto ao argumento das partes segundo o qual a deltametrina não está protegida por patente e está sujeita a forte concorrência dos genéricos e de outros piretróides, terceiros afirmaram que a principal razão para a descida dos preços na Europa não é a concorrência dos genéricos. A Comissão observa ainda que, apesar de as partes invocaram a forte concorrência de preços e a existência de deltametrina genérica, a ACS é líder de mercado e mantém uma margem de lucro muito elevada na deltametrina comercializada em Itália [informações confidenciais da ACS]. A ACS produz deltametrina em [...] e, segundo terceiros, tem uma vantagem de custo no mercado. A Comissão verificou que as partes prevêem que a sua quota de mercado combinada aumente para [50-60] % em 2004, e que as vendas da deltametrina se mantenham razoavelmente estáveis. Os documentos internos da ACS revelam ainda que [informações confidenciais da ACS]. Tendo em conta o que precede e o facto de o processo de novo registo ir eliminar toda uma série de produtos que actualmente concorrem com a deltametrina, não se afigura plausível que as vendas deste produto antigo, mas muito forte, caiam tão rapidamente quanto as partes alegam.

(290) [...]. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(291) À luz da investigação, a Comissão considera provável que as partes possam manter, no futuro próximo, a sua elevada quota de mercado. Na sua resposta à Comunicação de Objecções da Comissão, as partes alegaram que os neonicotinóides não desempenham um papel importante no mercado dos cereais, devido ao seu preço elevado e ao facto de a eficácia da deltametrina contra os afídeos não aumentar significativamente com a sua mistura com o imidaclopride. Não obstante, a Comissão considera que, tal como foi referido por terceiros, os neonicotinóides podem vir a assumir maior importância neste mercado. Além disso, segundo a ACS, uma das razões para criar produtos combinados reside no facto de estes aumentarem o custo de entrada dos concorrentes. Por outro lado, os dois piretróides combinados com o imidaclopride podem constituir um pacote interessante para efeitos de gestão da resistência. Nenhum outro operador do mercado pode oferecer um pacote deste tipo. Em consequência, como já foi referido, a operação pode conduzir à exclusão de concorrentes do mercado.

(292) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos insecticidas foliares para cereais.

(293) Com um valor de [...] milhões de euros, o mercado português dos insecticidas foliares para cereais tem uma dimensão muito reduzida, embora tenha registado algum crescimento nos últimos três anos. Em Portugal, as partes detêm, conjuntamente, [90-100] % deste mercado (Bayer [50-60] %; ACS [30-40] %). A quota de mercado da Bayer diminuiu em relação aos [90--100] % que a empresa detinha em 1998, enquanto a quota da ACS aumentou de [0-10] % para os actuais [30-40] %. Segundo as partes, a Syngenta detém [0--10] % do mercado. As partes passariam a deter [90--100] % do segmento dos insectos sugadores.

(294) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(295) A totalidade do volume de negócios da Bayer resulta das vendas do organofosforado oxidemetão-metilo (Metasystox-R EC). O único produto comercializado pela ACS é o organofosforado dimetoato (Dafenil), que é fabricado por um terceiro e fornecido por [...].

(296) As partes argumentaram que este mercado não suscitaria preocupações em termos de concorrência, tendo afirmado que os produtos vendidos para protecção de cereais são utilizados, principalmente, noutras culturas, pelo que os seus preços são fixados em função da estrutura concorrencial dos outros mercados. O mercado dos cereais representa menos de [0-10] % das vendas de dimetoato da ACS e das vendas de oxidemetão-metilo da Bayer em Portugal. As partes argumentaram que ambos os produtos são utilizados, principalmente, no mercado dos frutos e frutos de casca rija, de que as partes detêm, conjuntamente, [40--50] %.

(297) Embora as partes tenham afirmado não ter qualquer incentivo para fixar os preços no mercado dos insecticidas para cereais de forma anticoncorrencial, a Comissão considera, em primeiro lugar, que as partes passariam a deter uma posição dominante no mercado dos frutos e frutos de casca rija. Em segundo lugar, após a concentração, as partes ocupariam uma posição dominante em todos os outros mercados em que os dois produtos são utilizados ([...]). Nestas circunstâncias, a Comissão considera que as partes ficariam em posição de aumentar os preços dos seus produtos.

(298) As partes argumentaram ainda que não existiriam preocupações em matéria de concorrência devido ao facto de a quota de mercado da Bayer ter diminuído substancialmente nos últimos anos. A Comissão chama a atenção para o facto de as partes esperarem que a quota de mercado da Bayer aumente [90-100] % em 2004. As partes explicaram que esta estimativa se baseia no pressuposto de que [...] deixará de fornecer dimetoato à nova entidade, pelo que, tendo em conta a reduzida dimensão do mercado, a quota de mercado da Bayer aumentará, ainda que não se preveja um aumento significativo das suas vendas. Todavia, dado que actualmente nada deixa prever a interrupção do fornecimento de dimetoato, a Comissão parte do princípio de que a sobreposição continuará a verificar-se após a concentração.

(299) As partes argumentaram ainda que o oxidemetão-metilo da Bayer será objecto de novo registo pela United Phosphorus, pelo que passará a estar sujeito à concorrência de genéricos. Não obstante, a Comissão considera que, tendo em conta a muito elevada quota de mercado das partes, um produto genérico não deve poder obviar à capacidade das partes para aumentarem os preços neste mercado, sobretudo tratando-se de um genérico de um novo operador no mercado, como o será a United Phosphorus.

(300) [...]. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(301) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para cereais.

d) *Insecticidas para citrinos*

(302) Apenas quatro países do EEE produzem citrinos: Espanha, Grécia, Itália e Portugal. As partes afirmaram que os produtos adequados para protecção dos citrinos contra as pragas de insectos se destinam, essencialmente, a aplicação foliar. Com um valor de [...] milhões de euros, o segmento dos insecticidas foliares representa cerca de [90-100] % do mercado total dos insecticidas para citrinos.

(303) Ao nível do EEE, a quota de mercado combinada das partes ascenderia a [30-40] % do mercado dos insecticidas de solo para citrinos (Bayer [0-10] %; ACS [20-30] %). Neste segmento, o principal operador é a FMC, com as [40-50] % do mercado. No segmento do tratamento foliar, as partes deteriam [10-20] % do mercado total (Bayer [10-20] %; ACS [0-10] %), enquanto a Syngenta detém [30-40] % do mercado.

(304) A nível nacional, as partes passariam a deter uma posição relativamente forte no mercado português das aplicações foliares. Em 2000, o valor total do mercado português ascendia a [...] milhões de euros. Prevê-se que este mercado registe algum crescimento no futuro próximo. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40--50] % (Bayer [30-40] %; ACS [0-10] %). Graças ao aumento das vendas de imidaclopride, a quota de mercado da Bayer tem vindo a aumentar continuamente. A Syngenta é a única outra empresa com I & D presente no mercado. Ainda segundo as partes, a Syngenta deterá [20-30] % do mercado. As partes afirmaram que, no seu conjunto, os fornecedores genéricos detêm uma quota de mercado de [30-40] %, tendo fornecido informações comprovativas desta afirmação.

(305) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes] e o grande número de produtos genéricos, as partes estimam que a posição que lhes foi atribuída no mercado está, no essencial, correcta.

(306) Tendo em conta, unicamente, o segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua parcela do mercado em [30-40] %. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua parcela do mercado em [40-50] %.

(307) A Bayer vende neste mercado, sobretudo, imidaclopride, sob a denominação comercial de Confidor. As vendas de imidaclopride têm vindo a aumentar continuamente, devendo aumentar ainda cerca de [10-20] % até 2004. O imidaclopride é o produto mais vendido no mercado, assegurando [10-20] % da quota de mercado da empresa.

(308) As partes argumentaram que a abamectina da Syngenta tem um espectro de parasitas mais largo do que o imidaclopride e tem mais êxito no mercado, tendo adiantado que, embora a abamectina seja um acaricida que, em Portugal, está homologado unicamente para a lagarta mineira, os agricultores podem deduzir do rótulo que a abamectina pode igualmente combater ácaros, se utilizada na dosagem recomendada para as maçãs. Contudo, a investigação da Comissão revelou que, embora a abamectina combata de facto os ácaros nas maçãs, estes ácaros não infestam os citrinos. De qualquer forma, a utilização dos pesticidas para fins que não os indicados no rótulo é ilícita. Quanto à alegação da Bayer segundo a qual a abamectina é mais bem sucedida no mercado [dados confidenciais acerca da abamectina da Syngenta]. Por conseguinte, não é correcto argumentar que a abamectina tem maior êxito neste mercado.

(309) A Bayer vende ainda ometoato (Folimat SL), fentião (Lebaycid EC) e flufenoxurão (Cascade EC, [...]). As partes argumentarão que o ometoato não será objecto de novo registo na Europa. A ACS vende apenas produtos de terceiros, os mais importantes dos quais é o clorpirifos (Lorvek, [...]) e o butocarboxime (Drawin, [...]).

(310) As partes afirmaram esperar que a sua quota de mercado combinada desça para [20-30] % até 2004, devido ao facto de o ometoato não ser objecto de novo registo e de preverem que o fornecimento de produtos fabricados por terceiros à ACS sejam interrompido. As partes afirmaram ainda que [...]. Por último, as partes argumentaram que irão enfrentar a viva concorrência de dois novos acaricidas: o etoxazole da Sumitomo e a milbemectina da Sankyo. As partes argumentaram que estes dois produtos irão concorrer fortemente com os produtos das partes e contribuir para aumentar, até 2004, as quotas de mercado dos outros concorrentes de [30-40] % para [40-50] %.

(311) A Comissão considera improvável que a quota de mercado das partes caia para [20-30] %. Em primeiro lugar, não há indicações de que os contratos de fornecimento da ACS venham a ser rescindidos. Em segundo lugar, e de acordo com a estimativa conservadora da Bayer, as vendas de imidaclopride deverão aumentar [10-20] pontos percentuais até 2004. [...].

(312) No que respeita ao etoxazole e à milbemectina, a investigação revelou que, enquanto acaricida, nenhum dos produtos poderá competir com o imidaclopride no combate aos insectos sugadores. Além disso, os acaricidas têm um espectro de actividade muito estreito, combatendo principalmente os ácaros. Tendo em conta que as partes afirmaram que o espirodiclofeno será utilizado, principalmente para combater os ácaros e, por conseguinte, não poderá conquistar uma quota de mercado substancial, a Comissão considera que a mesma avaliação deve ser aplicável ao etoxazole e à milbemectina, que combatem os ácaros.

(313) A Comissão sublinha ainda que as partes prevêem o lançamento de [...].

(314) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Como já foi referido, a investigação de mercado sugeriu ainda que a combinação de dois neonicotinóides em carteira irá reforçar consideravelmente a oferta das partes, que ficarão em condições de propor programas de pulverização para gestão da resistência com que os concorrentes não poderão competir.

(315) A Comissão considera ainda que [...] irá reforçar a posição das partes no mercado. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Quanto a [...], na sua avaliação, a Comissão teve em conta a vida relativamente curta dos acaricidas. A investigação revelou que, regra geral, as populações de ácaros têm um elevado potencial de resistência, o que leva a que os acaricidas tenham uma vida relativamente curta. Em consequência, não é provável que surjam preocupações em matéria de concorrência específicas dos acaricidas.

(316) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para citrinos.

e) *Insecticidas para o algodão*

(317) Apenas dois países do EEE produzem algodão: a Espanha e a Grécia. O valor do mercado europeu é de 32,1 milhões de euros. Ao nível do EEE, as partes detêm [20-30] % do segmento dos insecticidas foliares (Bayer [0-10] %; ACS [20-30] %) e apenas [0-10] % do segmento dos insecticidas de solo (Bayer [0-10] %; ACS [0-10] %). No segmento dos insecticidas foliares, as partes tornar-se-iam líderes do mercado, enquanto o maior concorrente, a Syngenta, detém apenas [10-20] % do mercado. Nos insecticidas de solo, a BASF é o principal operador, com [30-40] % do mercado, seguida da FMC ([20-30] %).

(318) A Comissão considera que poderão surgir preocupações em matéria de concorrência no mercado grego dos insecticidas foliares, em que a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (ACS [30-40] %; Bayer [10-20] %). A BASF é o seu principal concorrente, com [10-20] % do mercado, enquanto a Syngenta, a Dow e a DuPont detêm, respectivamente, [0-10] % do mercado. Segundo as partes, os concorrentes locais e genéricos detêm [20-30] % do mercado. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua quota de mercado em [60-70] %.

(319) A Comissão verificou a posição dos principais operadores no mercado com base nos dados confidenciais relativos às vendas que obteve. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Com base numa estimativa conservadora segundo a qual os produtores genéricos deteriam [10-20] % do mercado, a quota combinada das partes ascenderia a [40-50] %. Se se partir do princípio de que os produtores genéricos detêm [20-30] % do mercado, a quota de mercado das partes ascenderá a [40-50] %. Em qualquer dos casos [informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. A Comissão sublinha que a ACS lançou o acetamipride neste mercado em 2001. Dado tratar-se de um lançamento recente, a Comissão não dispõe de informações sobre as vendas de acetamipride. De qualquer forma, estas vendas não foram tidas em conta na estimativa que as partes efectuaram da sua posição de mercado, a qual pode, portanto, ser mais forte.

(320) A ACS vende deltametrina (Decis), tiodicarbe (Larvin), endossulfão (Thiodan) triazofos (Hostathion) e propargite, fabricado por terceiros, (Omite, fornecido pela [...]). A ACS informou ter lançado o acetamipride neste mercado em 2001. O triazofos não será objecto de novo registo. A Bayer vende dez produtos neste mercado, incluindo o imidaclopride (Confidor SL). O dissulfotão (Disyston GR) e o ometoato (Folimat SL) não foram objecto de novo registo. Devido, principalmente, ao não registo de alguns dos produtos, as partes esperam que a sua parcela do mercado desça para [20-30] % em 2004. Os três produtos que serão retirados do mercado representam, actualmente, [0-10] % das vendas combinadas das partes.

(321) As partes alegaram que a transacção proposta não suscita preocupações de concorrência neste mercado, tendo afirmado que o principal mercado do imidaclopride não é o algodão, sendo utilizado, principalmente, noutras culturas, nomeadamente [...]. Em consequência, o preço deste produto não é determinado no mercado do algodão. As partes argumentaram ainda que, dado ser relativamente mais caro do que outros produtos utilizados para o algodão, o imidaclopride não conseguiu, em 2000, conquistar mais de [0-10] % do mercado. [...]. Por último, as partes argumentaram que a sua posição no mercado será posta em causa por novos produtos que os concorrentes se preparam para lançar. Afirmaram, nomeadamente, que o indoxacarbe e o espinosade são mais eficazes contra os lepidópteros e mais seguros para o ambiente do que a deltametrina, pelo que as vendas desta substância deverão diminuir no futuro próximo.

(322) A investigação demonstrou, em primeiro lugar, que o imidaclopride é um produto de primeira linha contra os insectos sugadores e que a sua importância deverá aumentar. A retirada de produtos mais antigos do mercado e os requisitos de segurança ambiental cada vez mais rigorosos deverão ocasionar o aumento das vendas de insecticidas baseados em novas categorias de produtos químicos.

(323) [...].

(324) Por outro lado, a investigação revelou que será lançada neste mercado, no futuro próximo, uma série de novos produtos. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. A Comissão salienta que a ACS lançou neste mercado, em meados de 2001, o acetamipride que veio juntar-se ao neonicotinóide das partes já existente, o imidaclopride. [...].

(325) No que respeita aos insectos mastigadores, a Comissão considera provável, à luz da investigação, que [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado] possa, a curto prazo, competir neste segmento.

(326) Quanto aos insectos sugadores, a Comissão considera que [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado] [...] irá reforçar consideravelmente a posição das partes neste segmento. A Bayer afirmou que [...]. Não obstante, a Comissão considera que a potencial «canibalização» é irrelevante neste caso, na medida em que as vendas continuariam a ser realizadas pela mesma empresa. A Comissão considera ainda que o lançamento de [...] novos neonicotinóides colocará as partes numa posição única em termos de oferta de programas de pulverização para gestão da resistência. Em consequência, a Comissão considera muito provável que a posição das partes no mercado venha a ser reforçada graças à sua forte oferta de neonicotinóides.

(327) Quanto à afirmação das partes segundo a qual no mercado grego opera um grande número de fornecedores genéricos, a Comissão salienta que, com base nas informações fornecidas pelas partes, apenas seis dos produtos das partes estão igualmente registados por outras empresas. No entanto, a Comissão não dispõe de informações relativas à venda efectiva destes produtos no mercado. Não há qualquer registo de imidaclopride genérico, e a Comissão não dispõe de indicações de que esteja a ser desenvolvido por terceiros.

(328) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas foliares para o algodão.

f) *Insecticidas para frutos e frutos de casca rija*

(329) Com um valor global de 203 milhões de euros, o mercado dos insecticidas para frutos e frutos de casca rija é, de longe, o maior mercado de insecticidas agrícolas do EEE. Com um volume de negócios de [...] milhões de euros, o segmento dos insecticidas foliares constitui o maior segmento dos insecticidas para frutos e frutos e casca rija, representando cerca de [90-100] % do mercado.

(330) Tanto a Bayer como a ACS estão activas no segmento dos insecticidas foliares e no segmento dos insecticidas de solo. No segmento foliar do EEE, a sua posição combinada ascende a [30-40] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %), enquanto a Syngenta detém [10-20] % do mercado. No segmento do solo, a quota de mercado combinada das partes ascende a [70-80] %, devido, sobretudo, às actividades da Bayer ([70-80] %). Todos os concorrentes detêm quotas de mercado da ordem dos [0-10] % ou inferiores.

(331) A nível nacional, as actividades das partes sobrepõem-se unicamente no segmento dos insecticidas foliares. Conjuntamente, as partes deteriam quotas de mercado elevadas nos seguintes Estados-Membros: Bélgica ([50-60] %), Dinamarca ([50-60] %), Alemanha ([70-80] %), Grécia ([40-50] %) e Portugal ([40-50] %).

(332) Em 2000, o mercado belga tinha o valor de [...] milhões de euros, devendo regredir ligeiramente até 2004. Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [50-60] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), situação que se manteve razoavelmente estável nos últimos três anos. Os concorrentes mais importantes são a Syngenta ([20-30] %), a BASF ([0-10] %) e a Dow ([0-10] %). As partes estimaram a sua quota de mercado em [...] % no segmento dos insectos sugadores e em [40-50] % no segmento dos insectos mastigadores.

(333) A Comissão verificou as quotas de mercado com base nos dados confidenciais relativos às vendas fornecidos pelos concorrentes. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Em suma, a estimativa apresentada pelas partes da sua parcela do mercado afigura-se, no essencial, correcta.

(334) Neste mercado, os produtos mais importantes da Bayer são o imidaclopride (Confidor), a organotina azocicloestanho (Peropal, [...]) e o tebufenepirade (Masai, [...]). A Bayer vende ainda o piretróide ciflutrina (Baythroid). O principal produto da ACS é a amidina amitraze (Mitac), enquanto os principais produtos de terceiros são [...] o diflubenzurão (Dimlin) e a diacilhidrazina tebufenozida (Mimic, [...]). A ACS vende ainda o piretróide deltametrina (Decis, Decis Quick).

(335) Cerca de um terço do volume de negócios da Bayer e da ACS neste mercado é obtido com produtos de terceiros. As partes prevêem que, após a concentração, a distribuição de alguns destes produtos de terceiros seja interrompida, o que reduzirá a sua quota de mercado para [40-50] %. As partes argumentaram ainda que a quota de mercado da Dow irá aumentar com o lançamento do espinosade, visto que os agricultores irão utilizar este produto contra as lagartas. Além disso, consideram que a homologação prevista do etoxazole da Sumitomo e da milbemectina da Sankyo irá reduzir ainda mais a sua parcela do mercado. As partes argumentaram ainda que, na Bélgica, a procura é muito concentrada, sendo [60-70] % das vendas realizadas pelos dez maiores produtores, o maior dos quais assegura [50-60] % das vendas neste segmento de produtos. As partes argumentaram que os clientes dispõem de suficientes fontes alternativas de abastecimento facilmente acessíveis. Deste modo, as partes argumentam que, mesmo após a concentração, o mercado belga continuará a ser pouco concentrado.

(336) Dado que as partes não apresentaram quaisquer provas de que os contratos de abastecimento vão ser rescindidos, a Comissão presume, para efeitos da presente avaliação, que os contratos de abastecimento serão mantidos.

(337) A investigação da Comissão revelou que, no futuro próximo, serão lançados neste mercado novos produtos. [Informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado]. A Comissão não dispõe de informações sobre o etoxazole e a milbemectina. Contudo, tendo em conta o facto de [...], a Comissão considera provável que as partes conseguirão defender a sua posição no mercado, neste segmento. Devido ao ciclo de vida relativamente curto dos produtos do segmento dos parasitas, não deverão, contudo, surgir preocupações em matéria de concorrência no que respeita aos acaricidas.

(338) A posição das partes no mercado dos insectos sugadores irá reforçar-se significativamente no futuro. A Bayer já está no mercado com o imidaclopride [...].

(339) [...].

(340) A Comissão considera pouco provável que a quota de mercado das partes diminua, no futuro próximo, para o nível estimado pelas partes. No segmento dos insectos sugadores, a carteira de produtos das partes contra estes insectos será reforçada [...]. [Informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado]. A Comissão considera ainda que a potencial «canibalização» é irrelevante para a avaliação do caso, na medida em que as vendas continuarão a ser realizadas pela mesma empresa.

(341) A Comissão salienta que a transacção pode igualmente reforçar a posição das partes no segmento dos insectos mastigadores. Embora os novos produtos concorrentes visem o segmento dos insectos mastigadores, [...], a Comissão considera que a combinação das actuais carteiras de produtos das partes [...] pode dar origem a uma posição dominante neste segmento.

(342) A Comissão considera que a posição das partes pode ser reforçada tanto no segmento dos insectos sugadores como no dos mastigadores, devido à forte posição resultante em termos de gestão da resistência. As partes afirmaram que, ainda que os insectos que infestam sobretudo os frutos e os frutos de casca rija tendam a desenvolver resistência aos produtos em relativamente pouco tempo e a rotação de produtos químicos com modos de actuação diferentes constitua a pedra angular de qualquer programa integrado de gestão da resistência, não consideram que os seus programas de gestão da resistência sejam mais eficazes do que os da maior parte dos seus concorrentes. Segundo as partes, um programa eficaz de gestão da resistência deve incluir, no mínimo, dois ou três produtos diferentes, com modos de actuação diferentes, utilizados rotativamente. As partes argumentaram que tanto a nova entidade como a maior parte das empresas do sector agroquímico estão em condições de oferecer uma gama suficiente de produtos e modos de actuação eficazes, que podem ser utilizados rotativamente para garantir uma gestão integrada da resistência.

(343) A investigação realizada no âmbito deste processo demonstrou que da transacção resultaria uma entidade particularmente forte em matéria de gestão da resistência. As partes seriam a única empresa no mercado a dispor de dois neonicotinóides, o que permitiria uma eficaz rotação de produtos com modos de actuação diferentes, para combater o desenvolvimento de resistência, e o prolongamento do ciclo de vida dos produtos. [...] poderia ser utilizado rotativamente, tanto no segmento dos insectos sugadores como no dos insectos mastigadores. Nenhum dos concorrentes dispõe de neonicotinóides, pelo que não estará em condições de competir com a gama de produtos das partes. A Comissão considera ainda que, nestas circunstâncias, a capacidade de opção na compra não é relevante para a avaliação do presente caso, na medida em que os distribuidores terão de comprar os neonicotinóides às partes.

(344) Tendo em conta o que precede, a forte posição actual no mercado da empresa resultante da concentração e o próximo lançamento de novos produtos pelas partes, a Comissão não considera que o lançamento de novos produtos concorrentes seja suficiente para limitar o poder de mercado da nova entidade. Em consequência, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado belga dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija.

(345) Em 2000, o valor total do mercado dinamarquês ascendia a [...] milhões de euros. O mercado registou uma ligeira regressão, em relação a [...] milhões de euros, mas deverá manter-se ao nível actual. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [50-60] % (Bayer [40-50] %; ACS [0-10] %). A Syngenta é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado.

(346) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(347) A quota de mercado da Bayer resulta, exclusivamente, da comercialização de produtos fornecidos por [...]. A Bayer vende o organofosforado malatião (Maladan) e a tiazolidinona hexitiazox (Nissorun). A ACS vende a amidina amitraze (Mitac), o organofosforado fosalona (Zolone), a tetrazina clofentezina (Apollo) e a benzoilureia diflubenzurão (Dimlin). Devido ao facto de a ACS ter cedido a clofentezina a [...] no decurso deste ano, a quota de mercado da ACS deverá diminuir em cerca de [0-10] % nos próximos anos. As partes prevêem que, a curto prazo, a sua quota de mercado desça para [40--50] %, devido ao lançamento do tiametoxame da Syngenta. As partes estimaram a sua quota de mercado combinada em [50-60] % no segmento dos insectos sugadores e em [40-50] % no segmento dos insectos mastigadores.

(348) [...]. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(349) As partes argumentaram que os clientes dinamarqueses exercem o seu poder de opção na compra, dado que os três distribuidores dinamarqueses asseguram [90--100] % das vendas na Dinamarca. A Comissão não considera este argumento relevante, porquanto é improvável que os três distribuidores realizem as suas compras de insecticidas em conjunto. Também as outras razões já expostas neste contexto são aplicáveis no presente caso. Além disso, dada a sua grande vantagem em relação ao concorrente mais próximo, a Comissão presume que as partes poderão aumentar os seus preços, dado que os produtos da Bayer são utilizados unicamente nesta cultura e que dois dos três actuais produtos da ACS são utilizados nesta cultura ou em mercados de que a ACS detém [90-100] %.

(350) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado dinamarquês dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija.

(351) O valor do mercado alemão, que ascende a [...] milhões de euros, deverá diminuir para [...] milhões de euros até 2004. A quota combinada das partes neste mercado ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70--80] % (Bayer [40-50] %; ACS [30-40] %). Tradicionalmente, a posição da Bayer neste mercado é bastante forte ([30-40] % do mercado em 1998 e [30-40] % em 1999). Segundo as partes, os maiores concorrentes são a Syngenta e a BASF, com, respectivamente [10-20] % e [0-10] % do mercado. As partes estimaram a sua quota de mercado combinada em [70-80] % no segmento dos insectos sugadores.

(352) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(353) Mais de metade do volume de negócios da Bayer resulta das vendas do organofosforado oxidemetão--metilo (Metasystor-R e Metasystor-R-Spezial), embora a empresa comercialize nove outros produtos, entre o quais o imidaclopride. A carteira de produtos da ACS é composta por produtos de terceiros, a saber, a diacilhidrazina tebufenozida (Mimic), o fenepiroximato (Kiron) e a benzoilureia diflubenzurão (Dimlin).

(354) As partes alegaram que, apesar da sua elevada quota de mercado, a transacção proposta não suscita preocupações de concorrência. Segundo elas, a sua posição de mercado irá regredir, devido à retirada de produtos e à suspensão do fornecimento de produtos de terceiros. Afirmaram ainda que a homologação prevista dos novos produtos concorrentes espinosade (Dow) e indoxacarbe (DuPont) irá afectar o mercado alemão. Além disso, o oxidemetão-metilo vai começar a ser produzido como genérico pela United Phosphorus, pelo que os agricultores passarão a contar com dois fornecedores deste produto. As partes argumentaram igualmente que, devido ao facto de os insecticidas deverem ser aplicados durante o período de floração das árvores, a toxicidade para as abelhas constitui um elemento muito importante para o êxito comercial dos produtos neste mercado. Ora, segundo elas, o indoxacarbe é menos prejudicial para as abelhas e para outros insectos benéficos, pelo que este produto deve conquistar mercado em detrimento do oxidemetão--metilo. Não obstante, as partes prevêem que a sua quota de mercado combinada se mantenha relativamente elevada ([50-60] %) em 2004. Por último, as partes argumentaram que os clientes alemães não hesitam em fazer valer plenamente o seu poder de compra: os dez maiores distribuidores alemães asseguram [90-100] % das vendas de produtos químicos agrícolas.

(355) No que respeita à afirmação das partes de que a sua quota de mercado irá diminuir na sequência da perda de produtos de terceiros, não foi apresentada qualquer prova de que serão rescindidos contratos com terceiros. Embora a clofentezina tenha sido cedida a [...] em 2001, em 2000, este produto representou apenas [0--10] % da quota de mercado da ACS.

(356) Quanto ao facto de o oxidemetão-metilo ir começar a ser produzido igualmente como genérico pela United Phosphorus, a Comissão salienta que será necessário algum tempo até que as vendas deste produto se tornem significativas. Além disso, à luz da investigação, é possível que as vendas de oxidemetão-metilo, um organofosforado, diminuam devido à sua toxicidade. Por outro lado, é realista esperar que as vendas de produtos mais recentes, como o imidaclopride, aumentem (o que é igualmente previsto pelas partes) e substituam as de oxidemetão-metilo, devido ao melhor perfil toxicológico destes produtos. A investigação revelou que não está previsto o aumento das vendas de organofosforados.

(357) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Com excepção de [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado], todos estes produtos são eficazes contra os insectos mastigadores e não são particularmente eficazes contra os insectos sugadores.

(358) Paralelamente, a Comissão considera que as partes irão reforçar a sua posição combinada, devido a [...]. [Informações confidenciais relativas a um produto prestes a ser lançado].

(359) A Comissão considera que, fundamentalmente pelas razões apontadas no caso do mercado belga dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija, a posição das partes será reforçada [...], tanto no segmento dos insectos sugadores como no segmento dos insectos mastigadores. Quanto a [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado], a Comissão considera que [informações confidenciais relativas ao potencial de mercado de um produto concorrente prestes a ser lançado].

(360) Quanto ao argumento das partes de que o indoxacarbe é menos prejudicial para as abelhas e para outros insectos benéficos, a Comissão chama a atenção para o facto de o indoxacarbe apenas ser eficaz contra insectos mastigadores. Em relação aos insectos sugadores, [...].

(361) Relativamente ao argumento das partes segundo o qual os clientes alemães fazem valer o seu forte poder de negociação na compra, a Comissão não tem conhecimento de nenhum cliente que realize, isoladamente, vendas significativas no mercado alemão de químicos agrícolas, tal como não tem provas de que estes clientes procedam a compras agrupadas ou tomem outras medidas similares com vista a reforçar o seu poder negocial perante as partes. Por último, nenhum dos concorrentes dispõe de neonicotinóides, pelo que não estará em condições de competir com a gama de produtos das partes. Em consequência, a elasticidade da procura é reduzida. Além disso, os clientes não podem começar a fabricar os produtos, nem promover facilmente a entrada de novos operadores no mercado. Nestas circunstâncias, a Comissão não considera que o poder de opção na compra dos clientes seja relevante para a apreciação do presente processo.

(362) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado alemão dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija.

(363) O mercado grego dos insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija é, após o italiano e o francês, o maior do EEE. O valor total do mercado, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá diminuir para cerca de [...] milhões de euros até 2004.

(364) Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascende a [40-50] % (Bayer [30-40] %; ACS [0--10] %), situação que se manteve relativamente estável nos últimos três anos. Os concorrentes mais importantes são a Syngenta ([10-20] %), a BASF ([0-10] %) e a Dow ([0-10] %). Segundo as partes, [30-40] % do mercado são abastecidos por concorrentes locais e genéricos. As partes estimaram a sua quota de mercado em [40-50] % no segmento dos insectos mastigadores e em [30-40] % no segmento dos insectos sugadores.

(365) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Com base nestes dados, a quota de mercado das partes seria de cerca de [40--50] %, embora seja importante notar que os dados relativos às vendas das partes não incluem as vendas de acetamipride, que foi lançado, para os pêssegos, em 2001. Tendo em conta este facto e [informações confidenciais relativas às vendas de um concorrente], a posição das partes no mercado dos parasitas sugadores é, provavelmente, bastante mais favorável do que a estimada.

(366) A carteira de produtos das partes neste mercado é extensa: a Bayer vende [...] produtos e a ACS 13 produtos. Cerca de metade do volume de negócios da Bayer resulta da venda de produtos à base de fentião (vendidos sob as denominações comerciais de Lebaycid e Lebaycid-Minister). Os principais produtos da ACS são o amitraze, a fosalona e a deltametrina. As partes argumentaram que nenhum destes produtos se encontra protegido por patente, pelo que estão sujeitos à concorrência dos genéricos. As partes prevêem que

as vendas de fentião registem uma quebra, devido a problemas surgidos no processo de novo registo. Em consequência, as partes afirmam que a sua quota de mercado combinada deverá descer para [30-40] % até 2004. Segundo as estimativas das partes, todos os seus concorrentes deverão aumentar as suas quotas de mercado.

(367) A Comissão observa que, neste mercado, existem três outros registos para o amitraze, dois para a fosalona e um para a deltametrina. No entanto, a Comissão não dispõe de informações relativas à venda efectiva destes produtos no mercado ([18]). A Bayer vende o seu neonicotinóide imidaclopride neste mercado. Contudo, as partes argumentaram que o imidaclopride não tem nem terá qualquer importância no mercado grego dos insecticidas para frutos e frutos de casca rija (o imidaclopride representa, actualmente, [0-10] % do total das vendas neste mercado). As partes alegaram que o produto não irá desempenhar um papel decisivo neste mercado devido ao facto de não estar homologado para as azeitonas, que representam [90-100] % do mercado grego dos frutos e frutos de casca rija. [...]. Todos os outros produtos das partes se encontram homologados para as azeitonas.

(368) Como já foi referido, a ACS lançou o novo neonicotinóide acetamipride, para os pêssegos, já em 2001. [...]. [Informações confidenciais relativas a um produto prestes a ser lançado]. [...]. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(369) A Comissão considera que, no que respeita às azeitonas, haverá concorrência, desde que [...]. Quanto aos demais segmentos do mercado dos frutos e dos frutos de casca rija, a Comissão nota que a já forte posição das partes irá ser reforçada por [...]. A Comissão considera que, fundamentalmente pelas razões apontadas no caso do mercado belga dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija, a posição das partes será reforçada [...], tanto no segmento dos insectos sugadores como no segmento dos insectos mastigadores. Na sua avaliação, a Comissão teve em conta o facto de [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Não obstante, dado que as partes disporão de [...] neonicotinóides na sua carteira de produtos, a Comissão considera que os concorrentes não poderão contrariar o poder de mercado das partes.

([18]) A este propósito, a Comissão nota igualmente que [...].

(370) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija.

(371) No mercado português, com um valor global de [...] milhões de euros, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %). A Syngenta é o seu mais próximo concorrente ([10--20] %), enquanto os fornecedores locais e genéricos, no seu conjunto, detêm [40-50] % do mercado. As partes estimaram a sua quota de mercado combinada em [40-50] % no segmento dos insectos sugadores e em [40-50] % no segmento dos insectos mastigadores.

(372) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(373) A exemplo do que acontece na Grécia, as partes vendem um grande número de produtos neste mercado: a Bayer vende 10 produtos e a ACS 14. Neste mercado, os produtos mais importantes da Bayer são o imidaclopride (Confidor) e o fentião (Lebacyd). A ACS vende um grande número de produtos, incluindo o amitraze (Mitac), o endossulfão (Thiodan), a fosalona (Zolone) e a deltametrina (Decis). Ambas as empresas distribuem diversos produtos fabricados por terceiros. Metade da quota de mercado das partes é obtida com produtos que são bastante ou exclusivamente utilizados nestas culturas, o que sugere que as decisões em matéria de preços são tomadas em função, essencialmente, deste mercado.

(374) De acordo com uma estimativa das partes, apesar de a Bayer aumentar a sua quota de mercado para [20--30] %, a quota de mercado da nova entidade irá diminuir para apenas [30-40] %, devido à cedência da clofentezina da ACS a [...] e [...]. Em 2000, estes produtos representaram [0-10] % da quota de mercado da ACS. As partes alegaram que a sua parcela do mercado diminuiria também devido à interrupção da distribuição de produtos de terceiros e, por último, argumentaram que a sua quota de mercado iria diminuir à medida que os concorrentes fossem lançando novos produtos no mercado.

(375) As partes não forneceram quaisquer provas da interrupção da distribuição de produtos de terceiros. Numa fase avançada do processo, as partes corrigiram as suas declarações sobre o endossulfão, tendo afirmado que, afinal, este produto será registado para todos os frutos e frutos de casca rija para os quais se encontra actualmente homologado. Quanto ao lançamento de novos produtos, a Comissão sublinha que [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Quanto à afirmação das partes de que os novos acaricidas etoxazole e milbemectina serão homologados, a Comissão não conseguiu verificar esta informação.

(376) [...], [informações confidenciais da ACS], [...]. A Comissão considera que, fundamentalmente pelas razões apontadas no caso do mercado belga dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija, a posição das partes será reforçada por [...], tanto no segmento dos insectos sugadores como no segmento dos insectos mastigadores. Na sua avaliação do segmento dos parasitas sugadores, a Comissão teve em conta o facto de [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. [...] [informações confidenciais relativas a um concorrente], a Comissão considera que os concorrentes não poderão, no futuro próximo, contrariar o poder de mercado das partes.

(377) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para frutos e frutos de casca rija.

g) *Insecticidas para uvas*

(378) Em 2000, o mercado dos insecticidas para uvas do EEE valia 116 milhões de euros e era composto, quase inteiramente, por insecticidas foliares (o valor dos insecticidas de solo não vai além de [...] milhões de euros). No segmento foliar do EEE, a quota de mercado combinada das partes ascende a [20-30] % (Bayer [10--20] %; ACS [10-20] %), sendo a BASF ([20-30] %) e a Syngenta ([10-20] %) os seus concorrentes mais fortes. No segmento dos insecticidas de solo, as partes lideram claramente o mercado do EEE, com [50-60] % (Bayer [30-40] %, ACS [20-30] %).

(379) No segmento foliar, as partes deterão uma quota de mercado relativamente elevada na Alemanha ([50--60] %).

(380) Na Alemanha, o valor total do mercado, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá diminuir para cerca de [...] milhões de euros até 2004. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [50-60] % (Bayer [40--50] %; ACS [10-20] %). Neste mercado, a Bayer detém tradicionalmente uma posição forte, com [40-50] % do mercado em 1998, [30-40] % em 1999 e [40-50] % em 2000. A quota de mercado da ACS tem oscilado entre os [20-30] % e os actuais [10-20] %. Os concorrentes mais importantes são a BASF ([10-20] %) e a Syngenta ([10-20] %).

(381) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(382) As partes estimaram a sua quota de mercado em [50--60] % no segmento dos insectos sugadores e em [50-60] % no segmento dos insectos mastigadores. Contudo, [informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes], é provável que estas quotas de mercado sejam mais elevadas.

(383) [90-100] % das vendas da Bayer são obtidas com o paratião-etilo e o paratião-metilo, fabricados por terceiros, nenhum dos quais será objecto de novo registo. As partes argumentaram que este facto implicará uma importante diminuição da quota de mercado da Bayer. As partes argumentaram ainda que a deterioração da posição de mercado da Bayer será agravada pelo lançamento dos novos produtos concorrentes espinosade (Dow) e indoxacarbe (DuPont). Em consequência, segundo as partes, a quota de mercado da Bayer descerá apenas para [0-10] %, enquanto a quota combinada de ambas descerá, até 2004, para [10--20] %.

(384) A Comissão observa que [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. [...]. A Comissão concorda com as partes quanto ao facto de a sua parcela do mercado poder diminuir no futuro próximo devido ao não registo dos mais importantes produtos da Bayer. Atendendo, por outro lado, aos novos lançamentos, a Comissão considera improvável que, no futuro próximo, as partes consigam manter uma posição dominante no mercado. Todavia, para efeitos da presente decisão, a Comissão nota que a sobreposição e a elevada quota de mercado irão manter-se até, pelo menos, 2003, podendo mesmo, devido à possibilidade de prorrogar o período de venda até 18 meses, prolongar-se por mais tempo.

(385) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado alemão dos insecticidas foliares para uvas.

h) *Insecticidas para plantas ornamentais*

(386) Em 2000, o valor total do mercado dos insecticidas para flores e plantas ornamentais ascendia a 24 milhões de euros. Neste mercado do EEE, as partes tornar-se-iam líderes de mercado, com uma quota de [30-40] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %). O seu maior concorrente é a Syngenta ([30-40] %), seguida da BASF ([10-20] %) e da DuPont ([0-10] %). O segmento das aplicações foliares é o maior dos dois segmentos ([...] milhões de euros). As partes deteriam, conjuntamente, [20-30] % deste mercado (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %). As partes tornar-se-iam o mais forte operador, em termos de quota de mercado, com [80-90] % do mercado (Bayer [40-50] %; ACS [30-40] %).

(387) As aplicações foliares não são susceptíveis de causar preocupações em matéria de concorrência. No que respeita às aplicações no solo, as partes passariam a ser o operador mais forte em Itália ([90-100] %).

(388) No mercado italiano, com um valor global de 500 000 euros em 2000, as partes deterão, segundo as suas próprias estimativas, [90-100] % do mercado (Bayer [10-20] %; ACS [70-80] %). As partes esperam manter esta posição de mercado no futuro próximo. A Syngenta e a DuPont detêm quotas de mercado da ordem dos [0-10] %.

(389) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Portanto, as partes deverão deter perto de [70-80] % [informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(390) Neste mercado, a ACS vende unicamente aldicarbe, sob a denominação comercial de Temik. Quanto à Bayer, mais de [70-80] % do seu volume de negócios resulta do fenamifos, vendido sob a denominação comercial de Nemacur GR.

(391) As partes argumentaram que a sua quota de mercado combinada não lhes permite determinar os preços dos seus produtos de acordo com a situação concorrencial no mercado das plantas ornamentais. A totalidade do volume de negócios da ACS neste mercado é gerada pelo aldicarbe, comercializado sob a denominação comercial de Temik. Apenas [30-40] % do volume de negócios gerado com este produto em Itália pode ser imputado ao mercado dos insecticidas para plantas ornamentais, sendo o produto igualmente utilizado em batatas, produtos hortícolas, tabaco e outras culturas. As partes argumentaram igualmente que o principal produto da Bayer, o fenamifos, é mais utilizado em produtos hortícolas do que em flores e plantas ornamentais. Afirmaram ainda que a Syngenta lançou recentemente um novo produto, o fostiazato, no mercado italiano dos insecticidas para plantas ornamentais, pelo que prevêem que a quota de mercado da Syngenta suba para [20-30] %.

(392) A Comissão observa que as vendas totais de aldicarbe ascenderam a [...] euros no mercado dos insecticidas para plantas ornamentais, enquanto no das batatas se cifraram em [...] euros, no dos produtos hortícolas em [...] euros e no do tabaco em [...]. Como adiante se verá, a quota de mercado das partes no segmento dos produtos hortícolas é bastante mais elevada (quase [90-100] % das vendas comunicadas) do que o estimado. Em consequência, dado que as vendas de aldicarbe para plantas ornamentais e produtos hortícolas representam quase [70-80] % do total das vendas, é provável que a forte posição das partes no mercado das plantas ornamentais influencie as decisões de preço. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que a transacção acarretará uma mudança sensível da estrutura do mercado.

(393) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. As partes continuarão a deter uma posição dominante no segmento dos insectos mastigadores, que são os principais parasitas que vivem no solo.

(394) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos insecticidas de solo para plantas orçamentais.

i) *Insecticidas para batatas*

(395) Em 2000, o valor total do mercado de insecticidas para batatas do EEE ascendia a 55,4 milhões de euros. Os insecticidas foliares e de solo respondem em partes sensivelmente iguais pelo volume de negócios.

(396) As partes passarão a liderar o mercado do EEE ([50-60] %), seguidas da Syngenta ([10-20] %), da DuPont ([10-20] %) e da BASF ([0-10] %). As partes serão o mais forte operador tanto nas aplicações de solo como nas foliares. Nas aplicações de solo, as partes deterão, conjuntamente, [60-70] % do mercado (Bayer [0-10] %; ACS [50-60] %). Neste mercado, a DuPont é o principal concorrente, com [20-30] % do mercado. Nas aplicações foliares, as partes deterão [40-50] % do mercado (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %), seguidas da Syngenta ([30-40] %) e da BASF ([0-10] %).

Insecticidas foliares

(397) Nas aplicações foliares, as partes deterão quotas de mercado elevadas em Portugal ([60-70] %) e em Espanha ([40-50] %). O valor total do mercado português ascendia a [...] milhões de euros. A quota combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [60-70] % (Bayer [40-50] %; ACS [20--30] %). Actualmente, os principais concorrentes são a Syngenta ([10-20] %), a BASF ([0-10] %) e uma série de fornecedores locais e genéricos, que, no seu conjunto, detêm [20-30] % do mercado.

(398) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(399) As partes afirmaram que todos os seus produtos neste mercado se destinam a combater os insectos mastigadores. No segmento dos insectos mastigadores, as partes estimaram a sua quota de mercado em [60--70] %. [Informações confidenciais relativas às vendas de um concorrente].

(400) Cerca de [70-80] % do volume de negócios da Bayer neste mercado são gerados pelo Bacillus thuringiensis, que é um produto de um terceiro, fornecido por [...] e comercializado sob a denominação comercial de Biotrata. O segundo principal produto da Bayer no segmento foliar é o azinfos-metilo (Gusathion-M), fornecido à Bayer por [...]. Neste mercado, a Bayer vende ainda o imidaclopride (Confidor) e a beta--ciflutrina. A deltametrina, em mistura com outros ingredientes activos ou isoladamente, é responsável pela maior parte das vendas da ACS. A ACS vende ainda lindano (fornecido por [...]), clorfenvinfos (fornecido por [...]) e clorpirifos (fornecido pela Dow). O lindano e o clorfenvinfos, que representam cerca de [30-40 %] das vendas da ACS neste mercado, não serão objecto de novo registo. Segundo as partes, em 2004, a sua quota de mercado deverá descer para [50--60] %.

(401) As partes argumentaram que este mercado não suscitaria preocupações em termos de concorrência, alegando que a deltametrina está sujeita à concorrência dos genéricos e de outros piretróides, incluindo a lambda--cialotrina da Syngenta e a alfa-cipermetrina da BASF. Contudo, não projectaram um aumento sensível da quota de mercado destes produtos e, como já se referiu, esperam que a sua quota de mercado se mantenha importante no futuro próximo.

(402) As partes sustentaram que o neonicotinóide imidaclopride da Bayer irá enfrentar a forte concorrência do acetamipride da Nippon Soda. A ACS, que irá distribuir o acetamipride, indicou que [informações confidenciais da ACS]. As partes afirmaram que a DuPont irá lançar o indoxacarbe no mercado português em 2002. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(403) No que respeita ao segmento dos insectos sugadores, [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado]. Quanto aos insectos mastigadores, a Comissão considera que a posição das partes se manterá igualmente forte no futuro próximo. Concretamente, a operação iria reunir os piretróides das partes: a deltametrina e a beta-ciflutrina. Segundo terceiros, estes piretróides poderão ser utilizados com êxito em programas de rotação. Dado que o imidaclopride é igualmente eficaz contra alguns insectos mastigadores, a combinação destes três produtos iria reforçar a posição das partes no segmento dos insectos mastigadores.

(404) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para batatas.

(405) Por último, no mercado espanhol, com um valor global de [...] milhões de euros, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %). A Syngenta detém [20-30] % do mercado e a BASF [0-10] %. No seu conjunto, os fornecedores genéricos detêm [20-30] % do mercado, tendo as partes fornecido informações que comprovam esta afirmação.

(406) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Partindo deste pressuposto, a Comissão considera provável que a quota de mercado das partes seja ligeiramente superior à que foi por estas estimada, da ordem dos [40-50] % [informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(407) As partes estimaram a sua quota de mercado em [50--60] % no segmento dos insectos sugadores e em [30-40] % no segmento dos insectos mastigadores. [Informações confidenciais relativas às vendas de um concorrente]. Com base no que precede, a Comissão considera que a posição de mercado das partes, tal como estas a estimaram, se afigura correcta.

(408) As partes estão presentes neste mercado, principalmente, com os seus insecticidas de nova geração: a maior parte do volume de negócios da ACS é gerado pelo fipronil (Regent), que responde por [50-60 %] da quota da ACS neste mercado, enquanto o imidaclopride (Confidor) da Bayer é responsável por [20-30] % da quota de mercado desta empresa, que é de [20--30] %.

(409) As partes argumentaram que, mesmo após a concentração, o mercado espanhol continuará a ser um mercado competitivo, em que operam diversos fornecedores internacionais e nacionais. As partes afirmaram que um grande número de fornecedores locais e genéricos vende uma série de produtos tão eficazes como os produtos da Bayer e da ACS. Em consequência, as partes argumentaram que, caso tentasse aumentar os preços em relação aos dos fornecedores concorrentes, a entidade resultante da concentração perderia de imediato as suas quotas de mercado para os fornecedores mais pequenos.

(410) A Comissão considera que, presentemente, as partes dispõem dos insecticidas mais poderosos do mercado, cujas vendas deverão aumentar no futuro próximo. No que respeita ao imidaclopride, a Comissão considera que este produto tem já os preços mais elevados do EEE e, sobretudo, é o insecticida mais vendido neste mercado. Por conseguinte, em todos os mercados do EEE, as partes podem fixar o preço do produto sem ter em conta a concorrência. No que respeita ao fipronil, a Comissão observa que, em Espanha, este produto é utilizado quase exclusivamente neste mercado, pelo que o seu preço é, em larga medida, determinado neste mercado, em que as partes passarão a deter uma posição claramente dominante.

(411) Como já foi referido, terceiros indicaram que a combinação do imidaclopride e do fipronil permite alargar e completar o espectro de parasitas coberto pelos novos produtos químicos das partes. Ambos os compostos combatem eficazmente e com segurança o principal parasita (o escaravelho da batateira) e oferecem um novo modo de actuação, capaz de vencer a resistência a outras categorias de produtos químicos. Sob este aspecto, a possibilidade das partes de oferecerem programas de tratamento tecnicamente superiores seria única e sem resposta por parte dos concorrentes. Em segundo lugar, devido à sobreposição dos parasitas--alvo e aos diferentes modos de actuação da imidacloprida e do fipronil, existem sérias possibilidades de recorrer à rotação entre os dois produtos para gerir a resistência.

(412) A investigação revelou que não existem substitutos eficazes para o imidaclopride ou para o fipronil, pelo que a Comissão não considera que os produtos genéricos, pertencentes a categorias de produtos químicos mais antigas, possam, quer agora, quer num futuro próximo, concorrer efectivamente com os produtos das partes.

(413) As partes sustentaram que o imidaclopride irá enfrentar forte concorrência com o lançamento do acetamipride da Nippon Soda. Quanto ao acetamipride, as partes prevêem concorrência não só do co-distribuidor do produto, designado pela Nippon Soda, mas também do acetamipride genérico, que já se encontra no mercado, e do tiametoxame da Syngenta. Segundo as partes, ambos os factores votam ao insucesso qualquer tentativa da nova entidade de aumentar de forma anticoncorrencial os preços do acetamipride. As partes alegam ainda que o acetamipride e as formas genéricas deste produto irão igualmente concorrer com o fipronil e o imidaclopride. As vendas do fipronil [informações confidenciais da ACS].

(414) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(415) As partes forneceram informações segundo as quais o acetamipride genérico chinês é ilegalmente introduzido em Espanha a partir de Marrocos. Tendo em conta o carácter ilícito e incerto destes fornecimentos, a Comissão não considera que os mesmos possam constituir efectiva concorrência no mercado. [...] [informações confidenciais da ACS].

(416) A transacção irá combinar dois produtos químicos líderes de mercado, o imidaclopride e o fipronil. Além disso, a operação iria reunir piretróides bastante fortes: a ciflutrina, a beta-ciflutrina e a deltametrina. Nenhum dos concorrentes pode responder a esta oferta única, que conferirá às partes novas possibilidades de oferecer programas de pulverização para gestão da resistência.

(417) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado espanhol dos insecticidas foliares para batatas.

Insecticidas de solo

(418) No que respeita aos insecticidas de solo para batatas, as partes deterão quotas de mercado muito elevadas na Grécia ([60-70] %) e em Portugal ([70-80] %).

(419) Em 2000, o valor total do mercado grego ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [60-70] % (Bayer [10-20] %; ACS [50-60] %). Os concorrentes mais importantes são a Syngenta ([10-20] %), a DuPont ([0-10] %) e a BASF ([0-10] %).

(420) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Com base nestes valores, a Comissão considera que a posição de mercado das partes se situa entre os [60-70] % e os [70-80] %.

(421) O volume de negócios da ACS resulta, essencialmente, das vendas de aldicarbe e de etoprofos. A maior parte do volume de negócios da Bayer no segmento das batatas resulta das vendas de fenamifos e de carbofurão (fornecido à Bayer por [...]).

(422) As partes argumentaram que a transacção proposta não conferiria à entidade resultante da concentração uma posição dominante no mercado. As partes afirmaram que, devido à cedência do clormefos a [...], as vendas da ACS irão diminuir. Outro produto da ACS, [...]. Em consequência, segundo as partes, as vendas deste produto irão descer mais de [50-60] % (dos actuais [20-30] % para [10-20] %). As partes argumentaram ainda que a Syngenta está a lançar o fostiazato no mercado grego. As partes estimaram que, no momento em que as vendas deste produto estiverem no auge, a Syngenta deterá [20-30] % do mercado. Por último, esperam a concorrência do cadusafos da FMC, que, aparentemente, é muito eficaz contra nemátodos. Por estes motivos, as partes esperam que a sua quota de mercado desça para [40-50] %.

(423) Quanto à afirmação das partes de que a Syngenta e a FMC irão lançar novos produtos [informações confidenciais relativas a um produto concorrente] A Comissão observa que o fostiazato é um organofosforado e que se prevê que a utilização dos produtos desta categoria diminua. Além disso, [informações confidenciais da ACS], as partes poderão, em larga medida, defender a sua posição no mercado no futuro próximo.

(424) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas de solo para batatas.

(425) Em 2000, o valor total do mercado português ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70-80] % (Bayer [60-70] %; ACS [10-20] %), sendo o resto do mercado, cerca de [20-30] %, detido por fornecedores locais.

(426) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(427) A quota de mercado da CAS resulta do clormefos (comercializado sob a denominação comercial de Dotan) e do carbofurão, fornecido por terceiros. Quanto à Bayer, o seu volume de negócios é gerado pelo fenamifos (vendido sob a denominação comercial de Nemacur).

(428) O clormefos da ACS foi cedido a [...]. As partes afirmaram que o carbofurão tem vindo a ser fornecido à ACS por [...] e que prevêem que este fornecimento seja interrompido. As partes argumentaram que o fostiazato da Syngenta e o cadusafos da FMC deverão concorrer com o fenamifos. Segundo as partes, em 2004, a sua quota de mercado deverá descer para [30-40] %. Por último, as partes argumentaram que [60-70] % do volume de negócios gerado pelo carbofurão no mercado português podem ser atribuídos ao milho. Ora, no mercado dos insecticidas para o milho, a quota de mercado combinada das partes é de apenas [0-10] %. Por este motivo, as partes argumentaram que o preço do Furadan, à base de carbofurão, é determinado num mercado altamente competitivo e qualquer discriminação ou fixação abusiva de preços contra os produtores de batatas não seria bem sucedida.

(429) As partes não forneceram quaisquer provas da interrupção do fornecimento de carborfurão. A Comissão nota igualmente que, no que respeita à fixação dos preços do carbofurão, actualmente, as vendas das partes no segmento do milho representam apenas [...] euros, enquanto no segmento das batatas ascendem a [...] euros. Ainda que as condições de concorrência não sejam idênticas nos dois mercados, a Comissão considera que o facto de as vendas no mercado das batatas serem quase iguais tem influência na fixação do preço do produto. Após a transacção, as partes poderiam ter incentivo para aumentar o preço com base na forte posição que detêm no mercado das batatas e na possibilidade de aumentar as receitas das vendas nesse mercado.

(430) Quanto ao lançamento de produtos concorrentes, [informações confidenciais relativas a um produto concorrente]. A Comissão considera que as partes poderão manter uma importante parcela do mercado, atendendo a que [informações confidenciais da ACS]. Na ausência de produtos concorrentes fortes, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas de solo para batatas.

j) *Insecticidas para o arroz*

(431) Com um volume de negócios de apenas 4,1 milhões de euros no EEE, o mercado dos insecticidas para o arroz tem uma dimensão reduzida. Do total, [...] milhões de euros foram gerados por insecticidas foliares. Ao nível do EEE, as partes passariam a deter uma quota de [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %). No segmento dos insecticidas foliares deteriam [40--50] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), enquanto no segmento dos insecticidas de solo deteriam menos de [0-10] %. Todos as outras multinacionais têm quotas de mercado inferiores a [0-10] % em ambos os segmentos.

(432) Os insecticidas para o arroz são vendidos apenas em quatro Estados-Membros, a saber, Grécia, Itália, Portugal e Espanha. As actividades das partes apenas se sobrepõem na Grécia e em Portugal. A concorrência seria negativamente afectada em Portugal.

(433) Com um valor de apenas [...] milhões de euros, tal como o grego, o mercado português dos insecticidas foliares para o arroz tem uma dimensão extremamente reduzida. Neste mercado, as partes são os únicos produtores de insecticidas foliares para o arroz (Bayer [10-20] %; ACS [80-90] %).

(434) [Informações confidenciais relativas às vendas dos concorrentes].

(435) A Bayer vende unicamente o Metasystox-R, um produto à base do ingrediente activo oxidemetão-metilo. Segundo as partes, o oxidemetão-metilo vai estar sujeito à concorrência do genérico da United Phosphorus. A ACS vende apenas um produto, o clorfenvinfos, que é fornecido pela BASF. O clorfenvinfos não será objecto de novo registo. Por este motivo, as partes esperam que, em 2004, a quota de mercado da entidade resultante da concentração seja inferior a [20-30] %.

(436) A Comissão concluiu que, embora a quota de mercado das partes deva cair abruptamente devido à retirada do oxidemetão-metilo, estas manterão a sua posição dominante, pelo menos, até 2003. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(437) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para o arroz.

k) *Insecticidas para o tabaco*

(438) Em 2000, o valor do mercado dos insecticidas para tabaco no EEE ascendeu a 13,7 milhões de euros. Neste mercado, as partes tornar-se-iam claramente dominantes, tanto em geral, como nos segmentos foliar e de solo. A quota combinada das partes neste mercado ascende a [50-60] % (Bayer [40-50] %; ACS [0-10] %), enquanto a BASF detém ([10-20] %) e a Syngenta ([0-10] %). No segmento foliar, a quota das partes é de [60-70] %, verificando-se uma pequena sobreposição da ACS ([0-10] %). Todos os outros concorrentes detêm quotas de mercado inferiores a [10-20] %. Nos insecticidas de solo, as partes detêm [30-40] % do mercado (Bayer [20-30] %; ACS [10--20] %). A BASF é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado.

(439) Neste mercado, os produtos mais importantes da Bayer têm como ingredientes activos o imidaclopride, o metamidofos e o fenamifos. O principal produto da ACS é a deltametrina.

Insecticidas foliares

(440) Nos insecticidas foliares, as partes deteriam quotas de mercado relativamente elevadas na Grécia ([50-60] %) e em Itália ([60-70] %).

(441) O mercado grego dos insecticidas foliares para tabaco é o maior do EEE, tendo atingido, em 2000, o valor de [...] milhões de euros. Neste mercado, a quota de mercado combinada das partes ascende a [50-60] % (Bayer [50-60] %; ACS [0-10] %). Os concorrentes multinacionais mais importantes são a Syngenta ([10--20] %) e a BASF ([0-10] %). No seu conjunto, as empresas locais detêm mais de [20-30] % do mercado.

(442) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Afigura-se que as partes estimaram correctamente a sua posição no mercado. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(443) As partes afirmaram não ter vendas no segmento dos insectos mastigadores e deter [40-50] % do mercado no segmento dos insectos sugadores. [Avaliação confidencial das vendas dos concorrentes], a Comissão considera provável que a posição das partes nos segmentos dos insectos sugadores e mastigadores não seja diferente da que detêm no mercado geral.

(444) O principal produto da Bayer neste mercado é o imidaclopride (Confidor), que representa [40-50] % da sua parte neste mercado. A Bayer fornece ainda, nomeadamente, metamidofos (Tamaron), [...] por [...]. A ACS vende igualmente metamidofos ([...]), tendo lançado o acetamipride neste mercado em 2001. Estas vendas não são tidas em conta nas estimativas das quotas de mercado das partes.

(445) As partes argumentaram que, dado que a ACS acrescenta apenas uma percentagem insignificante à quota de mercado da Bayer, a concentração proposta não implica qualquer mudança para a actual estrutura de mercado. A este propósito, as partes sustentaram que, muito provavelmente, o acordo de fornecimento do metamidofos, que está a ser retirado do mercado, será rescindido após a concentração. Argumentaram ainda que o imidaclopride apenas está protegido por uma patente de processo, fácil de contornar com um método de produção diferente, sugerindo, deste modo, uma eventual concorrência de genéricos. Por último, as partes sustentaram que irão enfrentar forte concorrência devido ao lançamento do acetamipride da Nippon Soda. Em consequência, as partes estimaram que a sua quota de mercado combinada deverá diminuir para [40-50] % em 2004.

(446) A Comissão observa que foi iniciado o processo de novo registo do metamidofos. As partes não forneceram qualquer prova da rescisão do acordo de fornecimento do metamidofos.

(447) Quanto à afirmação das partes de que uma patente de processo é fácil de contornar, a investigação revelou que tal não é o caso e que uma reduzida protecção por patente não implica necessariamente o lançamento do produto em causa por um produtor genérico. A Comissão não dispõe de quaisquer indicações de que uma empresa genérica esteja a desenvolver uma forma genérica de imidaclopride para lançar neste mercado.

(448) A Comissão concorda com as partes quanto ao facto de a adição da quota de mercado da ACS gerada pelo metamidofos ([0-10] %) não ter, muito provavelmente, qualquer efeito apreciável na actual estrutura do mercado, em que, até agora, a Bayer tem fixado os preços do imidaclopride de forma independente dos demais operadores. Não obstante, a Comissão considera que a combinação do imidaclopride e do acetamipride reforçaria significativamente a posição das partes no mercado.

(449) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes]. Além disso, à luz da investigação, a combinação de dois neonicotinóides e dos piretróides ciflutrina e beta-ciflutrina daria origem a uma oferta de produtos única para efeitos de gestão da resistência.

(450) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas foliares para o tabaco.

(451) Em 2000, o valor do mercado italiano dos insecticidas foliares para tabaco ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [60-70] % (Bayer [60-70] %; ACS [0-10] %). A Syngenta detém [10-20] % do mercado, a BASF [0-10] % e os fornecedores locais [10-20] %.

(452) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Em suma, a estimativa apresentada pelas partes da sua elevada quota de mercado afigura-se correcta. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua quota de mercado em [70-80] %.

(453) O principal produto da Bayer neste mercado é o imidaclopride (Confidor SL), que representa [50-60] % da sua quota de mercado. Os produtos da ACS são a deltametrina (Decis, Decis D, Decis Quick e Best) e o heptenofos (Hostaquick), que representa, actualmente, menos de [0-10] % da quota de mercado da ACS [...] %.

(454) As partes argumentaram que a sua quota de mercado combinada não suscita preocupações relativamente à dominância do mercado. Segundo as partes, a sua quota de mercado combinada deverá diminuir para cerca de [40-50] % em 2004. As partes alegaram ainda que a quota de mercado da ACS irá descer para apenas [0-10] % e que a transacção não acarretará qualquer mudança substancial para a actual estrutura do mercado.

(455) A Comissão considera que, apesar do aumento relativamente pequeno da actual quota de mercado, a transacção acarretaria uma mudança estrutural do mercado. Nomeadamente, a Comissão observa que [informações confidenciais da ACS [...]] colocaria as partes numa posição única em relação aos demais concorrentes no mercado. No seguimento da resposta das partes à Comunicação de Objecções, a Comissão teve em conta o facto de apenas [0-10] % da deltametrina vendida em Itália serem utilizados neste mercado. A Comissão teve igualmente em conta o facto de também apenas uma pequena proporção do imidaclopride ser utilizada neste mercado ([0-10] % das vendas). Em consequência, a Comissão considera que os preços de ambos os produtos são determinados noutros mercados. Dado ser improvável que as decisões em matéria de preços dos produtos sejam afectadas pela transacção, a Comissão considera que a mudança estrutural do mercado irá resultar de [informações confidenciais da ACS].

(456) Nenhum dos terceiros dispõe de neonicotinóides e não poderá responder a esta oferta, o que é susceptível de enfraquecer a posição dos concorrentes e dificultar a entrada de novos operadores no mercado. [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(457) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que, atendendo a [informações confidenciais da ACS], a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos insecticidas foliares para tabaco.

Insecticidas de solo

(458) O valor total do mercado espanhol dos insecticidas de solo ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70-80] % (Bayer [20--30] %; ACS [40-50] %). A FMC é o seu principal concorrente, com [10-20] % do mercado, detendo os restantes concorrentes quotas de mercado inferiores a ([0-10] %) cada.

(459) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Parece, pois, confirmar-se a elevada quota de mercado das partes.

(460) O principal produto da Bayer neste mercado é o fenamifos (Nemacur), enquanto a ACS vende aldicarbe (Temik) e etoprofos(Mocap).

(461) As partes argumentaram que todos os produtos que vendem no mercado espanhol dos insecticidas de solo utilizados para o tabaco têm a sua utilização principal noutras colheitas. Segundo elas, apenas [10-20] % das vendas de fenamifos se destinam ao tabaco, sendo o produto utilizado principalmente em bananas e em produtos hortícolas, mercados em que detêm quotas de mercado significativamente menores. O aldicarbe é utilizado, principalmente, nos citrinos, embora o seja igualmente no algodão, na batata, nos frutos e frutos de casca rija e nas bananas. Em todos estes mercados, as partes afirmam deter quotas de mercado substancialmente menores. As partes argumentaram que, nestas circunstâncias, a entidade resultante da concentração não poderia discriminar, em termos de preço, os produtores de tabaco nem aumentar indiscriminadamente os seus preços de forma anticoncorrencial. As partes argumentaram ainda que a Syngenta vai lançar o fostiazato neste mercado, aumentando a concorrência.

(462) A Comissão observa que o fenamifos vende mais nos sectores das bananas (quase [...] milhões de euros) e dos produtos hortícolas ([...] milhões de euros) do que no do tabaco ([...] milhões de euros). Contudo, dado que, após a concentração, as partes deteriam uma posição dominante no sector das bananas e que a maior parte das vendas se destinam a este mercado, a Comissão considera não ser improvável que uma posição igualmente forte no sector do tabaco constituísse um incentivo ao aumento do preço do produto.

(463) Quanto ao aldicarbe, a Comissão observa que as vendas deste produto se destinam, principalmente, aos citrinos ([...] milhões de euros) e ao tabaco ([...] milhões de euros). Nos sectores das bananas, do algodão e das batatas, as vendas ascendem a cerca de [...] em cada sector. A Comissão considera que, dada a sua forte posição nos mercados do tabaco e das bananas, as partes poderão ter incentivo para aumentar o preço do aldicarbe para aplicações no solo e obter receitas mais elevadas nos dois sectores, que representam uma proporção considerável das vendas de aldicarbe para aplicações de solo.

(464) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(465) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado espanhol dos insecticidas de solo para o tabaco.

l) *Insecticidas para produtos hortícolas*

(466) Os insecticidas para produtos hortícolas constituem um dos maiores mercados de insecticidas do EEE. Em 2000, o valor total do mercado do EEE ascendia a 149,6 milhões de euros. Após a concentração, as partes tornar-se-iam o maior operador do mercado do EEE, tanto no segmento dos insecticidas foliares como no segmento dos insecticidas de solo. Neste mercado, as partes passariam a deter [40-50] % do mercado (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), seguidas da Syngenta ([20-30] %), o seu mais forte concorrente.

(467) O segmento foliar responde pela maior parte do seu volume de negócios neste mercado ([...] milhões de euros), de que as partes passariam a deter [40-50] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %). A Syngenta é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado. No segmento dos insecticidas de solo, as partes passariam a deter [40-50] % do mercado (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %). O maior concorrente neste segmento é a DuPont ([10-20] %), seguida da Syngenta ([10-20] %).

Insecticidas foliares

(468) A nível nacional, as partes atingiriam quotas de mercado muito elevadas, no segmento foliar, em França ([70-80] %), Portugal ([80-90] %), Espanha ([40-50] %) e Itália ([30-40] %). No que respeita à situação do mercado francês, a Comissão verificou, no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, que a Syngenta iria conquistar uma posição dominante no mercado dos insecticidas foliares para produtos hortícolas. Em consequência, a Syngenta aceitou conceder uma licença exclusiva para o pirimicarbe. [Informações confidenciais sobre o titular da licença].

(469) Em 2000, o valor do mercado francês dos insecticidas foliares ascendia a [...] milhões de euros. A quota combinada das partes neste mercado ascende, segundo as suas próprias estimativas incluídas na notificação, a [70-80] % (Bayer [10-20] %; ACS [60-70] %). A Syngenta é o seu mais próximo concorrente ([10--20] %), enquanto as empresas genéricas, no seu conjunto, detêm [0-10] % do mercado.

(470) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua quota de mercado em [60-70] %.

(471) Ambas vendem diversos produtos neste mercado. A maior parte do volume de negócios da Bayer é gerada pelo imidaclopride (vendido sob a denominação comercial de Confidor), que representa [10-20] % do mercado. Os principais produtos vendidos pela ACS contra insectos foliares são a deltametrina (Decis), a fosalona (Zolone) e o paratião-etilo (Pacol), que lhe é fornecido por um terceiro; [...].

(472) As partes afirmaram que será lançada no mercado uma série de novos produtos: o tiametoxame e a pimetrozina da Syngenta, o espinosade da Dow e o indoxacarbe da DuPont. Segundo as partes, devido ao lançamento de novos produtos concorrentes e à perda de alguns dos seus produtos no processo de novo registo, a sua quota de mercado combinada descerá para [40-50] % até 2004.

(473) [Informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes], nenhum dos novos produtos poderá concorrer com os neonicotinóides no segmento dos insectos sugadores.

(474) [...]. [Informações confidenciais da ACS]. O imidaclopride está homologado para a alface, o melão e a couve-flor.

(475) [...].

(476) Não obstante, a Comissão considera que, com as vendas de imidaclopride, cujo aumento está previsto, as partes irão reforçar significativamente a sua posição neste mercado com a adição de [...] neonicotinóides à sua carteira de produtos. As partes seriam as únicas no mercado com uma carteira de produtos tão forte. [...], as vendas mantêm-se no mesmo grupo. Além disso, e ao contrário do que acontece com os outros operadores, as partes poderiam oferecer uma vasta carteira de produtos, que incluiria as principais categorias de produtos químicos para rotação no âmbito de programas de gestão integrada dos parasitas. Por conseguinte, é provável que as vendas de todos os neonicotinóides das partes venham a aumentar. Ademais, as partes poderiam, para o mesmo efeito, combinar estes produtos com produtos químicos mais antigos. A carteira de produtos das partes é composta por um piretróide muito utilizado (deltametrina) e por uma série de outros produtos de diferentes categorias de químicos. Nenhum concorrente estaria em condições de apresentar uma oferta de produtos equiparável à das partes [avaliação confidencial de um produto concorrente prestes a ser lançado].

(477) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado francês dos insecticidas foliares para produtos hortícolas.

(478) O mercado português (com um valor de [...] de euros) é um dos mais pequenos mercados de insecticidas para produtos hortícolas. A quota combinada das partes neste mercado ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [80-90] % (Bayer [20-30] %; ACS [60-70] %). A Syngenta é o seu único concorrente multinacional, detendo [0-10] % deste mercado. No seu conjunto, os fornecedores genéricos detêm [10--20] % do mercado.

(479) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. As partes detêm [60-70] % do mercado. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(480) As partes estimaram a sua quota de mercado em [80--90] % no segmento dos insectos sugadores e em [70-80] % no segmento dos insectos mastigadores. [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(481) O principal produto da Bayer neste mercado é o imidaclopride (Confidor), embora venda igualmente o piretróide beta-ciflutrina (Bulldock SC) e três outros produtos. Os produtos mais importantes da ACS são a deltametrina (Decis) e o endossulfão (Thiodan), vendidos a par de nove outros produtos.

(482) As partes argumentaram que, apesar da elevada quota de mercado da entidade resultante da concentração, a transacção proposta não criará uma posição dominante neste mercado. Segundo elas, a sua quota de mercado combinada deverá descer na sequência do lançamento do indoxacarbe da DuPont e do espinosade da Dow. As partes argumentaram ainda que a maioria dos acordos de fornecimento com terceiros será rescindida após a realização da transacção notificada. As partes acrescentaram que o formetanato da ACS, que, em 2000, detinha uma quota de mercado de [0-10] %, foi cedido a [...] e que o novo registo de [...]. Em consequência, segundo as partes, as suas vendas combinadas sofrerão uma quebra superior a [10-20] % no futuro imediato. Por último, as partes afirmaram que [...].

(483) A Comissão não tem indicações de que algum dos acordos de fornecimento das partes possa vir a ser rescindido. No que respeita ao endossulfão, as partes corrigiram a sua declaração relativa a este produto, numa fase ulterior da investigação, tendo declarado que o endossulfão será objecto de novo registo para [...].

(484) Quanto aos produtos concorrentes prestes a ser lançados, a Comissão verificou que [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes] [...] e, à luz da investigação, a Comissão considera provável que os novos produtos concorrentes cujo lançamento está previsto mantenham a concorrência no segmento dos insectos mastigadores.

(485) No que respeita ao segmento dos insectos sugadores, a Comissão salienta que [...]. [Informações confidenciais da ACS] [19].

(486) [Informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado], a Comissão observa que [...] e que [informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado] cuja homologação foi solicitada em Portugal é mais limitado do que o de [...] Como as próprias partes sublinharam, em todos os países europeus, os produtores de produtos hortícolas cultivam, normalmente, diversos tipos de produtos, pelo que precisam de assegurar a protecção simultânea de uma variedade de produtos hortícolas. Para melhor responder às necessidades do consumidor final e ter êxito no mercado, é do interesse dos próprios fabricantes de produtos fitossanitários comercializar produtos que possam ser utilizados em diversos produtos hortícolas. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que, dispondo já de um neonicotinóide em carteira, a adição de [...], eficaz num maior número de culturas, irá reforçar consideravelmente a posição das partes no segmento dos insectos sugadores.

(487) Essencialmente pelas mesmas razões aplicáveis ao mercado francês, a Comissão receia que a elevada quota de mercado das partes possa ser mantida. Mais concretamente, as partes seriam as únicas a dispor de [...] neonicotinóides, o que lhes permitiria comercializar programas de gestão integrada de parasitas com os quais os concorrentes não poderiam competir. Além disso, a combinação de neonicotinóides com deltametrina, beta-ciflutrina e produtos de outras categorias de químicos permitiria às partes oferecer programas únicos de gestão integrada de parasitas para rotação e gestão da resistência. A possibilidade de oferecer estes produtos em pacotes atractivos afectaria negativamente a posição de mercado dos concorrentes, que não poderiam igualar a oferta das partes. Ademais, tal dificultaria a entrada de novos operadores no mercado.

(488) Quanto à afirmação das partes de que no mercado português dos insecticidas para produtos hortícolas, [...], a Comissão observa que o efeito será limitado e, de qualquer forma, as vendas totais permanecerão na mesma empresa.

(489) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas foliares para produtos hortícolas.

(490) Em 2000, o valor total do mercado espanhol ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %). A Syngenta é o seu principal concorrente, com [30--40] % do mercado. No seu conjunto, os fornecedores genéricos detêm [20-30] % do mercado.

[19] [...].

(491) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Isto significa que a quota de mercado das partes pode mesmo ser ligeiramente superior à estimada.

(492) No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua parcela do mercado em [50-60] %. Contudo, dado que [80-90] % da quota de mercado de [informações confidenciais relativas às vendas de um concorrente] e das partes são gerados no segmento dos parasitas sugadores, a Comissão considera que a posição de mercado das partes neste segmento poderá ser superior.

(493) A maior parte do volume de negócios da Bayer em Espanha é gerada pelo imidaclopride, vendido sob a denominação comercial de Confidor, que representa [10-20] % da quota de mercado desta empresa. A Bayer vende ainda os piretróides ciflutrina (Baythroid SL) e beta-ciflutrina (Bulldog SD), bem como um grande número de outros produtos ([...]).

(494) Também a ACS vende um grande número de produtos neste mercado: [...]. Entre os produtos da ACS contam-se os piretróides deltametrina, acrinatrina e cipermetrina, bem como o fipronil, que detém uma parcela do mercado relativamente reduzida. Em 2000, cerca de [20-30] % do volume de negócios da ACS foram gerados com o formetanato (Dicarzol), que foi cedido a [...], o que implicou a diminuição da quota de mercado da ACS (nesse ano, este produto foi responsável por [0-10] % da quota de mercado da ACS).

(495) As partes argumentaram que a sua quota de mercado combinada irá cair abruptamente no futuro próximo, devido à retirada de diversos produtos, à interrupção do fornecimento de produtos de terceiros e à cedência do formetanato. As partes afirmaram ainda que [...]. Por estes motivos, e devido ao facto de esperarem que a Dow e a DuPont lancem no mercado espanhol os seus novos produtos espinosade e indoxacarbe, as partes prevêem que a sua quota de mercado combinada desça para [20-30] % em 2004.

(496) A Comissão nota, em primeiro lugar, que as partes não forneceram provas de que a distribuição de qualquer dos produtos de terceiros possa ser interrompida. Quanto ao argumento relativo à retirada de mercado de produtos das partes, a Comissão observa que o processo de novo registo afectará igualmente os concorrentes. Por último, [...].

(497) Quanto ao lançamento de novos produtos, a Comissão verificou que [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes] visará igualmente os parasitas sugadores. [Informações confidenciais relativas a um produto concorrente prestes a ser lançado].

(498) [...] ([20]). [Informações confidenciais da ACS]. O imidaclopride está homologado para [...]. [Informações confidenciais da ACS].

(499) Visto que a Bayer irá dispor de [...] neonicotinóides em carteira, a posição de mercado das partes será consideravelmente reforçada pelas mesmas razões aplicáveis aos mercados francês e português.

(500) Tendo em conta o que precede, e sem prejuízo do facto de [informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente], a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado espanhol dos insecticidas foliares para produtos hortícolas.

(501) Os dados confidenciais relativos às vendas obtidos no decurso da investigação revelam que a transacção proposta criaria igualmente uma posição dominante em Itália. Em 2000, o valor total do mercado italiano ascendia a [...] milhões de euros. Neste mercado, as partes afirmaram que passariam a deter uma quota de [30-40] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %). Segundo as partes, a Syngenta é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado, enquanto a BASF detém [0-10] %. As partes alegaram que operam no mercado muitos fornecedores genéricos, que, no seu conjunto, detêm [20-30] % do mercado. No segmento dos insectos sugadores, as partes estimaram a sua quota de mercado num nível algo superior, [40-50] %.

(502) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes].

(503) A Bayer vende um total de [...], sendo o imidaclopride vendido sob a denominação comercial de Confidor, responsável pela maior parte do seu volume de negócios. O piretróide ciflutrina (Baythroid EW) é o segundo produto mais vendido da Bayer. O principal produto da ACS neste mercado é a deltametrina, mas a empresa vende igualmente o piretróide acrinatrina, a amidina amitraze e ainda outros produtos.

([20]) [...].

(504) A Comissão considera que a transacção irá criar uma posição dominante no mercado italiano, pelas mesmas razões aplicáveis aos mercados francês, português e espanhol. [...] [informações confidenciais da ACS]. O imidaclopride detém já uma posição forte e, associado a [...], irá reforçar a posição das partes no mercado, tanto em geral como no segmento dos insectos sugadores. A combinação de neonicotinóides com outras categorias de químicos, nomeadamente piretróides, conferirá às partes uma posição única em matéria de gestão da resistência. Nenhum dos produtos concorrentes que serão lançados poderá ameaçar o poder de mercado da nova empresa.

(505) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos insecticidas foliares para produtos hortícolas.

Insecticidas de solo

(506) No segmento dos insecticidas de solo, as partes passariam a deter quotas de mercado elevadas na Grécia ([40-50] %) e em Portugal ([70-80] %).

(507) No mercado grego (com um valor global de [...] milhões de euros), a quota de mercado combinada das partes ascende a [40-50] % (Bayer [30-40] %; ACS [0--10] %). Os concorrentes mais fortes são a DuPont ([20-30] %), a Syngenta ([10-20] %) e a BASF ([10-20] %).

(508) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]. Com base nas vendas totais registadas neste mercado, as partes deverão deter [70--80] % [informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente].

(509) A maior parte do volume de negócios da Bayer é assegurada pelo fenamifos (Nemacur). Neste mercado, as vendas de imidaclopride, que é utilizado unicamente nesta cultura, são muito limitadas. A ACS está presente neste mercado com o etoprofos (Mocap).

(510) As partes afirmaram que [...]. Por último, as partes argumentaram que a sua posição será ainda enfraquecida pela introdução no mercado do fostiazato da Syngenta. Em consequência, as partes estimam que a sua quota de mercado combinada irá diminuir para [30-40] % em 2004 e que o mercado grego dos insecticidas de solo para produtos hortícolas continuará a ser pouco concentrado.

(511) Em primeiro lugar, a Comissão nota que não dispõe de provas de que [...]. A Comissão observa ainda que [informações confidenciais relativas ao lançamento de produtos pelos concorrentes].

(512) Por último, a Comissão considera que a operação irá aumentar o incentivo ao aumento dos preços dos produtos das partes. Concretamente, o fenamifos é responsável pela esmagadora maioria das vendas da Bayer neste mercado ([...] milhões de euros) e no mercado das batatas ([...] milhões de euros). O etoprofos é o único produto da ACS neste mercado. No mercado dos insecticidas para batatas, em que é mais utilizado, representa cerca de [40-50] % das vendas da ACS ([...] milhões de euros) A Comissão considera que as elevadas vendas das partes nos mercados dos produtos hortícolas e das batatas, bem como a elevada quota de mercado que a entidade resultante da concentração deteria nestes mercados, poderiam conduzir ao aumento dos preços dos dois produtos.

(513) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado grego dos insecticidas de solo para produtos hortícolas.

(514) Por último, no mercado português (com um valor global de [...] milhões de euros), a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [70-80] % (Bayer [30-40] %; ACS [40-50] %). Os fornecedores genéricos dividem a parte remanescente do mercado ([20-30] %).

(515) [Informações confidenciais relativas à posição de mercado dos concorrentes]. Ainda que se parta do princípio de que existe uma forte concorrência dos genéricos ([20-30] %), a quota de mercado das partes ascenderá a cerca de [60-70] %, no mínimo.

(516) O fenamifos (Nemacur) assegura a totalidade do volume de negócios da Bayer. A ACS está presente neste mercado com o etoprofos (Mocap).

(517) As partes argumentaram ser provável que as vendas de etoprofos diminuam nos próximos anos. Também as vendas do fenamifos da Bayer irão diminuir, devido à concorrência de produtos menos tóxicos. As partes argumentaram ainda que a Syngenta vai lançar o fostiazato neste mercado. Por último, as partes afirmaram que os concorrentes genéricos deverão reforçar a sua presença e aumentar a sua quota de mercado.

(518) A Comissão nota que todos os produtos neste mercado pertencem a categorias de químicos antigas, incluindo o fostiazato da Syngenta [informações confidenciais relativas a um produto concorrente]. Em consequência, a Comissão não acredita que, nomeadamente, os produtores genéricos conquistem mercado às partes.

(519) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado português dos insecticidas de solo para produtos hortícolas.

Futuros lançamentos de acetamipride

(520) A Comissão nota que os planos de registo relativos ao acetamipride [...].

Conclusão geral sobre os insecticidas

(521) A investigação demonstrou que seria criada uma posição dominante numa série de mercados, devido a uma sobreposição horizontal, tanto no mercado dos insecticidas de solo como no mercado dos insecticidas foliares. Após a concentração, as partes disporiam de uma vasta gama de produtos pertencentes a categorias de químicos mais antigas. Além disso, a Bayer iria adicionar à sua carteira de produtos o neonicotinóide acetamipride e o pirazol fipronil (e o etiprolo), da ACS. Ambos os produtos reforçariam e aumentariam a actual gama de novos produtos químicos da Bayer. As partes passariam a dispor, de longe, da mais vasta gama de neonicotinóides do mercado e seriam as únicas a possuir pirazóis. Em suma, as partes disporiam incontestavelmente da mais forte gama de produtos químicos recentes contra os insectos, que vão do tratamento de sementes às aplicações foliares e no solo.

(522) As partes poderiam reforçar a sua posição no mercado através de programas de gestão da resistência e de planos de descontos aos distribuidores, que teriam de constituir existências dos neonicotinóides e do fipronil das partes. Nenhum concorrente estaria à altura desta oferta de produtos. Em consequência, a transacção poderia ocasionar aumentos de preços e a exclusão de concorrentes do mercado, especialmente de concorrentes genéricos.

(523) Nestas circunstâncias, a Comissão considera que a operação, tal como notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante:

(524) — nos insecticidas foliares para beterrabas (França e Grécia), cereais (Itália e Portugal), citrinos (Portugal), algodão (Grécia), frutos e frutos de casca rija (Bélgica, Dinamarca, Alemanha, Grécia e Portugal), uvas (Alemanha), batatas (Portugal e Espanha), arroz (Portugal), tabaco (Grécia e Itália) e produtos hortícolas (França, Portugal, Espanha e Itália),

(525) — nos insecticidas de solo para bananas (Espanha), beterrabas (Bélgica, França, Reino Unido e Itália), plantas ornamentais (Itália), batatas (Grécia e Portugal), tabaco (Espanha) e produtos hortícolas (Grécia e Portugal).

B. MOLUSCICIDAS

B.1. ***Mercados de produto relevantes***

(526) Tanto a Bayer como a ACS produzem e vendem moluscicidas, que são produtos concebidos para combater caracóis e outros moluscos. Em regra, os moluscicidas consistem em iscos tratados quimicamente, que são espalhados pelo solo.

(527) Os moluscicidas não podem ser substituídos por outros insecticidas, pelo que constituem um mercado de produto distinto. A investigação de mercado confirmou que a divisão dos moluscicidas por tipo de cultura não se afigura adequada, na medida em que a formulação dos moluscicidas não varia em função da planta infestada.

(528) Actualmente, existem três importantes ingredientes activos registados no EEE para combater moluscos: metaldeído, metiocarbe e tiodicarbe. Um quarto tipo de moluscicida, baseado no ingrediente activo Fe(3)-Phoospaat, protegido por patente, foi lançado nos Países Baixos, Dinamarca e Alemanha e está em processo de registo na Suécia, Itália, Bélgica e França.

(529) O metaldeído, que é o ingrediente activo mais antigo, actua provocando paralisia nos moluscos e é produzido pela empresa Lonza, sediada na Suíça. O Fe(3)Phoospaat, que é produzido pela empresa alemã Neudorff GMBH, actua de forma similar à do metaldeído. O metiocarbe e o tiodicarbe são venenos estomacais e são produzidos pela Bayer e a ACS, respectivamente. Todos estes ingredientes activos, com excepção do Fe(3)Phoospaat, deixaram, há já alguns anos, de estar protegidos por patente. Importa notar que, ao contrário da Bayer e da ACS, a Lonza não produz moluscicidas, limitando-se a vender o ingrediente activo metaldeído em diversos Estados-Membros, a uma série de formuladores que fabricam o produto final e o comercializam sob marcas próprias.

(530) Aparentemente, os moluscicidas à base dos ingredientes activos acima referidos pertencem ao mesmo mercado de produto. Contudo, a investigação revelou que os produtos da Bayer e da ACS são muito mais eficazes em regiões particularmente húmidas e que o seu preço é frequentemente muito mais elevado do que o dos moluscicidas à base de metaldeído.

B.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

a) **Condições de mercado**

(531) As partes detêm quotas de mercado combinadas elevadas nos seguintes Estados-Membros: Bélgica (Bayer [10-20] %; ACS [80-90] %) França (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] %) e Países Baixos (Bayer [60-70] %, ACS [20-30] %). Contudo, nos Países Baixos, a Bayer já não dispõem de autorização para utilizar o metiocarbe em moluscicidas, pelo que deixará de vender moluscicidas neste país, o mais tardar, em [...]. Em consequência, nos Países Baixos, a transacção proposta não suscita qualquer preocupação em matéria de concorrência, na medida em que não existe sobreposição horizontal. Também em França a transacção proposta não suscita qualquer preocupação em matéria de concorrência, uma vez que o maior operador do mercado é a empresa De Sangosse, com uma quota de mercado de cerca de [...] %, conquistada, principalmente, graças ao Metarex RG, produto à base de metaldeído.

(532) A Bayer é o único operador nos mercados da Suécia, Finlândia e Islândia, dos quais detém 100 %, enquanto a ACS é o único operador no mercado da Noruega. Contudo, na Noruega, a transacção proposta não suscita qualquer preocupação em matéria de concorrência, na medida em que a posição monopolística da ACS se deve ao facto de a legislação nacional ter proibido, há já alguns anos, os moluscicidas à base de metiocarbe e de metaldeído.

(533) Nos restantes países do EEE, a transacção não suscita preocupações em matéria de concorrência pelos motivos a seguir expostos. Na Áustria, em 2000, a quota de mercado da Bayer não foi além de [0-10] %, enquanto só em 2001 a ACS começou a vender quantidades muito limitadas de moluscicidas neste mercado. Na Dinamarca, apesar de, em 2000, a quota de mercado da Bayer se ter cifrado em [50-60] %, a ACS não está activa. Na Alemanha, a quota de mercado combinada das partes é baixa, com [20-30] % para a Bayer e apenas [0-10] % para a ACS em 2000. Na Grécia, a Bayer não está activa e a ACS suspendeu as vendas de moluscicidas em 2000. Em Itália, a quota de mercado combinada das partes é baixa, com [20-30] % para a Bayer e apenas [0-10] % para a ACS em 2000. Por último, em Espanha, a ACS não está activa e, em 2000, a quota de mercado da Bayer não foi além de [10--20] %.

(534) A investigação revelou que, para além do moluscicida da Bayer à base de metiocarbe (vendido sob a denominação comercial de Mesorul) e o moluscicida da ACS à base de tiodicarbe (vendido sob a denominação comercial de Skipper), as quotas de mercado remanescentes nos diversos Estados membros do EEE, com excepção da França, se dividem por uma série de fabricante nacionais independentes, que, a partir do ingrediente activo fornecido pela Lonza, produzem marcas locais, mais económicas e, frequentemente, menos eficazes, de moluscicidas à base de metaldeído. Unicamente nos Países Baixos, na Alemanha e na Dinamarca, os formuladores locais de moluscicidas à base de Fe(3)-Phoospaat conquistam algumas quotas de mercado.

(535) Historicamente, os moluscicidas à base de metaldeído não são tão eficazes com chuva como os produtos da Bayer e da ACS à base de metiocarbe e de tiodicarbe. Embora em certos mercados nacionais alguns formuladores locais tenham optimizado a eficácia com chuva dos moluscicidas à base de metaldeído, cada formulador utiliza uma fórmula própria, pelo que a eficácia com chuva pode variar de país para país, em função do tipo de fórmula e do processo de fabrico. Nos países com climas particularmente húmidos e com mercados de moluscicidas muito pequenos, os moluscicidas à base de metaldeído não conseguiram penetrar de forma significativa.

(536) A entrada no mercado através de moluscicidas à base de novos ingredientes activos é extremamente difícil e dispendiosa. Os custos de I & D e de registo na UE podem ser superiores a 100 milhões de euros, e todo processo pode demorar até 10 anos. Foi recentemente lançado nos Países Baixos, na Alemanha e na Dinamarca um novo tipo de moluscicida baseado no ingrediente activo Fe(3)Phoospaat. O processo de homologação do produto está em curso na Suécia, Itália, Bélgica e França. Não está previsto o lançamento de moluscicidas baseados em novos ingredientes activos nos próximos quatro anos.

(537) Contrariamente ao afirmado pelas partes, a investigação revelou que nem a Bayer nem a ACS enfrentam concorrência concreta dos genéricos ao metiocarbe ou ao tiodicarbe. Embora estes produtos não se encontrem protegidos por patente desde há vários anos, existem apenas dois produtores asiáticos destes ingredientes activos: a Ningbo Agro-Star Industrial, um produtor genérico chinês de metiocarbe, e a Ceryung (anteriormente designada Jin Heung Fine Chemical), um produtor genérico coreano de tiodicarbe. No entanto, actualmente, nenhuma destas empresas vende estes ingredientes activos na Europa.

(538) Durante a investigação, as partes admitiram que o mercado europeu dos moluscicidas não é atractivo para os produtores genéricos asiáticos, na medida em que está sujeito a variações extremas, não deverá conhecer um crescimento significativo no futuro e constitui um mercado de produtos de base com margens muito reduzidas. As partes explicaram que, dado que o tempo estival constitui o factor crítico, é impossível prever com segurança a dimensão do mercado com uma antecedência superior a dois meses e que, na medida em que os produtores de moluscicidas devem estar preparados para manter existências consideráveis, eventualmente para vários anos, este mercado não é atractivo para produtores genéricos.

b) **Mercados nacionais que suscitam preocupações em matéria de concorrência**

(539) À luz do que precede e pelas razões enunciadas, a transacção proposta conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos seguintes mercados nacionais dos moluscicidas: Reino Unido, Bélgica, Irlanda, Portugal, Suécia, Finlândia e Islândia.

(540) No Reino Unido, a quota de mercado combinada das partes ascendia, em 2000, a [40-50] % (Bayer [30--40] %; ACS [0-10] %). Após a transacção, a Bayer tornar-se-ia o maior operador do mercado britânico dos moluscicidas. As partes argumentaram que o principal operador do mercado continuaria a ser a Lonza, com cerca de [50-60] % do mercado. Contudo, como já se referiu, a Lonza não produz moluscicidas, mas apenas metaldeído, que fornece a fabricantes nacionais de moluscicidas à base de metaldeído, como a De Sangosse, a Luxan, a Chiltern Farm Chemicals, a Doff Poortland e a Clartex, que detém quotas de mercado estimadas em [10-20] %, [0-10] %, [0--10] %, [0-10] % e [0-10] %, respectivamente. Em consequência, após a transacção, a Bayer teria de enfrentar apenas uma série de pequenos formuladores britânicos de moluscicidas, frequentemente de inferior qualidade, não existindo, ao contrário do que foi afirmado pelas partes, qualquer concorrente forte.

(541) Além disso, importa notar que os produtos da Bayer e da ACS são os melhores moluscicidas vendidos no mercado do Reino Unido. Com efeito, de acordo com as estimativas das partes, o preço dos moluscicidas da Bayer e da ACS no Reino Unido é de cerca de [...]/ha e de [informações confidenciais da ACS], respectivamente, ou seja, superior em mais de [60-70] % ao preço dos moluscicidas de inferior qualidade à base de metaldeído vendidos no Reino Unido ([...]/ha). O único moluscicida à base de metaldeído de boa qualidade parece ser o Metarex da De Sangosse.

(542) A elevada diferença entre os preços dos moluscicidas da Bayer e da ACS e os preços dos moluscicidas à base de metaldeído é explicável pelo facto de, em zonas ou épocas do ano de elevada humidade, a taxa de utilização dos moluscicidas à base de metaldeído ser, em média, mais de duas vezes superior à taxa de utilização dos produtos da Bayer ou da ACS. Em consequência, um número importante de agricultores prefere comprar os produtos da Bayer e da ACS a um preço mais elevado do que produtos que, apesar de aparentemente mais baratos, se tornam mais caros, na medida em que exigem uma taxa de utilização mais elevada.

(543) Actualmente, existe alguma concorrência no segmento dos moluscicidas de qualidade superior do Reino Unido entre os produtos da Bayer, da ACS e da De Sangosse. Contudo, a concentração proposta eliminaria a maior parte desta concorrência. A única alternativa à entidade resultante da concentração no segmento dos moluscicidas de alta qualidade continuaria a ser a De Sangosse, com uma quota de mercado estimada em apenas [10--20] %, contra os estimados [40-50] % da nova entidade. Deste modo, se, após a transacção, a Bayer decidisse aumentar o preço de dois dos três moluscicidas de alta qualidade e com as marcas mais reputadas no mercado do Reino Unido (Mesurol e Skipper), a pressão concorrencial da terceira marca de alta qualidade (Metarex) ou dos moluscicidas de inferior qualidade à base de metaldeído não seria suficiente para a impedir de o fazer.

(544) Esta preocupação é confirmada pelo facto de as partes reconhecerem que os produtos da ACS e da Bayer possuem propriedades que os diferenciam dos dos concorrentes e que o preço constitui apenas um dos aspectos considerados pelos utilizadores finais quando tomam uma decisão acerca do produto que irão utilizar.

(545) As partes argumentaram ainda que a concentração da procura no Reino Unido garante que a transacção proposta não conferirá à entidade resultante da concentração uma posição dominante no mercado, na medida em que os dez maiores distribuidores britânicos asseguram cerca de [90-100] % das vendas totais do mercado, pelo que detêm um elevado poder negocial. Todavia, o facto é que um número considerável de utilizadores finais britânicos está disposto a pagar pelos produtos da Bayer e da ACS um preço [60-70] % superior ao dos moluscicidas de qualidade inferior à base de metaldeído e que, muito provavelmente, esses utilizadores continuariam a comprar estes produtos mesmo que, no seguimento da concentração, os seus preços subissem ainda mais.

(546) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante no mercado britânico dos moluscicidas.

(547) Na Bélgica, a quota de mercado combinada das partes ascendia, em 2000, a [90-100] % (Bayer [10-20] %; ACS [80-90] %), posição que esperam conservar nos próximos três anos. Os moluscicidas à base de metaldeído representam menos de [0-10] % do mercado belga. Na Bélgica, encontra-se em processo de registo um novo tipo de ingrediente activo com propriedades moluscicidas, o Fe(3)Phoospaat. Não é certo, porém, que este processo chegue a bom termo.

(548) As partes alegaram que a transacção proposta não restringe a concorrência no mercado belga, na medida em que os produtos vendidos pela Bayer e pela ACS já não estão protegidos por patente e em que não seria difícil a entrada de novas empresas com produtos genéricos no mercado belga, caso a entidade resultante da concentração tentasse aumentar os seus preços de forma anticoncorrencial. Todavia, como já foi referido, existem apenas dois produtores asiáticos de metiocarbe e tiodicarbe genéricos, que não estão activos na Europa e que, muito provavelmente, não entrariam neste mercado após a transacção proposta. Aliás, a pequena dimensão deste mercado e a significativa posição de mercado das partes tornam ainda mais improvável a sua entrada no mercado belga.

(549) As partes alegaram ainda que o facto da Neudorff estar a entrar no mercado belga demonstra claramente que mesmo um pequeno mercado como o belga pode ser atractivo para o lançamento de um produto concorrente, pelo que a concorrência potencial dos produtores asiáticos não deve, à partida, ser excluída. A Comissão chama a atenção para o facto de a Neudorff estar a tentar entrar no mercado com um produto baseado num novo ingrediente activo (Fe(3)-Phoospaat), o que, se for bem sucedida, a diferenciará das empresas já estabelecidas no mercado. Pelo contrário, se lançassem os seus produtos no mercado Europeu, os produtores asiáticos não beneficiariam desta diferenciação.

(550) As partes argumentaram ainda que a Lonza já está activa no mercado belga e que, enquanto maior fornecedor de moluscicidas do EEE, estaria em condições de expandir as suas actividades na Bélgica a fim de dar resposta a um eventual comportamento anticoncorrencial da entidade resultante da concentração. Contudo, como já se referiu, a Lonza não é um produtor de moluscicidas, mas apenas um produtor de metaldeído, que fornece a fabricantes nacionais independentes de moluscicidas à base de metaldeído.

(551) Na Bélgica, a eficácia dos moluscicidas com chuva assume crucial importância. Os moluscicidas da Bayer e da ACS são particularmente eficazes com chuva, enquanto os formuladores belgas de moluscicidas à base de metaldeído não conseguiram alcançar o mesmo grau de eficácia com chuva para os seus produtos.

(552) As partes estimam o preço médio bruto/líquido dos moluscicidas à base de metaldeído na Bélgica em cerca de [...] euros/ha, enquanto o preço dos moluscicidas da Bayer e da ACS é de cerca de [...] euros/ha e de [informações confidenciais da ACS], respectivamente. Todavia, devido às condições meteorológicas, a taxa de utilização dos moluscicidas à base de metaldeído é, em média, mais de duas vezes superior à taxa de utilização dos produtos da Bayer ou da ACS. Em consequência, os consumidores finais preferem pagar mais pelos produtos da Bayer e da ACS do que comprar produtos que, apesar de aparentemente mais baratos, se tornam mais caros, na medida em que exigem uma taxa de utilização mais elevada.

(553) Esta situação foi confirmada por um grossista de moluscicidas belga, que afirmou peremptoriamente que os moluscicidas da Bayer e da ACS não são substituíveis pelos moluscicidas à base de metaldeído e que, se os produtos da Bayer e da ACS sofressem um aumento dos preços da ordem dos 5-10 %, seriam muito poucos os utilizadores finais a mudar para moluscicidas à base de metaldeído. Dois grossistas afirmaram que os três produtos são substituíveis, mas um deles explicou que a escolha dos consumidores é ditada pela resistência do produto à chuva, pelo que os utilizadores continuariam a comprar os produtos da Bayer e da ACS, mesmo que os seus preços subissem, uma vez que estes produtos resistem melhor à chuva.

(554) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta eliminaria, pelo menos a curto prazo, o único verdadeiro concorrente da Bayer no mercado belga dos moluscicidas e conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante neste mercado.

(555) Na Irlanda, a quota de mercado combinada das partes ascendia, em 2000, a cerca de [90-100] % (Bayer [80--90] %; ACS [10-20] %), posição que esperam conservar nos próximos três anos. Os moluscicidas à base de metaldeído representam [0-10] % do mercado irlandês.

(556) As partes alegaram que outras empresas podem entrar facilmente neste mercado. A este propósito, as partes explicaram que o facto de a ACS não estar activa no mercado irlandês em 1998 e 1999 não impediu esta empresa de conquistar [10-20] % deste mercado em 2000. Contudo, não está prevista a entrada no mercado irlandês de empresas que trabalhem com moluscicidas à base de metaldeído ou de qualquer outro ingrediente activo.

(557) Tal como na Bélgica, também na Irlanda a eficácia dos moluscicidas com chuva assume crucial importância. O nível de resistência dos moluscicidas da Bayer e da ACS às condições meteorológicas não foi alcançado pelos formuladores locais de moluscicidas à base de metaldeído. Os quatro grossistas que apresentaram observações durante a investigação confirmaram que os produtos à base de metaldeído não são tão eficazes como os moluscicidas da Bayer, à base de metiocarbe, e que continuariam a comprar os produtos da Bayer e da ACS ainda que estes sofressem um aumento de preço da ordem dos 5-10 %. Um grossista afirmou que o moluscicida à base de metiocarbe da Bayer não é substituível pelos moluscicidas à base de metaldeído em algumas culturas, como a beterraba sacarina, em que o produto da Bayer é utilizado para combater lesmas e larvas *Tipula*. Apenas um grossista afirmou que, no caso de um aumento de preço dessa ordem, consideraria a possibilidade de utilizar insecticidas alternativos, em conjunção com o metaldeído. Dois grossistas afirmaram recear que a transacção proposta originasse o aumento dos preços dos moluscicidas da Bayer e da ACS.

(558) As partes afirmaram igualmente que iriam enfrentar a concorrência dos fornecedores genéricos. Todavia, como já foi referido, existem apenas dois produtores asiáticos de metiocarbe e tiodicarbe genéricos, que não estão activos na Europa e que, muito provavelmente, não entrariam neste mercado após a transacção proposta. Aliás, a pequena dimensão deste mercado e a significativa posição de mercado das partes tornam ainda mais improvável a sua entrada no mercado irlandês.

(559) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta eliminaria o único verdadeiro concorrente da Bayer no mercado irlandês dos moluscicidas e conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante neste mercado.

(560) Em Portugal, a quota de mercado combinada das partes ascendia, em 2000, a cerca de [70-80] % (Bayer [70--80] %; ACS [0-10] %), posição que esperam conservar nos próximos três anos. A parcela do mercado remanescente é dividida entre os dois principais formuladores locais de moluscicidas à base de metaldeído (a Agroquisa, com uma quota de mercado de cerca de [0--10] %, e a Permutadora, com cerca de [20-30] % do mercado) e outros pequenos formuladores locais.

(561) As partes afirmaram que a transacção proposta não afectará a concorrência no mercado português dos moluscicidas, na medida em que a ACS pouco irá aumentar a quota de mercado da Bayer. Todavia, a investigação revelou que, no mercado português, apenas o moluscicida à base de tiodicarbe da ACS é considerado tão eficaz como o moluscicida à base de metiocarbe da Bayer. De quatro grossistas, três afirmaram que, se os preços destes dois produtos sofressem um aumento de 5-10 %, a maior parte dos utilizadores finais não mudaria para moluscicidas à base de metaldeído. Um destes grossistas explicou que o preço do moluscicida da Bayer é já mais elevado do que o dos moluscicidas à base de metaldeído. Dois grossistas afirmaram recear que a transacção proposta originasse o aumento dos preços dos moluscicidas da Bayer e da ACS.

(562) As partes argumentaram igualmente que tanto a Lonza como outros fornecedores genéricos poderiam começar a operar no mercado se se verificasse um aumento anticoncorrencial dos preços dos produtos da entidade resultante da concentração. Contudo, como já se referiu, a Lonza não é um produtor de moluscicidas, limitando-se a fornecer metaldeído a fabricantes nacionais locais de moluscicidas. No que respeita à concorrência de genéricos, como já foi explicado, existem apenas dois produtores asiáticos de metiocarbe e tiodicarbe genéricos, que não estão activos na Europa e que, muito provavelmente, não entrariam neste mercado após a transacção proposta. Aliás, a dimensão relativamente pequena do mercado português torna ainda mais improvável a sua entrada neste mercado.

(563) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta eliminaria o único verdadeiro concorrente da Bayer no mercado português dos moluscicidas e conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante neste mercado.

(564) Na Suécia, Finlândia e Islândia, a Bayer é o [...], com [90-100] % do mercado. Com a transacção proposta, desapareceria um forte concorrente potencial, que, dadas as condições climáticas destes países, poderia começar a operar nos respectivos mercados com um produto tão eficaz como o da Bayer.

(565) No que respeita à Finlândia, as partes afirmaram que tanto a Lonza como produtores genéricos poderiam facilmente começar a operar neste mercado. Contudo, para além de não ser fabricante de moluscicidas, a Lonza não poderia fornecer metaldeído a fornecedores locais finlandeses, devido ao facto de, neste país, os moluscicidas à base de metaldeído estarem proibidos desde há vários anos. No que respeita aos fornecedores genéricos, e como já foi referido, os produtores asiáticos não teriam qualquer incentivo para entrar nestes mercados devido à sua dimensão relativamente pequena.

(566) Na Suécia, encontra-se em processo de registo um novo tipo de ingrediente activo com propriedades moluscicidas produzido pela Neudorff, o Fe(3)Phoospaat. Não é certo, porém, que este processo chegue a bom termo.

(567) As partes afirmaram ainda que a ACS [...]. A Comissão considera que a transacção proposta eliminaria um concorrente potencial realista dos mercados nacionais de moluscicidas da Suécia, da Finlândia e da Islândia.

(568) As partes afirmaram que, dado não ser seguro que o novo moluscicida à base de Fe(3)Phoospaat seja lançado no mercado sueco, não é pertinente argumentar que a ACS seria um concorrente potencial, na medida em que o produto da ACS não está sequer em vias de homologação na Suécia, na Noruega e na Islândia. Não obstante, a Comissão chama a atenção para o facto de o produto da ACS não só estar homologado na maior parte dos mercados nacionais, mas também se ter revelado capaz de penetrar rapidamente em novos mercados nacionais, como as partes afirmam ter acontecido na Irlanda.

(569) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta conduziria ao reforço da posição dominante nos mercados sueco, finlandês e islandês dos moluscicidas.

Conclusão geral sobre os moluscicidas

(570) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos seguintes mercados nacionais de moluscicidas: britânico, belga, irlandês, português, sueco, finlandês e islandês.

C. HERBICIDAS

(571) Tanto a Bayer como a ACS estão activas no desenvolvimento e produção de herbicidas. Os herbicidas são produtos fitossanitários que previnem ou reduzem as infestantes de uma cultura, substituindo ou reduzindo a monda, manual ou mecânica.

(572) Em 2000, o valor do mercado dos herbicidas do EEE ascendia, de acordo com estimativas da Bayer, a cerca de 2 070 milhões de euros.

C.1. ***Mercados de produto relevantes***

(573) Em princípio, as partes seguem a abordagem de definição de mercado de produto adoptada pela Comissão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis.

(574) É estabelecida uma primeira distinção entre herbicidas selectivos e herbicidas não selectivos. Os herbicidas não selectivos são agentes protectores das culturas concebidos para eliminar as infestantes de um terreno após a colheita de uma cultura e antes da sementeira da seguinte. São eficazes contra muitos tipos de plantas, incluindo culturas cultivadas, que são mortas pela aplicação do herbicida. Pelo contrário, os herbicidas selectivos são concebidos para matar unicamente as infestantes, deixando intactas as culturas em que são aplicadas. Na perspectiva dos agricultores, o tipo de cultura em que um herbicida selectivo é aplicado constitui o factor mais importante na determinação da substituibilidade de produtos. Por esse motivo, as partes argumentaram que os herbicidas selectivos que protegem diversos tipos de culturas constituem, em relação à maior parte das culturas, mercados de produto distintos.

(575) No entanto, nas culturas perenes, nos frutos e frutos de casca rija, nos citrinos e nas uvas, os herbicidas não selectivos e os chamados herbicidas semi-totais são igualmente utilizados contra as infestantes, sem causar danos às culturas. Assim, nestes segmentos de culturas, os herbicidas selectivos e não selectivos concorrem entre si. Em consequência, as partes afirmaram que, relativamente a estas culturas, não seria pertinente estabelecer ainda uma distinção entre herbicidas selectivos e não selectivos. Se os citrinos constituem ou não um mercado de produto distinto do dos frutos e frutos de casca rija é uma questão que pode ser deixada em aberto, porque não influencia a avaliação em termos de concorrência.

(576) Em decisões anteriores relativas a concentrações, a Comissão sustentou que, em algumas culturas, as substâncias activas incluídas nas formulações dos herbicidas são eficazes, sobretudo, contra infestantes das duas principais categorias de infestantes: infestantes de folha larga (dicotiledóneas) e infestantes gramíneas. Dado que certos tipos de culturas são afectadas, essencialmente, por «populações mistas de infestantes» que incluem infestantes gramíneas e de folha larga, é necessário um tratamento que elimine ambos os tipos de infestantes. Duas opções se colocam aos agricultores: ou compram diversos herbicidas com selectividade específica, que misturam em função dos tipos de infestantes que ocorrem, ou compram um produto pronto a utilizar que contenha a mistura de substâncias activas necessária para combater as infestantes gramíneas e de folha larga. Alguns produtos são eficazes contra ambos os tipos de infestantes — são os denominados herbicidas «de largo espectro».

(577) Os herbicidas para infestantes de folha larga não são substitutos directos dos herbicidas utilizados para as gramíneas (graminicidas), e vice-versa. Os agricultores que vêem os seus terrenos cultivados infestados com gramíneas daninhas têm de utilizar herbicidas capazes de combater especificamente estas infestantes. O mesmo se aplica, *mutatis mutandis*, ao combate às infestantes de folha larga. Todavia, a Comissão verificou em decisões anteriores que os dois segmentos complementares do mercado estão ligados pela presença de herbicidas de largo espectro. A investigação de mercado levada a cabo pela Comissão no âmbito do Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis indicou, em relação a uma série de herbicidas, que uma parte substancial das vendas de herbicidas de largo espectro é efectivamente atribuível à sua capacidade de combater simultaneamente as infestantes gramíneas e as infestantes de folha larga. Em consequência do chamado efeito de cadeia de substituição, existe uma efectiva pressão concorrencial nos mercados em que os herbicidas de largo espectro podem ser utilizados para substituir os graminicidas e os herbicidas contra as infestantes de folha larga. Esta situação é devida ao facto de nem os fornecedores de herbicidas de largo espectro nem os fabricantes com graminicidas ou herbicidas contra infestantes de folha larga em carteira poderem aumentar os preços sem correrem o risco de os seus clientes mudarem para outros produtos.

(578) Por estes motivos, as partes alegaram que, relativamente aos cereais, ao milho, ao arroz e às batatas, não seria pertinente estabelecer uma distinção entre herbicidas contra infestantes de folha larga e graminicidas. Em todos estes segmentos, uma parte substancial das vendas de herbicidas de largo espectro é atribuível à sua capacidade de combater simultaneamente as infestantes gramíneas e as infestantes de folha larga. Esta abordagem difere da que a Comissão adoptou no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, em que, nos segmentos das batatas, dos produtos hortícolas, das beterrabas, das sementes oleaginosas e da soja, foi estabelecida uma distinção entre herbicidas contra infestantes de folha larga (latifolicidas) e graminicidas.

(579) No Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão estabeleceu ainda uma distinção entre produtos de aplicação precoce (herbicidas de pré-sementeira ou de pré-emergência) e produtos de aplicação tardia (herbicidas de pós-emergência). Dado que estes tipos de herbicidas são utilizados para combater os mesmos tipos de infestantes e apresentam o mesmo nível de eficácia, os agricultores dispõem, pelo menos antes da sementeira, de alguma flexibilidade na escolha do momento da aplicação. À medida que o tempo vai passando e que começam a surgir infestantes, os herbicidas de pré-sementeira ou mesmo os herbicidas de pré-emergência deixam de ser substitutos dos herbicidas de pós-emergência. Todavia, na maior parte dos casos, pelo menos na fase precoce de aplicação, os herbicidas de pré-emergência e de pós-emergência são substituíveis entre si.

(580) Tendo em conta o papel desempenhado pelos produtos de largo espectro e a suficiente substituibilidade entre aplicações pré-emergência e pós-emergência, a Comissão considerou, no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, os mercados dos herbicidas para cereais, milho e arroz mercados de produto relevantes. No que respeita aos mercados dos herbicidas para batatas, produtos hortícolas, beterraba sacarina, soja e oleaginosas, a Comissão estabeleceu, contudo, uma distinção entre herbicidas de pré-emergência e graminicidas de pós-emergência, e delimitou um mercado de produto distinto para os graminicidas de pós-emergência. Após a investigação de mercado levada a cabo no âmbito do presente processo, esta abordagem continua a afigurar-se correcta, embora, no que respeita aos herbicidas para cereais, a importância do segmento das gramíneas esteja a aumentar devido a crescentes problemas de resistência das chamadas gramíneas problemáticas (designadamente, rabo-de-raposa, azevém e aveia brava).

(581) Diversos operadores do mercado expressaram a opinião de que a cevada constitui um mercado de produto distinto no interior dos herbicidas para cereais, visto que muitos desses herbicidas não podem ser utilizados nesta cultura. Contudo, saber se os herbicidas para cevada constituem ou não um mercado de produto distinto é uma questão que pode ser deixada em aberto, dado que não influencia a avaliação.

C.2. ***Avaliação***

(582) A nível nacional, as actividades das partes sobrepõem-se numa série de culturas e de Estados-Membros. De acordo com as informações constantes do Form CO, são afectados 44 mercados de herbicidas, em que as quotas de mercado combinadas das partes são iguais ou superiores a 35 %. Em 39 destes mercados, a quota de mercado das partes é superior a 40 %, sendo superior a 50 % em 26 mercados.

(583) Após a investigação, a Comissão considera pouco provável que a concorrência seja negativamente afectada em 53 dos 80 mercados considerados, por uma ou várias das seguintes razões.

(584) A quota de mercado combinada das partes é reduzida. Não existe sobreposição entre as actividades das partes, quer devido a uma diferente repartição das quotas de mercado, quer porque a sobreposição deixou, entretanto, de existir (por exemplo, rescisão de acordos de distribuição de produtos de terceiros); o aumento da quota de mercado é muito pequeno, e é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação; é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação, devido ao facto de o incentivo à fixação dos preços dos produtos das partes não ser afectado (o preço do produto é fixado, sobretudo, em função de outras culturas); as partes sobrestimaram seriamente a sua posição no mercado; existem concorrentes fortes em condições de competir efectivamente no mercado; novos produtos a lançar pelos concorrentes deverão concorrer directamente com os produtos das partes num futuro próximo.

(585) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados dos herbicidas para seis culturas: beterrabas, cereais, milho, batatas, produtos hortícolas e adjuvantes de colheita do algodão.

Mercados dos herbicidas para beterrabas

(586) Em 2000, o valor total do mercado dos herbicidas para beterrabas do EEE ascendia a cerca de 225,4 milhões de euros. Os mais importantes mercados nacionais de herbicidas para beterrabas são o alemão ([...]), o francês ([...]) e o italiano ([...]). As partes estimaram a sua quota do mercado dos herbicidas para beterrabas do EEE em [50-60] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), à frente da BASF ([0-10] %) e da DuPont ([0-10] %). Em termos nacionais, a quota de mercado combinada das partes seria a seguinte ([21]):

(%)

Estado-Membro	Bayer	ACS	Total
Áustria	[30-40]	[0-10]	[40-50]
Bélgica	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Dinamarca	[30-40]	[10-20]	[50-60]
Finlândia	[30-40]	[20-30]	[50-60]
França	[10-20]	[30-40]	[40-50]
Alemanha	[20-30]	[30-40]	[60-70]
Grécia	[20-30]	[20-30]	[40-50]
Irlanda	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Itália	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Países Baixos	[30-40]	[30-40]	[60-70]
Espanha	[10-20]	[20-30]	[40-50]
Suécia	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Reino Unido	[10-20]	[10-20]	[30-40]

([21]) Fonte: estimativa das partes.

(587) No Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão delimitou um mercado distinto para os gramicidas de pós-emergência. Contudo, no presente processo, este mercado não suscita preocupações em matéria de concorrência. Nos restantes três segmentos do mercado dos herbicidas para beterrabas, a saber, herbicidas de pré e pós-emergência para infestantes de folha larga e herbicidas de pré-emergência — que, conjuntamente, constituem o mercado residual dos herbicidas para beterrabas, as partes deteriam uma quota combinada de [50-60] % no mercado do EEE. A nível nacional, as suas quotas de mercado oscilariam entre [40-50] %, na Bélgica, e [70-80] %, na Suécia. As elevadas quotas de mercado das partes resultam da sua dominância no segmento dos herbicidas de pós-emergência para infestantes de folha larga. O mercado dos insecticidas pós-emergência para infestantes de folha larga é, de longe, o maior segmento do mercado dos herbicidas para beterrabas do EEE, com um valor de 163,9 milhões de euros ou 73 % do mercado. De acordo com a estimativa das partes, estas passariam a deter, ao nível do EEE, [50-60] % deste segmento. A nível nacional, a quota de mercado das partes varia entre [40-50] %, no Reino Unido, e [70-80] %, em Portugal. A entidade resultante da concentração tornar-se-ia, de longe, o maior fornecedor em todos os Estados-Membros, com excepção do Luxemburgo, em relação ao qual não há dados disponíveis. Com base nas projecções de vendas das partes, a situação em 2004 será fundamentalmente a mesma. Apenas em quatro países as previsões das partes apontam para uma quota de mercado combinada inferior a [40-50] %, que, contudo, se situará entre [30-40] % e [40-50] %.

(588) As partes avançaram uma série de razões para sustentar que, apesar destas elevadas quotas de mercado, a transacção proposta não suscitaria preocupações relativas à dominância do mercado. O seu principal argumento é o de que as quatro substâncias activas utilizadas nestes mercados não estão protegidas por patente, pelo que são objecto de forte concorrência dos fornecedores genéricos. Contudo, como adiante se verificará, o controlo deste mercado depende menos dos ingredientes activos do que do controlo dos diferentes tipos de fórmulas, assegurado pelas patentes das fórmulas.

(589) Em todos os Estados-Membros, com excepção de Espanha e da Suécia, onde a Bayer vende igualmente produtos de terceiros, as vendas de metamitrão, fornecido sob a denominação comercial de Goltix, proporcionam à Bayer receitas da ordem de [...]. O metamitrão é um herbicida de pré e pós-emergência de espectro cruzado, mais eficaz contra infestantes de folha larga. O metamitrão foi lançado em 1975, tendo deixado de estar protegido por patente em 1993. Pertence às triazinas, que são uma categoria de produtos químicos bastante antiga, lançada em 1956, considerada como composta por produtos de base, visto que a maioria dos produtos que dela fazem parte não está protegida por patente. A venda dos produtos desta categoria tem vindo a diminuir desde 1996 ([22]). Não obstante, a quebra das vendas de Goltix foi inferior a [...]. Aliás, as tendências de venda deste produto são consideradas globalmente estáveis ([23]). A Bayer pretende estabilizar o Goltix com novas fórmulas, como o Goltix WG 90, que começou a vender nos principais mercados europeus em 2001 e que beneficia da protecção dos dados de registo, e com novas misturas, como o metamitrão e o triflussulfurão.

(590) Os ingredientes activos da ACS utilizados na formulação dos herbicidas de pós-emergência contra infestantes de folha larga são o desmedifame, o etofumesato e o fenemedifame. O fenemedifame e o muito próximo desmedifame foram lançados em 1968. Ambos os ingredientes activos são carbamatos e são os mais vendidos desta categoria. Embora se preveja que as vendas de produtos desta categoria caiam 3 % por ano até 2005, o fenemedifame deverá conservar a sua quota de mercado ([24]). Estes ingredientes activos são vendidos em mistura ou simples, na maior partes dos casos sob a denominação comercial de Betanal. Tal como acontece em relação à Bayer, nenhum dos ingredientes activos da ACS está protegido por patente. Em consequência, segundo as partes, os fornecedores genéricos irão conquistar quotas de mercado cada vez maiores, a expensas da Bayer e da ACS.

(591) O desenvolvimento de pré-misturas com componentes existentes continua a ser uma característica importante deste mercado. Por exemplo, em 1997, a ACS lançou misturas como a Betanal Progress OF, que incluía os seus três ingredientes activos. A ACS protegeu por patente a fórmula do Betanal Progress. A ACS prepara-se para lançar novas pré-misturas dos seus três produtos, todas como extensões da família Betanal (ou seja, técnica Betanal), em quase todos os Estados-Membros. Serão ainda lançadas misturas com o metamitrão da Bayer, incluindo uma mistura de quatro ingredientes (Betanal Quattro). Esta estratégia permite às partes prolongar a protecção das fórmulas por patente e proteger as suas marcas. Trata-se de uma estratégia bem sucedida de defesa contra a concorrência dos genéricos. A protecção dos dados ao abrigo da legislação aplicável aos direitos de propriedade intelectual constitui outra forma de prolongar a protecção dos ingredientes activos para além do termo do período de vigência das patentes. A ACS é a única empresa a possuir dados relativos ao desmedifame, e dispõe de uma *task force* para o fenemedifame, com [...], e para o etofumesato, com [...]. A Bayer beneficia de protecção dos dados relativos a toda a família Goltix, no valor de vários milhões de euros, até [...].

(592) Além disso, muitos dos concorrentes genéricos não fabricam directamente o produto. A ACS fornece os seus produtos, nomeadamente, à FCS, à United Phosphorus, à Griffin e à Sipcam. Assim, estes fornecedores genéricos estão dependentes da ACS, e esta empresa pode realizar economias de escala que não são comparáveis às de nenhum outro produtor. [...].

(593) Por outro lado, a manutenção de um registo é onerosa, a distribuição dos herbicidas exige uma rede de vendas e os recursos financeiros da maior parte dos produtores genéricos são bastante limitados. Além disso, alguns dos fornecedores genéricos dependem das fórmulas protegidas por patente das partes para fabricar os seus produtos. [...] ([25]).

(594) As partes transmitiram projecções para as suas quotas de mercado em 2004 que apontam para valores substancialmente inferiores aos de 2000. A ACS prevê uma tendência [...] até 2003 e [...] em 2004. A Bayer prevê uma descida substancial no EEE até 2004, embora, a nível mundial, as vendas devam manter-se estáveis. Não obstante, a quota de mercado combinada das partes no EEE manter-se-á muito elevada, apesar de, como referem as partes, entidades públicas e não governamentais, incluindo organizações governamentais, recomendarem a utilização de produtos genéricos com propriedades similares às dos produtos de marca originais.

([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) Outro argumento utilizado pelas partes diz respeito à determinação dos preços. As partes alegam que, fundamentalmente, os preços dos seus produtos desceram (uma descida de até [...] % do preço no consumidor dos produtos da Bayer e de até [...] % do preço no consumidor dos produtos da ACS). Contudo, uma descida de preços não significa, necessariamente, uma redução das margens, podendo resultar, por exemplo, de um aumento da eficácia da produção. [...] ([26])..

(596) Relativamente ao mercado francês, as partes argumentaram que a maior parte do volume de negócios da ACS resulta da venda de produtos de terceiros, incluindo [...] o metamitrão e o cloridazão da BASF. Todavia, ainda que os seus produtos sejam fornecidos por terceiros, a ACS dispõe de área de manobra em termos da margem preço/custo do produto final que, na realidade, lhe permite concorrer com a Bayer. Ademais, o facto de a nova entidade vender um produto que contém um ingrediente activo que é propriedade de [...], o seu [...] concorrente neste mercado, gera um vínculo estrutural susceptível de suscitar outras preocupações em matéria de concorrência.

(597) Por último, as partes alegam que, na Dinamarca e na Suécia, a procura está muito concentrada. Na Dinamarca, três clientes asseguram [90-100] % das vendas das partes. Na Suécia, os quatro maiores clientes asseguram [90-100] % das vendas das partes. Todavia, com uma quota de mercado de [50-60] % na Dinamarca e de [70-80] % na Suécia, existe um certo desequilíbrio em termos de poder negocial. Além disso, os mercados dinamarquês e sueco são relativamente pequenos, menos interessantes para a Bayer e a ACS do que para os seus clientes.

(598) Alguns inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão expressaram preocupação relativamente ao facto de as partes controlarem as quatro moléculas mais importantes e as marcas mais conhecidas deste mercado e, sobretudo, de poderem combinar livremente os quatro herbicidas contra infestantes de folha larga. De acordo com estes operadores, para combater eficazmente as infestantes da beterraba sacarina é necessário combinar os quatro ingredientes activos numa sequência de tratamentos. A Bayer e a ACS recomendam misturas de, no mínimo, três das quatro substâncias activas. Deste modo, as misturas de etofumesato, fenemedifame, desmedifame e metamitrão, em diversas proporções, tornaram-se norma em toda a UE.

([26]) [...]

(599) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado dos herbicidas para beterraba sacarina (com excepção dos graminicidas de pós-emergência) em todos os Estados-Membros.

Herbicidas para cereais

(600) O mercado dos herbicidas para cereais constitui (em termos de valor) o maior mercado de herbicidas selectivos. Em 2000, o valor total do mercado dos herbicidas para cereais do EEE ascendia a cerca de 826 milhões de euros. As partes estimaram a sua quota do mercado dos herbicidas para cereais do EEE em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), à frente da Syngenta, que detém [10-20] %. As partes prevêem que, em 2004, a sua quota de mercado continue a cifrar-se em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30--40] %), à frente da Syngenta, que deterá [10-20] %.

(601) A quota de mercado combinada das partes no mercado belga ascende a [40-50] % (Bayer [0-10] %; ACS [30--40] %). Entre os concorrentes mais fortes contam-se a Dow ([10-20] %), a DuPont ([0-10] %), a Syngenta ([10-20] %) e a BASF ([0-10] %). Em 2000, o volume de negócios da Bayer foi gerado, exclusivamente, pela distribuição de produtos de terceiros, incluindo a ACS. Contudo, a Bayer irá abandonar inteiramente as vendas de produtos de terceiros até 2004 e introduzir os seus próprios produtos, o que lhe permitirá conquistar [0--10] % do mercado. As partes esperam aumentar a sua quota de mercado para [40-50] % em 2004.

(602) A quota de mercado combinada das partes no mercado alemão ascende a [50-60] % (Bayer [0-10] %; ACS [50--60] %). Os concorrentes mais importantes são a BASF ([10-20] %), a DuPont ([10-20] %), a Dow ([0-10] %) e a Syngenta ([0-10] %). Cerca de [60-70] % do volume de negócios da Bayer neste mercado são gerados pelo seu produto Herold, que é uma mistura de flufenaceto com a substância activa da ACS diflufenicão. Os restantes [40-50] % do volume de negócios da Bayer neste mercado devem ser atribuídos a produtos de terceiros, um dos quais, fornecido pela Dow, deixará de ser distribuído pela Bayer em consequência da concentração. Contudo, a Bayer tenciona substituir todos os produtos de terceiros por produtos próprios e manter os seus [0-10] % do mercado em 2004.

(603) A quota de mercado combinada das partes no mercado sueco ascende a [60-70] % (Bayer [30-40] %; ACS [20--30] %). Entre as demais empresas multinacionais de I & D presentes neste mercado contam-se a BASF ([10--20] %), a Monsanto ([0-10] %), a Dow ([0-10] %), a Syngenta ([0-10] %) e a DuPont ([0-10] %). Na Suécia, a Bayer não vende os seus próprios herbicidas para cereais, gerando a totalidade do seu volume de negócios

com produtos de terceiros, distribuídos pela sua subsidiária Gullviks, que é grossista. A Gullviks é um dos três maiores grossistas da Suécia, que, no seu conjunto, dão resposta a [90-100] % da procura. As partes alegam que, visto que a Bayer é proprietária da Gullviks, os outros grandes distribuidores teriam incentivo para se concentrar na carteira de produtos dos concorrentes das partes, a fim de tornar a concorrência mais efectiva ao nível da distribuição. Contudo, as partes prevêem para 2004 uma quota de mercado de [70-80] %, o que representa um aumento de [0-10] pontos percentuais. Este aumento é parcialmente devido ao lançamento do novo produto da Bayer, a propoxicarbazona, que deverá conquistar [10-20] % do mercado. Em consequência, [40-50] % do mercado ficarão controlados por produtos propriedade das partes. Na sua resposta à Comunicação de Objecções e numa declaração ulterior, a Bayer apresentou provas de [...]. Por conseguinte, a quota de mercado da propoxicarbazona será significativamente inferior aos [...] inicialmente projectados (com base no seu lançamento ainda em 2002). Não obstante, a quota de mercado combinada continuaria ainda a ser superior a 60 %, mesmo que a propoxicarbazona não [...].

(604) As elevadas quotas de mercado das partes nestes países podem ser explicadas pela sua forte posição no segmento das gramíneas (graminicidas e herbicidas de largo espectro). Existem muito poucos graminicidas puros no mercado, dos quais, após a concentração, a Bayer controlaria dois, o fenaxoprop, que ainda se encontra protegido por patente, e o flufenaceto. O terceiro grande graminicida, o clodinafope, é propriedade da Syngenta. Se aliarmos estes produtos à forte carteira de herbicidas de largo espectro que combatem igualmente as gramíneas, em 2000, as partes deteriam as seguintes quotas de mercado neste segmento: Bélgica [50-60] % (Bayer [0-10] %, ACS [50-60] %), França [40-50] % (Bayer [0-10] %, ACS [30-40] %), Alemanha [60-70] % (Bayer [0-10] %, ACS [60-70] %), Países Baixos [60-70] % (não há sobreposição), Suécia [70--80] % (Bayer [20-30] %, ACS [40-50] %).

(605) As partes prevêem que as suas quotas de mercado combinadas no segmento dos herbicidas contra gramíneas continue a crescer. Com o lançamento do novo graminicida propoxicarbazona da Bayer e do novo ingrediente activo mesossulfurão da ACS, que, embora não sendo um graminicida puro, será extremamente eficaz contra a gramínea rabo-de-raposa, a entidade resultante da concentração deterá a mais vasta e mais moderna carteira de produtos contra as infestantes gramíneas, que inclui ainda o flufenaceto, o fenoxaprop, o diclofope e o isoproturão, em diversas misturas. Em consequência, as projecções para as quotas de mercado em 2004 apontam, com excepção da Alemanha, em que a quota de mercado se manterá estável a [60-70] %, para um aumento para [60-70] % (Bayer [10-20] %, ACS [50-60] %) na Bélgica, [40-50] % em França (Bayer [0-10] %, ACS [40-50] %) e [70-80] % nos Países Baixos (Bayer [0-10] %, ACS [60-70] %).

(606) O aumento da quota de mercado das partes tanto no segmento dos herbicidas contra gramíneas como no mercado em geral pode ser atribuído aos novos produtos que as partes lançaram recentemente ou estão em vias de lançasr. O êxito da Bayer assenta em dois novos produtos, ambos excelentes contra as infestantes gramíneas. O flufenaceto misturado com o diflufenicão (comercializado sob a denominação de Herold) é o mais antigo e está protegido por patente até 2009. Até 2004, a Bayer pretende aumentar as vendas de flufenaceto para cereais em [...]. A mais recente molécula da Bayer, a propoxicarbazona (MKH 6561, comercializada sob a denominação de Attribut), está protegida por patente [...] A propoxicarbazona é um inibidor da ALS (Acetolactato sintetase), que oferece um modo de actuação alternativo para o trigo de Inverno, a aveia e o triticale, mas não para a cevada. [...]. Por exemplo, para 2004, a Bayer prevê que ambos os produtos detenham, na Bélgica, uma quota de mercado de [0-10] % (em 2000, ambos detinham [0-10] %) Um terceiro novo produto desenvolvido pela Bayer e comercializado na América do Norte, a flucarbazona, não será comercializado no EEE.

(607) A ACS tem dois novos ingredientes activos: o iodossulfurão já foi lançado em alguns Estados-Membros, sendo vendido simples, [...], protecção por patente [...]), [...], protecção por patente [...]) e o mais recente ingrediente activo, o mesossulfurão, protegido por patente [...]. Tanto o iodossulfurão como o mesossulfurão são herbicidas de largo espectro, com actividade contra as infestantes gramíneas. O mesossulfurão (04 H) é anunciado pela ACS como representando uma nova forma de combater o rabo-de-raposa, provavelmente a gramínea cuja resistência mais problemas levanta na Europa. As partes prevêem, dois a três anos após o lançamento, uma quota de mercado entre [10--20] %, na Suécia, e [10-20] %, na Bélgica.

(608) A ACS irá ainda lançar novas misturas de [...]. Na Alemanha, a ACS irá proceder à pré-mistura de [...] com e [...] com bromoxinil [...] [...]. Embora se trate de uma substância antiga, o bromoxinil continua a apresentar algumas características interessantes, como a de não suscitar resistência nas infestantes. O bromoxinil deixou de estar protegido por patente em meados dos anos oitenta. Não obstante, a ACS detém a patente desta mistura. Visto que, até 2004, a quota de mercado das partes continuará a aumentar na Bélgica, na Alemanha e na Suécia, estas novas misturas não se limitam a substituir produtos mais antigos, como alegam as partes, contribuindo igualmente para reforçar a sua posição.

(609) As partes não só possuiriam a mais vasta carteira de ingredientes activos do mercado dos herbicidas para cereais, como possuiriam igualmente as melhores moléculas para combater as infestantes gramíneas, essencialmente gramicidas puros, mas também herbicidas de largo espectro. A carteira de produtos da entidade resultante da concentração incluiria não só o flufenaceto, que é um inibidor da divisão celular, mas também os três melhores modos de actuação contra as infestantes gramíneas e, em cada um destes grupos, a única ou a melhor molécula: os inibidores de PS-II (isoproturão), o modo de actuação «ACC (ácido 1--carboxílico-l-aminociclopropano) sintetase» (fenoxaprop) e o modo de actuação «ALS» (iodossulfurão, mesossulfurão e propoxicarbazona). Esta situação foi confirmada por diversos operadores do mercado, que sublinharam que os três novos produtos, todos com actividade contra as infestantes gramíneas, irão reforçar a posição dominante de que as partes já desfrutam.

(610) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes alegavam que, nomeadamente no que respeita ao iodossulfurão, ao mesossulfurão e à propoxicarbazona, se verificará um processo de «canibalização» interna, uma vez que os três produtos apresentam o mesmo modo de actuação (ALS). Contudo, as partes não quantificaram o efeito desta concorrência interna. Ademais, para efeitos de gestão da resistência, para além do modo de actuação, também a categoria química a que a substância pertence é importante. A propoxicarbazona da Bayer pertence a uma categoria diferente da do iodossulfurão e do mesossulfurão.

(611) A única outra companhia que está prestes a lançar um novo produto é a BASF. Contudo, o seu novo ingrediente activo, o tritosulfurão, é um herbicida contra infestantes de folha larga. Além disso, apenas começará a ser lançado em 2003 e, segundo o plano de exploração da BASF, alcançará a quota de mercado mais elevada na Alemanha, em 2004, com [...%]; [...]. A BASF lançou recentemente um novo ingrediente activo, a picolinafena. A picolinafena é um herbicida de pós-emergência contra infestantes de folha larga, com o mesmo modo de actuação que o diflufenicão. Contudo, o diflufenicão também pode ser aplicado em pré-emergência, o que o torna mais versátil, característica que se reflecte no facto de existirem já mais de 30 misturas com diflufenicão.[...] ([27]). É, pois, improvável que a picolinafena consiga penetrar significativamente no mercado dos herbicidas para cereais. A BASF espera conquistar, em 2004, [...%] [...] do mercado alemão com a picolinafena e com pré-misturas de picolinafena com outros produtos seus. As próprias partes prevêem que, em 2004, a quota da BASF se mantenha estável ou regrida na Bélgica, França, Alemanha e Suécia.

([27]) O flufenaceto em cereais na Europa, Gráfico 7, declaração da Bayer datada de 10 de Janeiro de 2002, em resposta ao questionário da Comissão de 14 de Dezembro de 2001.

(612) As partes alegam que, no que respeita ao combate das infestantes gramíneas, o flupirsulfurão da DuPont (comercializado sob a denominação de Lexus) apresenta um enorme potencial. Contudo, o flupirsulfurão é activo apenas contra uma gramínea, o rabo-de-raposa (*alopecurus myosuroides*). A principal vantagem do Lexus reside no facto de ter actividade em situações de resistência do rabo-de-raposa. No entanto, o período para a aplicação do Lexus no rabo-de-raposa é mais curto do que o dos produtos concorrentes, já que deve ser aplicado quando a gramínea é pequena (2-3 folhas), enquanto os aril-oxi-fenoxi-propionatos podem ser aplicados durante um período mais longo. Além disso, o novo mesossulfurão da ACS deverá ser tão eficaz contra o rabo-de-raposa como o flupirsulfurão. Existem outros produtos, como os aril-oxi-fenoxi-propionatos (Topik da Syngenta e Puma da ACS), que são também altamente eficazes e combatem um maior número de infestantes gramíneas. Ademais, o Lexus não pode ser aplicado na cevada.

(613) Em 1998, a Monsanto lançou uma nova sulfonilureia. O sulfossulfurão é vendido sob a denominação comercial de Monitor e é propriedade da Takeda, que detém uma patente, válida, no mínimo, até 2007. O Monitor é um herbicida foliar e residual, apresentado numa formulação de grânulos dispersíveis em água que contêm 80 % (p/p) de sulfossulfurão. O Monitor é recomendado como tratamento de Primavera em pós--emergência para todas as variedades de trigo. É, essencialmente, um graminicida, embora seja igualmente eficaz contra algumas infestantes de folha larga. Visto ser destinado unicamente ao trigo, a sua quota do mercado da EEE nunca será superior, de acordo com o plano de exploração da Monsanto, a [...%].

(614) As partes alegam que a transacção proposta não suscitará preocupações de concorrência em nenhum dos mercados supramencionados. A posição da Bayer é relativamente fraca, com quotas de mercado inferiores a [0-10] % e, frequentemente, inferiores a [0--10] %. Contudo, as quotas de mercado combinadas são elevadas na Bélgica, na Alemanha e na Suécia. O diflufenicão da ACS foi, no último ano, o ingrediente activo mais vendido nos herbicidas para cereais, assegurando, na Europa, um volume de negócios de, aproximadamente, [...] milhões de euros. Embora o diflufenicão tenha deixado de estar protegido por patente em 2001, é improvável que a sua posição de mercado sofra uma rápida degradação, na medida em que, na UE, não é vendido isoladamente, mas sempre em misturas. Em consequência, ainda que a Makhteshim Agan e outros concorrentes genéricos registem e comercializem o diflufenicão em 2004, será necessário que, como qualquer produtor genérico, encontrem parceiros para poderem realizar as misturas. No entanto, algumas das mais recentes misturas com diflufenicão estão protegidas por patente até 2004 (a flurtamona da ACS) ou mesmo até 2009 (o flufenaceto da Bayer).

(615) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados belga, alemão e sueco dos herbicidas para cereais.

Herbicidas para milho

(616) O valor do mercado europeu dos herbicidas para milho ascende a 361,3 milhões de euros. No EEE, três países respondem por quase [80-90] % das vendas de herbicidas para milho: França ([...] euros), Alemanha ([...] euros) e Itália ([...] euros). As partes estimaram a sua parcela do mercado dos herbicidas para milho do EEE em [20-30] % (Bayer [10-20] %; ACS [....] %), à frente da Syngenta ([20-30] %), da BASF ([10-20] %), da Monsanto ([0-10] %), da DuPont ([0-10] %) e da Dow ([0-10] %). De acordo com as estimativas das partes, a sua quota de mercado deverá aumentar para [20-30] % em 2004. Numa declaração ulterior, este valor foi corrigido para [20-30] %, devido às vendas inferiores às previstas do seu novo produto MaisTer (ver infra).

(617) A transacção proposta afectaria dois mercados, em que as partes detinham quotas de mercado elevadas em 2000. No mercado belga, a quota combinada das partes ascende a [50-60] % (Bayer [40-50] %; ACS [0--10] %). A BASF é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado. A Belchim, distribuidor exclusivo das empresas japonesas MC e ISK na Bélgica, detém cerca de [0-10] % do mercado. A elevada quota de mercado das partes resulta, em larga medida, das vendas da sulcotriona da Bayer, que correspondem a [30-40] % da quota das partes. A maior parte da quota de mercado da ACS ([0-10] %) resulta da distribuição de bropyr, um produto da Syngenta, cujo contrato de distribuição caducou entretanto. O único outro produto da ACS é o isoxaflutol (vendido sob a denominação comercial de Merlin). As partes estimaram que, em 2004, deterão [60-70] % do mercado belga. Numa declaração ulterior, este valor foi corrigido para [30-40] %. Esta descida acentuada em relação à quota de mercado que detinham em 2000 é devida, segundo as partes, a uma quebra das vendas de [...] e a vendas limitadas de [...].

(618) No mercado neerlandês, a quota de mercado combinada das partes ascende a [50-60] % (Bayer [40-50] %; ACS [10-20] %). A Syngenta detém [20-30] % do mercado. A Bayer vende unicamente sulcotriona, enquanto a ACS, após o termo do contrato com a Syngenta para a distribuição do bropyr, comercializa apenas isoxaflutol (vendido sob a denominação comercial de Merlin). Em 2000, o bropyr respondeu por [10--20] % do mercado. As partes estimaram que, em 2004, deterão [60-70] % do mercado. Numa declaração ulterior, este valor foi corrigido para [30-40] %. A razão apontada para a descida de [50-60] % em 2000 para apenas [30-40] % em 2004 foi a de que a quota de mercado de [...] descerá de [40-50] % para apenas [10-20] %. Tal como na Bélgica, a principal causa da quebra das vendas da sulcotriona da Bayer é o lançamento pela Syngenta de um produto idêntico, mas, segundo a Bayer, superior, denominado mesotriona. Além disso, a Bayer alega que, nos Países Baixos, o seu produto, a sulcotriona, está sujeito a duas restrições regulatórias que o colocam em desvantagem em relação à mesotriona. As autoridades neerlandesas limitam a utilização de substâncias activas a 1 000 g por ha. Dado que, nos Países Baixos, a sulcotriona deve ser utilizada numa dosagem superior à da mesotriona (300 g contra 100 g), a sulcotriona não pode ser utilizada com a mesma frequência que a mesotriona. Em segundo lugar, a sulcotriona não deve ser utilizada em solos com um pH superior a 6. Segundo a Bayer, este facto leva a que a sulcotriona não possa ser utilizada em 20-30 % dos solos neerlandeses cultivados com milho.

(619) Contudo, nos solos em que a sulcotriona não pode ser utilizada, os dois produtos não estão em concorrência, pelo que as vendas de mesotriona para estas superfícies não afectam a posição da sulcotriona. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, a Bayer afirma que, nos Países Baixos, os herbicidas são aplicados nos campos de milho por clientes especialistas e não pelos agricultores. Dado tratarem extensas superfícies, os fornecedores do serviço tenderiam a utilizar um produto que pudesse ser aplicado em todos os solos, ou seja, o Callisto da Syngenta. Não foi, contudo, apresentada qualquer quantificação do efeito da mudança de produto pelos clientes especialistas.

(620) A limitação a 1 000 g permite três aplicações integrais, ou seja, de 300 g/ha de sulcotriona. No entanto, como as próprias partes admitiram, os agricultores aplicam, normalmente, os herbicidas no milho de uma só vez, numa mistura de 2-3 produtos. Quando o Mikado é utilizado em misturas, a sua dosagem máxima é, em princípio, reduzida. Não é, pois, muito provável que, em circunstâncias normais, algum produto atinja os 1 000 g/ha.

(621) As partes alegam que a sulcotriona da Bayer (vendida sob a denominação comercial de Mikado), adquirida por esta empresa à Syngenta em 2000, pode ser plenamente substituída pelo novo produto da Syngenta mesotriona (vendida sob a denominação comercial de Callisto). Assim, na opinião das partes, é previsível que, com o lançamento do Callisto, a Syngenta reforce a sua posição de mercado em todos os Estados-Membros em que este produto seja homologado, nomeadamente na Bélgica e nos Países Baixos. De acordo com as suas previsões, em 2004, a Syngenta poderá conquistar uma quota de mercado, no mínimo, tão elevada quanto a da entidade resultante da concentração.

(622) A mesotriona e a sulcotriona pertencem à categoria química das tricetonas, pelo que concorrem no mesmo submercado. Dado terem sido desenvolvidos a partir da mesma origem química, os perfis biológicos de ambos os produtos são muito similares. A Bayer afirma que a mesotriona é mais eficaz contra a maior parte das infestantes. Embora, de um modo geral, a sulcotriona combata mais eficazmente as infestantes gramíneas e a mesotriona seja mais eficaz contra algumas infestantes de folha larga, parece não existir uma diferença marcante entre o desempenho de ambos os produtos. Além disso, no seguimento da concentração proposta, a Bayer terá acesso aos herbicidas da ACS (foramsulfurão, iodossulfurão, isoxaflutol e bromoxinil), o que lhe permitirá realizar numerosas misturas com a sulcotriona, a fim de assegurar uma eficácia contra as infestantes de folha larga igual à do Callisto, no mínimo.

(623) Atendendo a que o produto da Syngenta apenas foi lançado em 2001, as misturas com este produto encontram-se ainda numa fase incipiente de desenvolvimento, pelo que não serão comercializadas antes de 2004. Afigura-se, pois, improvável que o Callisto possa determinar uma queda tão abrupta das vendas de sulcotriona. As próprias partes prevêem que a quota de mercado da Syngenta aumente de 8 % para 15 % na Bélgica e de 27 % para 34 % nos Países Baixos, o que é insuficiente para compensar o enorme recuo da sulcotriona da Bayer. Contudo, o lançamento pela Syngenta de um produto muito semelhante, com uma actividade quase idêntica, terá um efeito limitativo para a Bayer, em termos de fixação dos preços.

(624) As partes afirmam ainda que a BASF está a desenvolver um novo produto. O novo produto da BASF, o tritosulfurão, será lançado em 2003, e as suas vendas não deverão ser significativas fora da Alemanha. Em 2004, a sua quota de mercado na Bélgica e nos Países Baixos será inferior a [...%]. As partes alegam ainda que a BASF está a proceder ao novo registo da s-dimetenamida, o que pode aumentar a sua quota de mercado. Contudo, segundo a BASF, a s-dimetenamida destina-se, unicamente, a substituir a actual dimetenamida, numa etapa necessária para melhorar o perfil ecológico deste produto. Além disso, a BASF detém os direitos de distribuição do nicossulfurão, outra sulfonilureia protegida por patente, propriedade da empresa japonesa ISK, mas apenas para alguns Estados-Membros. A ACS detinha os direitos de distribuição deste produtos para três Estados-Membros — França, Portugal e Espanha —, que lhe foram retirados pela ISK com efeitos a partir do Verão de 2002.

(625) Tal como foi referido por diversos operadores do mercado, também a ACS se prepara para lançar novos produtos. Com efeito, a partir de 2002, a ACS irá lançar o foramsulfurão, simples e em mistura com outros produtos. [...] a ser comercializado é uma mistura de foramsulfurão e iodossulfurão (sob a denominação comercial de MaisTer). O novo produto é um herbicida de largo espectro e de pós-emergência para o milho, com um espectro de actividade impressionante. Segundo a ACS, este produto combate mais de 45 infestantes diferentes com um grau de eficácia superior a 90 %, combatendo ainda 10 outras infestantes com um grau de eficácia compreendido entre 80 % e 90 % ([28]). Um dos pontos fortes do novo produto é a sua tecnologia *safener*, baseada no isoxadifen-etilo, o que permite que o produto seja utilizado em [...] variedades de milho.

(626) Importa ainda não esquecer que a ACS possui duas outras moléculas protegidas por patente. O isoxaflutol é um herbicida de largo espectro para o milho, que pertence à nova categoria de herbicidas designada isoxazóis e está protegido por patente até [...]. É vendido simples ou em mistura com, nomeadamente, aclonifena. A ACS prevê o aumento das vendas do isoxaflutol na Bélgica e nos Países Baixos até 2004 [...]. Embora se trate de uma substância bastante antiga, o bromoxinil continua a apresentar algumas características interessantes, como a de não suscitar resistência nas infestantes. O bromoxinil deixou de estar protegido por patente em meados da década de 1980. Não obstante, a ACS detém a patente de uma mistura até [...].

(627) Para além da sulcotriona, o produto mais importante da carteira de herbicidas para milho da Bayer é o flufenaceto, que ainda pode expandir a sua quota de mercado. Trata-se de um graminicida pré-emergência e pós-emergência precoce, utilizado como base para misturas. As duas principais misturas da Bayer que incluem flufenaceto são a mistura de flufenaceto com metoxurão («Terano», protegido por patente até [...]) e com atrazina («Aspect», protegido por patente até [...]). A Bayer irá lançar o Aspect também na Bélgica. A Bayer alega que a proibição da atrazina na Europa reduziria as vendas de Aspect. Contudo, o Aspect não é comercializado nos Países Baixos. A ACS (e outros concorrentes que possuem bons herbicidas contra infestantes de folha larga do milho) pode beneficiar com a proibição da atrazina na Europa. No caso da ACS, esses benefícios poderiam, no mínimo, compensar eventuais quebras nas vendas do Aspect da Bayer. Esta afirmação é apoiada por [...].

(628) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados belga e neerlandês dos herbicidas para o milho.

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

Herbicidas para batatas

(629) De acordo com a estimativa das partes, o valor do mercado europeu dos herbicidas para batatas ascende a 77 milhões de euros. Os quatro mercados nacionais mais importantes de herbicidas para batatas são o alemão ([...]), o francês ([...]), o britânico ([...]) e o neerlandês ([...]).

(630) As partes estimaram a sua quota no mercado dos herbicidas para batatas do EEE em [20-30] % (Bayer [10-20] %; ACS [0-10] %), atrás da Syngenta ([30--40] %), mas à frente da BASF ([10-20] %) e da DuPont ([0-10] %). Na Grécia as partes deteriam [50-60] % do mercado (Bayer [30-40] %, ACS [20-30] %), em Portugal [40-50] % (Bayer [30-40] %, ACS [10-20] %) e na Suécia [70-80] % (Bayer [60-70] %, ACS [0--10] %).

(631) Se se dividir o mercado em herbicidas de pré-emergência e herbicidas de pós-emergência, apenas se verifica sobreposição no segmento dos herbicidas de pré--emergência, visto que a ACS não está activa no segmento dos herbicidas de pós-emergência para batatas. As elevadas quotas de mercado das partes no mercado dos herbicidas em geral resultam, principalmente, da sua forte posição no segmento dos herbicidas de pré-emergência. As partes passariam a dominar este segmento, com quotas de mercado iguais ou superiores a [50-60] %, nos seguintes Estados-Membros: Finlândia ([50-60] %), Grécia ([50-60] %), Itália ([50-60] %), Portugal ([50-60] %) e Suécia ([80-90] %). Em todos estes mercados, a taxa de sobreposição é superior a [10-20] %. Além disso, prevê-se que, em 2004, as quotas de mercado neste segmento continuem superiores a [50-60] % na Finlândia ([50-60] %), na Grécia ([50-60] %), em Itália ([50-60] %) e na Suécia ([70--80] %), e que atinjam [50-60] % nos Países Baixos e [40-50] % em Espanha. Apenas em Portugal a quota de mercado deverá descer, para [30-40] %.

(632) A Bayer comercializa, principalmente, dois produtos próprios no mercado dos herbicidas para batatas: o flufenaceto, que é um graminicida, e a metribuzina, que é um herbicida de largo espectro, utilizável em pré e pós-emergência. A metribuzina, vendida sob a denominação comercial de Sencor, não está protegida por patente, estando, portanto, sujeita à concorrência dos genéricos, nomeadamente da FCS, na Alemanha. Contudo, a Bayer lançou recentemente uma mistura de metribuzina com flufenaceto, sob as denominações comerciais de Artist, Bastille e Cadou, que está protegida por patente até 2009. Este produto [...]. Na Alemanha, por exemplo, a Bayer espera que este produto alcance [10-20] % do mercado em 2004, apenas três anos após o seu lançamento. [...] a quota combinada das partes no mercado dos herbicidas para batatas deverá aumentar em Itália e em Espanha. Para Itália, as partes prevêem uma quota de mercado combinada de [40-50] % (Bayer [30-40] %; ACS [10--20] %) em 2004, contra [30-40] % em 2000. Em Espanha, esta quota será de [40-50] % (Bayer [30--40] %; ACS [0-10] %), contra [30-40] % em 2000.

(633) Numa declaração ulterior, a Bayer alegou que a nova mistura flufenaceto/metribuzina está sujeita a restrições em matéria de variedades e de utilização e que a sua eficácia é muito limitada em zonas pouco húmidas. Em consequência, a nova mistura patenteada não constituiria uma aquisição de peso para a carteira de produtos das partes. Contudo, mesmo sem a nova mistura, as partes deteriam mais de [40-50] % do mercado na Grécia e na Suécia em 2004. Em Espanha, a redução prevista das vendas conferirá às partes, em 2004, segundo as suas próprias estimativas, [40-50] % no segmento dos herbicidas de pré-emergência e [30--40] % no mercado geral dos herbicidas para batatas. Além disso, em 2004, a Bayer irá lançar o metoxurão no mercado dos herbicidas para batatas, o que reforçará a sua posição.

(634) A ACS comercializa dois produtos importantes: o linurão e a aclonifena, ambos herbicidas de pré--emergência contra infestantes de folha larga. Tal como a metribuzina da Bayer, nem o linurão nem a aclonifena estão protegidos por patente. No período 1995-2000, as vendas da metribuzina da Bayer e do linurão da ACS caíram consideravelmente, mesmo mais do que a categoria de químicos a que pertencem considerada globalmente. Em contrapartida, a aclonifena superou o desempenho da sua categoria ([29]). Além disso, a ACS foi a única empresa a solicitar o novo registo da aclonifena para 2004, possuindo igualmente [...] o produto químico de base triclorobenzeno. Portanto, apesar de este produto não estar protegido por patente, a entidade resultante da concentração seria a única a controlar dois dos mais importantes produtos do mercado dos herbicidas para batatas.

(635) Todos estes países têm em comum o facto de constituírem mercados muito pequenos, com um valor global inferior a [...]. Assim, segundo as partes, trata-se de mercados secundários, pelo que os preços dos produtos neles comercializados são fixados em função de outros mercados geográficos e de outros segmentos de culturas em que as substâncias activas podem igualmente ser utilizadas, nomeadamente o dos produtos hortícolas. Segundo as partes, esta é a situação do principal produto da Bayer, a metribuzina, vendida sob a denominação comercial de Sencor, que é igualmente utilizada como herbicida de pós-emergência e como herbicida para produtos hortícolas. Na opinião das partes, o mesmo se aplica aos produtos vendidos pela ACS. Tanto o linurão, vendido sob a denominação comercial de Afalon, como a aclonifena (Challenge) são utilizados, principalmente, nos produtos hortícolas, pelo que os seus preços são fixados em função da situação de concorrência no mercado dos herbicidas para produtos hortícolas.

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

(636) Este raciocínio apenas é válido para os mercados italiano, finlandês e neerlandês. Em Itália, a Bayer vende mais do que cinco vezes mais metribuzina no mercado dos herbicidas para produtos hortícolas do que no dos herbicidas para batatas. A quota de mercado combinada das partes no mercado italiano dos herbicidas para produtos hortícolas é de apenas [10-20] %. Na Finlândia, a ACS fixa os preços do linurão e da aclonifena em função do mercado dos herbicidas para produtos hortícolas, em que as suas vendas são bastante mais expressivas do que as realizadas no mercado dos herbicidas para batatas, mas detém apenas [20-30] % do mercado. Nos Países Baixos a situação é idêntica: a ACS detém apenas [20-30] % do mercado dos herbicidas para produtos hortícolas e a Bayer não está presente.

(637) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados grego, português, espanhol e sueco dos herbicidas para batatas.

Herbicidas para produtos hortícolas

(638) De acordo com a estimativa das partes, o valor do mercado europeu dos herbicidas para produtos hortícolas ascende a 105,8 milhões de euros. Os mais importantes mercados nacionais de herbicidas para produtos hortícolas são o francês ([...]), o britânico ([...]) e o espanhol ([...]).

(639) As partes estimaram a sua quota do mercado dos herbicidas para produtos hortícolas do EEE em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [20-30] %), à frente da BASF ([20-30] %), da Syngenta ([10-20] %) e da Dow ([0-10] %). Em termos nacionais, a quota de mercado das partes seria de [40-50] % na Grécia (Bayer [10-20] %, ACS [30-40] %), [50-60] % em Portugal (Bayer [20-30] %, ACS [30-40] %) e [40-50] % na Suécia (Bayer [10-20] %, ACS [30-40] %). Estas elevadas quotas de mercado reflectem a forte posição das partes no sub-segmento dos herbicidas de pré-emergência contra infestantes de folha larga.

(640) O mercado dos herbicidas de pré-emergência contra infestantes de folha larga, cujo valor ascende a [...], constitui o segmento mais importante do mercado dos herbicidas para produtos hortícolas. O mercado grego dos herbicidas de pré-emergência contra infestantes de folha larga, com um valor de [...], e constitui um mercado de dimensão relativamente pequena. A quota de mercado combinada das partes ascende a [40-50] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %). No mercado português, a quota de mercado combinada das partes ascende a [70-80] % (Bayer [30-40] %; ACS [40-50] %). A BASF detém [10-20] % do mercado, a Dow [0-10] % e a Syngenta [0-10] %. As partes estimam que a sua quota de mercado combinada irá diminuir, embora ainda seja da ordem dos [50-60] % em 2004. Com um valor de apenas [...], o mercado sueco é um dos mais pequenos mercados nacionais. A quota de mercado combinada das partes ascende a [60-70] % (Bayer [20-30] %; ACS [40-50] %). Neste mercado, a Bayer comercializa um único produto, a propizamida (Kerb) da Dow. Entre os seus concorrentes contam-se a BASF([0-10] %), a Dow ([0-10] %) e a Syngenta ([0-10] %), bem como uma série de empresas nacionais, que, no seu conjunto, detêm [10-20] % do mercado.

(641) As actividades da Bayer no mercado dos herbicidas para produtos hortícolas são muito limitadas, ficando-se a parte da empresa no mercado do EEE pelos [0-10] %. A Bayer comercializa apenas um produto próprio, a metribuzina, vendida sob a denominação comercial de Sencor. A metribuzina não se encontra protegida por patente. Todos os outros produtos comercializados são de terceiros, o que leva as partes a alegar que uma parte considerável da quota de mercado da Bayer no mercado dos herbicidas para produtos hortícolas é controlada por fornecedores terceiros. Contudo, para alguns destes produtos de terceiros, a Bayer tem contratos de exclusividade a longo prazo, pelo que, na prática, é a Bayer que detém o controlo dos produtos.

(642) As partes alegam ainda que a maior parte dos ingredientes activos utilizados na formulação dos herbicidas para produtos hortícolas não está protegida por patente e que, por esse motivo, existe concorrência de genéricos em quase todos os mercados nacionais. No entanto, o facto de o principal produto da ACS, a aclonifena, já não estar protegido por patente não obsta ao seu êxito. Com efeito, este produto detém [10-20] % do mercado francês e [20-30] % do mercado alemão, um dos cinco mercados mais importantes em termos de dimensão. A ACS foi a única empresa a solicitar o novo registo da aclonifena. Além disso, a ACS possui [...] o produto químico de base triclorobenzeno. Em consequência, este produto não será objecto da concorrência dos genéricos.

(643) As partes alegam igualmente que o mercado dos herbicidas para produtos hortícolas abarca uma grande variedade de produtos, os quais, com excepção de alguns produtos de base mais antigos, são utilizados principalmente noutras colheitas, como os cereais ou as batatas. O facto de os mesmos produtos serem utilizados em diversas culturas pode significar que seria difícil para a Bayer e a ACS exercerem discriminação em matéria de preços contra os produtores de produtos hortícolas. Contudo, nenhum dos produtos das partes é utilizado nos cereais, sendo a utilização da aclonifena nos girassóis, na Grécia, inferior à sua utilização nos produtos hortícolas. No que respeita às batatas, as partes tornar-se-iam igualmente dominantes no mercado dos herbicidas para batatas exactamente nos mesmos três países: Grécia, Portugal e Suécia. Este argumento é válido unicamente para a dinitramina

(Cobex), produto da Wacker Chemie distribuído pela ACS na Grécia. A dinitramina é utilizada, sobretudo, para o algodão, mercado em que as partes não teriam uma posição dominante. Além disso, a partir de 2003, a dinitramina não poderá ser utilizada para produtos hortícolas. Em consequência, a transacção proposta não criaria uma posição dominante na Grécia.

Conclusão sobre os herbicidas para produtos hortícolas

(644) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados português e sueco dos herbicidas para produtos hortícolas.

Adjuvantes de colheita do algodão

(645) Os adjuvantes de colheita do algodão são um grupo de produtos destinados a simplificar a colheita. No que respeita ao âmbito específico de aplicação e às propriedades químicas, os adjuvantes de colheita devem ser divididos em três categorias distintas. O primeiro grupo é composto por desfolhantes, que facilitam a colheita matando as folhas que afectam negativamente a cultura propriamente dita. O segundo grupo é composto por abridores de cápsulas, que têm por missão abrir, em simultâneo, as cápsulas de todos os algodoeiros. Por último, o terceiro grupo de adjuvantes de colheita é composto por inibidores do recrescimento, que impedem que as infestantes voltem a crescer após, por exemplo, chuvas imprevisíveis. Contrariamente aos herbicidas selectivos, os adjuvantes de colheita do algodão não são concebidos para prevenir ou reduzir a ocorrência de infestantes que prejudicam o crescimento e o desenvolvimento da planta, mas antes para facilitar a colheita, pelo que constituem um mercado de produtos distinto do dos herbicidas.

(646) A Grécia e a Espanha são os únicos países em que ambas as partes estão activas. A quota de mercado combinada das partes no mercado grego ascende a [80-90] % (Bayer [10-20] %; ACS [60-70] %). No mercado espanhol, a quota de mercado combinada das partes ascende a [90-100] % (Bayer [10-20] %; ACS [80-90] %). A totalidade do volume de negócios da Bayer resulta das vendas de DEF, à base de tribufos, que apenas pode ser utilizado como desfolhante puro do algodão. Segundo as partes, o ingrediente activo tribufos não será objecto de um novo registo nos termos da Directiva 91/414/CEE do Conselho, pelo que, o mais tardar em 2003, será retirado do mercado. A ACS vende o Dropp 50 WP, à base de Thidiazuron, e o Finish, à base de etefão e ciclanilida. O Dropp 50 WP é utilizado como inibidor do recrescimento e como desfolhante. Por conseguinte, existe uma sobreposição no segmento dos desfolhantes do algodão, embora, muito provavelmente, não se trate de uma situação duradoura.

(647) Alguns inquiridos no âmbito da investigação de mercado confirmaram que os clientes não têm, praticamente, alternativas aos produtos das partes no segmento dos desfolhantes do algodão. Apenas está previsto o lançamento de um novo produto neste mercado. A FMC prepara-se para fazer homologar o seu herbicida carfentrazona como desfolhante do algodão. A carfentrazona da FMC é um verdadeiro herbicida que elimina a planta. Por outro lado, o Dropp e o DEF têm um modo de actuação hormonal (desfolhante hormonal). A consequência importante é que, com as condições meteorológicas adequadas (ou seja, com humidade), o algodão, que é uma cultura perene, volta a crescer após tratamento com um herbicida, manchando, durante a colheita, as fibras brancas, o que não acontece com um produto de acção hormonal. A FMC tenciona lançar o seu produto em Espanha, em 2002, e na Grécia, em 2003. A FMC espera conquistar uma quota de mercado de [...%] em Espanha e de [...%] na Grécia até 2004, o que faria recuar a posição das partes, em 2002 e 2003, os dois últimos anos em que, segundo a Bayer, haverá sobreposição, para níveis, apesar de tudo, superiores a [70-80] %.

(648) Em consequência, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados grego e espanhol dos desfolhantes do algodão.

Conclusão geral sobre os herbicidas

Relativamente aos herbicidas, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados dos herbicidas para beterrabas (com excepção dos graminicidas de pós-emergência) de toda a UE, nos mercados belga, alemão e sueco dos herbicidas para cereais, nos mercados belga e neerlandês dos herbicidas para milho, nos mercados grego, português, espanhol e sueco dos herbicidas para batatas, nos mercados português e sueco dos herbicidas para produtos hortícolas e nos mercados grego e espanhol dos desfolhantes de algodão.

D. FUNGICIDAS AGRÍCOLAS

(649) Tanto a Bayer como a ACS estão activas no desenvolvimento e produção de fungicidas. Os fungicidas são utilizados para evitar a deterioração das plantas e dos produtos vegetais por acção de fungos e bolores, antes e depois da colheita. Os fungicidas são agentes utilizados para combater doenças das plantas provocadas, sobretudo, por fungos. As doenças que atacam as culturas variam em função da variedade cultivada, das condições meteorológicas e do método de cultivo. A variedade determina a vulnerabilidade da cultura a uma série de doenças, como o míldio, o oídio, a ferrugem, a septoriose ou a acama louca. As condições meteorológicas influenciam o tipo e a intensidade do ataque. O método de cultivo pode diminuir o risco de desenvolvimento de determinadas doenças. Por exemplo, uma boa rotação das culturas ou a lavra dos terrenos reduz o risco de ocorrência de certas doenças.

(650) Em consequência destas complexidades, os agricultores recorrem habitualmente a programas de pulverização, cuja intensidade e ingredientes activos ajustam às condições meteorológicas locais e à vulnerabilidade das culturas. A escolha dos agricultores pode ser influenciada por distribuidores, técnicos e funcionários dos Estados-Membros que possuam um conhecimento aprofundado das doenças e das respectivas epidemiologias, bem como dos melhores fungicidas para as combater estas doenças, em função dos surtos previsíveis (tratamento preventivo) ou da presença da doença na cultura (tratamento curativo).

(651) Se forem muitas as doenças presentes e um único ingrediente activo não bastar para combater todas essas doenças, os agricultores misturam uma série de produtos à base de um único ingrediente activo ou utilizam um produto que já contenha uma mistura de diversas substâncias activas. Dado que, para responder à mudança das condições meteorológicas, o espectro da doença se vai igualmente alterando, os produtos são modificados de acordo com a situação da doença.

(652) Os agricultores, muitas vezes com base em conselhos de peritos locais e em recomendações de entidades como o FRAC (Fungicide Resistance Action Committee), procuram igualmente evitar que as doenças se tornem resistentes a determinados ingredientes activos, alternando e/ou combinando substâncias activas de determinadas categorias de produtos químicos, no caso de a mesma doença se manter presente durante muito tempo e de, em consequência, serem necessárias diversas aplicações. Nalguns casos, a variante local da doença já é resistente a algumas substâncias activas, pelo que os agricultores têm de utilizar substâncias activas que ainda sejam eficazes contra a variante da doença em causa.

(653) Muitos estabelecem uma distinção entre, por um lado, fungicidas «sistémicos» e, por outro, fungicidas «de contacto» ou «não sistémicos». Embora as definições destes conceitos não sejam, aparentemente, consensuais, o seu sentido geral é bastante bem aceite. Os fungicidas sistémicos «circulam» no interior da planta, enquanto os fungicidas de contacto se mantêm à superfície da planta, nos locais pulverizados. Assim, os fungicidas sistémicos alcançam agentes patogénicos alojados no tecido foliar, onde os fungicidas de contacto não actuam. De um modo geral, a maior parte dos produtos sistémicos tem actividade curativa, enquanto os produtos de contacto têm uma utilização essencialmente profiláctica (preventiva), antes da ocorrência da infecção. Os produtos profilácticos situam-se nos segmentos de mais baixo preço, enquanto os produtos sistémicos são, normalmente, mais caros, devido à sua actividade pós-infecção mais fiável. A maior parte dos fungicidas de contacto pertence a categorias de produtos químicos mais antigas (frequentemente não orgânicas), não está protegida por patente e é vendida por muitos concorrentes. Na maior parte dos casos, os fungicidas sistémicos são vendidos por empresas de I & D. Para efeitos de gestão da resistência, os dois tipos de fungicidas são, frequentemente, utilizados em associação. Contudo, a análise do efeito da transacção proposta sobre a concorrência concentra-se, fundamentalmente, no segmento dos fungicidas mais recentes, na sua maior parte sistémicos.

(654) Em 2000, o valor dos mercado dos fungicidas do EEE ascendia, de acordo com estimativas das partes, a 2 246 milhões de euros. No mesmo ano, o volume de negócios da Bayer no mercado dos fungicidas da UE cifrou-se em [...] euros, enquanto o da ACS foi de [...] euros.

D.1. ***Mercados de produto relevantes***

(655) As partes seguem a abordagem de definição de mercado de produto adoptada pela Comissão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, que assentava no pressuposto de que uma avaliação do sector dos fungicidas por cultura constituía um bom ponto de partida, na medida em que as diferentes plantas apresentam padrões de doença diferentes (embora em sobreposição parcial). Não obstante, a investigação de mercado levada a cabo no âmbito do Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis demonstrou que seria igualmente pertinente dividir os mercados por referência a uma determinada doença. No caso em apreço, a investigação de mercado confirmou, de um modo geral, que uma avaliação por cultura constitui um bom ponto de partida. Muitos inquiridos sublinharam a importância de ter em conta, igualmente, as diferentes doenças, na análise do impacto da transacção proposta na concorrência no segmento dos fungicidas. No entanto, em relação à maior parte dos mercados, não é necessária, para efeitos da presente decisão, uma divisão por doença.

(656) A única excepção a esta regra são os fungicidas para videiras. No Processo M.1806 — AstraZeneca/ /Novartis, a Comissão concluiu que o mercado dos fungicidas para videiras devia ser avaliado de forma independente dos outros fungicidas aplicados às árvores de frutos e de frutos de casca rija, e em função das principais doenças das videiras. Os fungicidas contra o míldio, o oídio e a podridão cinzenta tiveram de ser considerados mercados de produto distintos. No caso em apreço, as partes seguiram esta definição de mercado na notificação. A maior parte dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão apoia a abordagem que consiste em dividir os fungicidas para videiras nestes três mercados de produto. Em consequência, a Comissão segue a definição de mercado adoptada no âmbito do Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis e considera que os produtos contra o míldio, o oídio e a podridão cinzenta constituem mercados de produto distintos.

(657) No Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão encontrou fortes indícios da existência de um mercado distinto para os fungicidas para cereais à base de estrobilurina. Por estrobilurinas entendem-se os produtos formulados que contêm uma substância activa da família das estrobilurinas. As estrobilurinas foram lançadas em 1996 e podem ser utilizadas numa vasta gama de culturas em todo o mundo. Na Europa, as estrobilurinas foram lançadas, principalmente, para proteger os cereais e as vinhas. A ACS não produz fungicidas à base de estrobilurinas, nem se prevê que venha a fazê-lo nos próximos anos. A Bayer adquiriu recentemente à Novartis a linha de estrobilurinas «Flint» (em consequência dos compromissos assumidos no âmbito do Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis). Contudo, devido ao facto de os fungicidas à base de estrobilurina comercializados pela Bayer estarem ainda em vias de homologação na maior partes dos Estados-Membros da UE, a posição de mercado da Bayer neste segmento é ainda relativamente fraca comparativamente com a dos seus mais importantes concorrentes, a BASF e a Syngenta. Em consequência, as partes consideram que pode ser deixada em aberto a questão de saber se as estrobilurinas constituem ou não um mercado distinto.

(658) Dado que, no caso vertente, a sobreposição se verifica, exclusivamente, no segmento dos fungicidas que não contêm estrobilurina, a questão pertinente para efeitos de definição do mercado é a de saber se os fungicidas que não contêm estrobilurina constituem um mercado relevante distinto ou se fazem parte de um mercado global dos fungicidas para cereais. Todavia, o único mercado nacional que suscita preocupações em matéria de concorrência independentemente da definição de mercado adoptada é o mercado italiano, no qual, segundo as partes, apenas são vendidos fungicidas que não contêm estrobilurina. Em consequência, para efeitos da presente decisão, não é necessário decidir se os fungicidas que não contêm estrobilurinas constituem ou não um mercado de produto distinto.

(659) No que respeita aos frutos e frutos de casca rija, diversos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão afirmaram que, no caso da Suécia, devia ser definido um mercado distinto para os fungicidas para morangueiros, na medida em que os fungicidas das partes são os únicos homologados neste país contra uma série de doenças do morangueiro. Com efeito, as partes não produziram provas de que existem na Suécia outros produtos homologados como fungicidas para morangueiros. Em consequência, e no que respeita à Suécia, a Comissão irá avaliar os fungicidas para morangueiros como um mercado de produto distinto.

D.2. *Apreciação em termos de concorrência*

Considerações de carácter geral

(660) A nível nacional, as actividades das partes sobrepõem-se numa série de culturas e de Estados-Membros. De acordo com as informações fornecidas na notificação, esta sobreposição afecta 69 mercados de fungicidas. Após a investigação, a Comissão considera que a transacção criaria ou reforçaria uma posição dominante em 19 mercados nacionais. Estes mercados serão objecto de uma análise aprofundada nos parágrafos seguintes.

(661) A Comissão considera que os restantes mercados afectados não levantam problemas de concorrência. Em relação a cada um destes mercados, a Comissão extraiu esta conclusão por uma ou várias das seguintes razões:

(662) A quota de mercado combinada das partes é reduzida; não existe sobreposição entre as actividades das partes, quer devido a uma diferente repartição das quotas de mercado, quer porque a sobreposição deixou, entretanto, de existir por outras razões; o aumento da quota de mercado é muito pequeno, e é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação; é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação, devido ao facto de o incentivo à fixação dos preços dos produtos das partes não ser afectado; as partes sobrestimaram seriamente a sua posição no mercado; existem concorrentes fortes em condições de competir efectivamente no mercado; os novos produtos lançados por concorrentes deverão concorrer directamente com os produtos das partes num futuro próximo.

(663) A análise da Comissão dos mercados que suscitam preocupações em matéria de concorrência é a seguinte:

a) *Fungicidas para cereais*

(664) No Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão descreveu as diferentes doenças que atacam os cereais e os ingredientes activos utilizados para as combater. O essencial desta descrição ainda é pertinente.

(665) O trigo e a cevada são as duas culturas cerealíferas mais importantes, representando cerca de 87 % das superfícies da UE cultivadas com cereais e cerca de 95 % do consumo de fungicidas para cereais. As principais doenças do trigo são a acama louca, o oídio, a ferrugem castanha, a ferrugem amarela, a necrose foliar, a septoriose, a melanose e a fusariose (*fusarium head blight*). As principais doenças da cevada são a acama louca, o oídio, a ferrugem castanha, a helmintosporiose e a rincosporiose.

(666) Cada substância activa tem uma actividade típica em relação a uma dada doença de uma cultura cerealífera, o que influencia a escolha dos agricultores. A actividade de cada substância determina a eficácia com que esta pode prevenir e/ou curar a doença e a duração da protecção (nas substâncias curativas, o período máximo durante o qual a doença já está presente na cultura, mas ainda pode ser curada pelo fungicida; nas substâncias preventivas, o período máximo de protecção). Outros factores tidos em conta são o potencial do produto para ser misturado pelos agricultores, nos tanques de pulverização, com outros produtos que contenham outras substâncias activas.

(667) As substâncias activas actualmente utilizadas como fungicidas para cereais pertencem, essencialmente, a três categorias de produtos químicos. As morfolinas, a mais antiga destas categorias, foram introduzidas em 1969 e têm actividade, principalmente, contra o oídio, razão pela qual continuam a ser incluídas nas misturas de produtos modernas. As morfolinas têm algum efeito curativo. Em 1976, foram introduzidos os triazóis. Encontram-se actualmente no mercado cerca de 15 substâncias activas da categoria dos triazóis, alguns dos quais foram lançados nos últimos anos. Os triazóis são eficazes, sobretudo, contra a septoriose, as ferrugens e a fusariose. A categoria mais recente, a das estrobilurinas, foi introduzida em 1996 e associa um largo espectro de actividade (oídio, ferrugens, septoriose) ao aumento do rendimento. Para além destas três categorias, existem outras substâncias activas, das quais a mais importante é o ciprodinil, contra a acama louca, e a quinoxifena, a substância mais eficaz contra o oídio.

(668) Devido à sua superior actividade, os fungicidas à base de estrobilurinas estão a substituir de forma crescente os fungicidas que não contêm estas substâncias. Segundo estimativas da Bayer, em 2000, o valor das vendas do segmento das estrobilurinas no EEE ascendeu a 443,4 milhões de euros. No mesmo ano, o valor do mercado dos fungicidas sem estrobilurinas cifrou-se em 451,4 milhões de euros. Em 2004, ainda segundo estimativas das partes, o segmento das estrobilurinas ascenderá a 558,5 milhões de euros, enquanto as vendas no segmento dos fungicidas sem estrobilurinas se ficarão pelos 350,4 milhões de euros. A ACS não produz fungicidas à base de estrobilurinas, nem se prevê que venha a fazê-lo nos próximos anos. Em consequência, não haverá qualquer sobreposição entre as actividades das partes no mercado das estrobilurinas.

Um mercado global dos fungicidas para cereais

(669) Nos mercados dos fungicidas para cereais em geral (produtos com e sem estrobilurinas, a transacção apenas conferirá às partes, segundo as suas estimativas, uma quota de mercado superior a 25 % num mercado nacional, o mercado italiano. Tendo em conta que, neste mercado, as partes vendem, unicamente, produtos que não contêm estrobilurinas, o impacto da transacção na concorrência será analisado com base num mercado de fungicidas para cereais sem estrobilurinas, não sendo avaliado o mercado geral dos fungicidas para cereais.

Um mercado de fungicidas para cereais sem estrobilurinas

(670) Segundo as partes, a sua quota de mercado combinada no mercado do EEE ascenderá a [20-30] % (Bayer [10--20] %; ACS [10-20] %). A Syngenta deterá [30-40] %, a BASF [20-30] %, a DuPont [0-10] % e a Dow [0-10] %. Os mais importantes ingredientes activos vendidos pelas partes são o tebuconazol e a espiroxamina (Bayer) e o fluquinconazol, o bromuconazol e o procloraz (ACS). Estes ingredientes activos são vendidos simples ou em mistura com outros ingredientes activos. O tebuconazol, o fluquinconazol, o bromuconazol e o procloraz são triazóis, enquanto a espiroxamina é um produto idêntico a uma morfolina, bastante eficaz contra o oídio.

(671) Diversos participantes no mercado indicaram que a Bayer está a desenvolver um novo triazol, alegadamente muito eficaz contra uma série de doenças, incluindo a acama louca e a fusariose. De acordo com a decisão da Comissão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, o procloraz da ACS é o triazol mais eficaz contra a acama louca, seguido de perto do bromuconazol.

(672) Importa, todavia, notar que é razoavelmente consensual o facto de o fungicida para cereais sem estrobilurina incontestavelmente mais vendido ser o triazol epoxiconazol da BASF. De acordo com um operador do mercado, o epoxiconazol responde por 48 % das vendas totais de triazóis para cereais na UE. Segundo a mesma fonte, o tebuconazol da Bayer, que é o triazol mais vendido no mundo (para todas as culturas), é o segundo mais vendido no mercado dos cereais da UE, com 16 % das vendas. A mesma fonte estima as vendas totais de triazóis das partes em cerca de 27 % do mercado da UE. Não há indicações sobre se o novo triazol da Bayer será suficientemente bem sucedido para a nova entidade poder, de um modo geral, desafiar a liderança da BASF no segmento dos triazóis. Além disso, importa lembrar que o mercado dos fungicidas sem estrobilurinas está permanentemente sob pressão das estrobilurinas, que estão a substituí-los parcialmente na maior parte dos mercados. A investigação de mercado confirmou que, na maior parte dos Estados-Membros, as partes não detêm quotas de mercado (ou quotas de mercado cumuladas) que possam ser consideradas preocupantes e que apenas um Estado-Membro suscita preocupações, a Itália, um dos Estados-Membros em que as partes afirmam não serem vendidas estrobilurinas. Uma forte posição no mercado italiano dos fungicidas sem estrobilurinas é, pois, mais preocupante do que seria a mesma posição num mercado em que as estrobilurinas estivessem a penetrar.

(673) No mercado italiano, a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %), a BASF ([10-20] %) e a DuPont ([0-10] %). A investigação de mercado não confirmou a quota de mercado estimada pelas partes, apontando antes para uma quota combinada das partes próxima de [50-60] % ([30]). A investigação revelou ainda que a quota de mercado das partes deverá ser substancialmente superior à de qualquer outro operador.

(674) A Bayer vende o ingrediente activo triadimenol, sob a denominação comercial de Bayfidan, uma mistura de triadimenol com tebuconazol, sob a denominação comercial de Matador, e o ingrediente activo tebuconazol, sob a denominação comercial de Folicur. A ACS vende, principalmente, o produto Stanza, baseado nos ingredientes activos procloraz e fenepropimorfe.

(675) O mercado italiano dos fungicidas para cereais é um mercado muito pequeno, sendo feita uma utilização dos fungicidas muito inferior à do norte da Europa. Em Itália, a cultura dos cereais é muito mais extensiva do que no norte da Europa, pelo que o rendimento é significativamente inferior. Por outro lado, o clima mais quente torna-se menos propício à ocorrência de doenças, o que explica a dimensão relativamente pequena do mercado. Em consequência, há menos produtos no mercado italiano do que, por exemplo, no muito mais vasto mercado francês. Devido ao carácter extensivo da maior parte das culturas, o controlo de custos assume a maior importância para os produtores de cereais italianos, pelo que os novos produtos de elevado custo não penetrarão tão rapidamente como noutros mercados de fungicidas para cereais da Europa Ocidental. A maior parte dos operadores do mercado estão de acordo quanto ao facto de não haver estrobilurinas no mercado italiano. Foi referido que o cereal mais produzido em Itália é o trigo duro, cuja principal doença é a fusariose, e que nem as estrobilurinas nem o triazol mais vendido da BASF, o epoxiconazol, são eficazes contra esta doença. Este facto pode ajudar a explicar a razão por que determinados produtos caros, como as estrobilurinas, praticamente não são utilizados em Itália e o que levou a BASF a, aparentemente, não registar o epoxiconazol nem a sua estrobilurina cresoxime-metilo para os cereais em Itália ([31]). No futuro próximo, não deverão ser lançados neste mercado novos produtos importantes, pelo que as partes deverão continuar a possuir os principais produtos e a deter uma muito substancial parcela do mercado.

(676) Tendo em conta o facto de a quota de mercado combinada das partes ser consideravelmente maior do que as dos seus mais próximos concorrentes, aliado à ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado italiano dos fungicidas para cereais.

b) *Fungicidas para frutos e frutos de casca rija*

(677) As partes afirmam que o mercado dos frutos e frutos de casca rija abarca uma vasta gama de produtos, incluindo, nomeadamente, produtos de base antigos, como produtos à base de cobre e ditiocarbamatos (mancozebe, zirame e tirame). As partes argumentam que existe um elevado número de fornecedores genéricos, sobretudo nos principais países produtores de frutos (Espanha, Itália e França), que poderão facilmente substituir os produtos das partes e dar resposta a qualquer comportamento anticoncorrencial dos maiores fornecedores. As partes argumentam que não se pode esperar que aqueles produtos, da categoria de produtos de base, sejam inteiramente substituídos por produtos novos à base de estrobilurinas ou de outras

([30]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([31]) Contudo, está aparentemente homologado para os cereais, o arroz e a beterraba sacarina o produto Amistar da Syngenta, à base da estrobilurina azoxistrobina. [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais da Syngenta].

categorias de químicos inovadoras. Para reduzir o risco de desenvolvimento de resistências, o tratamento de frutos e frutos de casca rija com fungicidas à base estrobilurinas e com outros produtos de actuação específica deve, segundo as partes, ser limitado. Assim, as partes argumentam que a introdução de novos produtos, como os fungicidas à base de estrobilurinas (a trifloxistrobina da Bayer ou a piraclostrobina da BASF) terá efeitos limitados no mercado dos frutos e dos frutos de casca rija.

(678) No que respeita à posição dos produtores genéricos, os inquiridos estão de acordo quanto ao facto de os produtos de base mais antigos não poderem ser completamente substituídos por produtos mais recentes. Contudo, foi igualmente afirmado que os produtos mais antigos não podem «substituir facilmente» os produtos das partes. Nas palavras de um inquirido: por que razão gastariam as partes milhões de dólares em investigação para descobrir novos produtos se estes não fossem substancialmente diferentes dos existentes e, sobretudo, diferentes dos produtos de base antigos? É, no entanto, verdade que a utilização dos produtos de base mais antigos está generalizada na Europa Meridional. No norte da Europa a sua utilização encontra-se menos generalizada, e as partes detêm, com efeito, uma posição de mercado combinada muito forte em diversos países desta região.

(679) Alguns inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão afirmam que as partes irão reforçar a sua posição no futuro próximo, com o lançamento do Flint (trifloxistrobina) da Bayer, que se vem juntar ao Scala (pirimetanil), ao Vision (pirimetanil e fluquinconazol), ao Folicur (tebuconazol) e ao Euparen (diclofluanida), que já fazem parte da carteira de produtos das partes. Foi igualmente argumentado que o novo produto da Bayer contra a podridão cinzenta, o Teldor (fenehexamida) se encontra ainda numa fase de penetração no mercado e irá reforçar a presença das partes no mercado. O Teldor apresenta a vantagem única de exigir um intervalo de segurança pré-colheita extremamente curto, de apenas zero a três dias, em diversas culturas frutícolas. Este grande número de fungicidas representa uma vasta carteira de produtos com modos de actuação diversos. A trifloxistrobina é um fungicida do tipo das estrobilurinas, o pirimetanil pertence ao grupo das anilinopirimidinas, o fluquinconazol e o tebuconazol são triazóis e a diclofluanida é um isocíclico. O Bayleton da Bayer (triadimefão), produto utilizado especificamente contra o oídio em alguns frutos, complementa a posição das partes. Foi argumentado que as partes possuiriam, inequivocamente, a carteira de produtos mais forte, com modos de actuação diferentes, o que lhes confere instrumentos muito eficazes para combater a resistência no mercado dos fungicidas para frutos.

(680) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes admitiram que o Flint e o Teldor têm ainda potencial de crescimento no mercado dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija. Contudo, argumentaram que [...]. Argumentaram ainda que [...]. Por fim, argumentaram que o Scala da ACS enfrenta já a forte concorrência do Chorus da Syngenta (à base do ingrediente activo ciprodinil) e dos produtos da BASF à base de cresoxime, vendidos sob as denominações comerciais de Discus, Stroby, Alliage e Candit. Por outro lado, as partes não esperam que o Flint e o Teldor compensem inteiramente as perdas que as partes vão sofrer com o lançamento do tebuconazol genérico pela Makhteshim e do pirimetanil genérico pela Makhteshim e pela Chimac. As partes afirmaram igualmente que o Euparen da Bayer, à base de diclofluanida, não será objecto de novo registo nos termos da Directiva 91/414/CE do Conselho e que o produto que o substitui, o Euparen M (à base de tolilfluanida) não deverá compensar inteiramente a quebra nas vendas, sendo de prever que, no período de tempo que transcorre entre a retirada do Euparen e o lançamento do Euparen M, a «lacuna» seja colmatada por outros produtos. Além disso, a BASF deverá lançar uma mistura de largo espectro muito competitiva, o BAS 516 (BAS 510 + BAS 500). Finalmente, as partes argumentaram que tanto a BASF como a Syngenta possuem ou possuirão carteiras similares ou mesmo mais complementares do que a entidade resultante da concentração, incluindo estrobilurinas (ambas) triazóis (Syngenta: hexaconazol, difenoconazol, penconazol), anilinopirimidinas (Syngenta: ciprodinil), protectores específicos (BASF: ditianão), fenilpirróis (Syngenta: fludioxonil) e modos de actuação novos e inovadores, como os SDI (BASF: BAS 510). Nem a Bayer nem a ACS podem oferecer fenilpirróis ou SDI. Neste contexto, as partes argumentam que enfrentam já forte concorrência nos mercados dos frutos e dos frutos de casca rija, e que a concorrência ficará ainda mais renhida devido ao lançamento de novos produtos pela BASF e de produtos com modos de actuação inovadores pela Syngenta e pela BASF. As partes argumentam que, na avaliação dos diferentes mercados constante da Comunicação de Objecções, a Comissão não teve «de todo» em conta a situação de mercado.

(681) A Comissão não pode concordar com estes argumentos. Por exemplo, na Comunicação de Objecções, a Comissão investigou alegações das partes quanto às consequências do lançamento de novos produtos, quer por concorrentes genéricos, quer por concorrentes com I & D, neste caso com novos ingredientes. Com base em informações prestadas por concorrentes sobre as datas de lançamento de novos produtos, os mercados em que serão lançados e as suas expectativas de

vendas, a Comissão concluiu, relativamente a cada um dos mercados que, na Comunicação de Objecções, suscitavam preocupações em matéria de concorrência, que as consequências dos novos lançamentos não colocavam seriamente em causa a forte posição de mercado das partes. [...], a Comissão nota que o Teldor já alcançou um êxito assinalável em alguns dos mercados em que foi lançado. Por exemplo, de acordo com dados das partes, o Teldor terá conquistado, no primeiro ano em que foi comercializado, [20-30] % do mercado dinamarquês. [...], a este propósito, importa notar que o BAS 500 da BASF, que as partes afirmam vir a constituir um lançamento importante no mercado dos frutos e frutos de casca rija, é igualmente uma estrobilurina. As partes forneceram material da BASF, que, entre outros tópicos, aborda a gestão da resistência. A BASF recomenda o uso alternado de BAS 500 e de outros fungicidas pertencentes a outras categorias de ingredientes activos. [...].

(682) A transacção dará origem a uma considerável sobreposição no mercado do EEE, em que a quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [30-40] % (Bayer [20--30] %; ACS [10-20] %), sendo os seus principais concorrentes a BASF ([10-20] %), a Syngenta ([10--20] %), a DuPont ([0-10] %) e a Dow ([0-10] %). A nível nacional, as partes deterão uma posição forte em diversos países, nomeadamente a Dinamarca, a França e a Alemanha.

(683) No mercado dinamarquês, a quota combinada das partes ascenderá, segundo as suas próprias estimativas incluídas na notificação, a [40-50] % (Bayer [40-50] %; ACS [0-10] %), sendo os seus principais concorrentes a Dow ([30-40] %) e a Syngenta ([10-20] %) ([32]). Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes corrigiram algumas repartições incorrectas das vendas de Scala, argumentando presentemente que detêm uma quota de mercado combinada de [50-60] %. Logicamente, isto significa também que as estimativas que as partes efectuaram das quotas de mercado dos concorrentes devem ser inferiores às supramencionadas.

(684) Os produtos da Bayer são, por ordem de importância, Baycor (bitertanol), Teldor (fenehexamida), Euparen-M (tolilfluanida) e Folicur (tebuconazol), enquanto os da ACS são o Aliette (fosetil) e o Scala (pirimetanil).

([32]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(685) As partes argumentam que apenas [10-20] % das vendas de Scala se destinam ao sector dos frutos e frutos de casca rija, sendo o produto utilizado principalmente no sector hortícola, pelo que o seu preço é fixado em função da concorrência neste mercado ([33]). As partes argumentam igualmente que apenas [50-60] % das vendas de Aliette na Dinamarca se destinam ao sector dos frutos e frutos de casca rija, destinando-se os restantes [50-60] % das vendas ao sector dos produtos hortícolas. Em consequência, as partes argumentam que a entidade resultante da concentração não poderia fixar os preços de forma discriminatória em relação aos produtores de frutos e frutos de casca rija. Contudo, as partes não explicam de que forma este argumento pode igualmente ser aplicável aos produtos da Bayer. [90-100] % das vendas de Teldor, [90-100] % das de Baycor e [90-100] % das de Euparen-M destinam-se ao sector dos frutos e frutos de casca rija. O Folicur é o único produto cuja maior parte das vendas não se destina ao sector dos frutos e frutos de casca rija.

(686) As partes argumentaram ainda que a quota de mercado da BASF deverá aumentar com o lançamento de uma mistura de largo espectro muito competitiva (BAS 510 e BAS 500). Contudo, não forneceram indicações concretas sobre o momento em que este produto será lançado. A Comissão solicitou aos concorrentes, efectivos e potenciais, que comentassem as alegações das partes, tendo concluído que os novos lançamentos não irão alterar significativamente, no futuro próximo, a situação da concorrência ([34]).

(687) Importa ainda notar que só em 2000 o Teldor (fenehexamida) foi lançado no mercado dinamarquês dos frutos e frutos de casca rija, alcançando nesse ano uma quota de mercado de [...]. Em consequência, a posição das partes deverá ser mais forte em 2001 do que era em 2000.

(688) Tendo em conta esta situação, a já forte posição das partes, o facto de que, consideradas conjuntamente, as partes são substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado dinamarquês dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija.

([33]) Esta percentagem foi indicada antes da correcção das vendas do Scala supramencionada.

([34]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(689) No mercado francês, a quota combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas incluídas na notificação, a [50-60] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a BASF ([10-20] %), a Syngenta ([10-20] %), a DuPont ([0-10] %) e uma série de fornecedores nacionais que vendem, principalmente, produtos à base de cobre (aprox. [10-20] %) e de enxofre. Posteriormente, as partes corrigiram a sua quota de mercado combinada para [50-60] % (Bayer [30-40] %; ACS [20-30] %). Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes voltaram a corrigir este número devido a algumas repartições incorrectas das vendas de Scala, alegando presentemente que detêm uma quota de mercado combinada de [50-60] %. Logicamente, isto significa também que as estimativas das partes sobre as quotas de mercado dos concorrentes devem ser ligeiramente inferiores às supramencionadas. A investigação de mercado confirmou que a posição das partes é superior a [50-60] % e que a sua quota de mercado combinada é bastante maior do que a de qualquer um dos concorrentes ([35]).

(690) Da carteira de produtos da ACS constam [...] produtos. O ingrediente activo mais importante é a iprodiona, que é vendida em três formulações diferentes (Kidan, Rovran 500 WP e Rovran Aq 500 SC). Outros importantes ingredientes activos são o pirimetanil, vendido sob a denominação comercial de Sari, o fluquinconazol (Vision) e o miclobutanil (Systane). Entre os principais produtos da Bayer contam-se o Horizon (tebuconazol), o Euparen (tolilfluanida) e o Captan.

(691) As partes argumentam que o Horizon, que responde por mais de [30-40 %] das vendas da Bayer no mercado dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, é utilizado principalmente nos cereais, pelo que as partes não poderiam aumentar o preço deste produto sem que as suas vendas no mercado dos cereais fossem afectadas. Contudo, tanto o Euparen como o Captan são utilizados a [90-100] % no sector dos frutos e frutos de casca rija. Dos produtos da ACS, o Kidan é utilizado a [70-80] % no sector dos frutos e frutos de casca rija, enquanto o Sari e o Vision, bem como o Octave (procloraz), o Melprex (dodina), o Aliette WG (fosetil), o Indar (fenebuconazol), o Rhodiasan Flash (tirame), o Aaprotec e o Carbazinc (zirame), são utilizados a [90-100] % neste sector.

(692) As partes argumentam ainda que os concorrentes genéricos, em especial a Makhteshim, irão entrar neste mercado, devido ao facto de a tolilfluanida já não estar protegida por patente e de o tebuconazol deixar de o estar em 2003. As partes argumentaram ainda que a BASF deverá lançar uma mistura de largo espectro muito competitiva (BAS 510 + BAS 500). Em consequência, as partes prevêem que a sua quota de mercado combinada desça para [40-50] % em 2004. Contudo, as partes não indicaram em que momento essa concorrência se tornará real. A Comissão solicitou aos concorrentes, efectivos e potenciais, das partes que comentassem estas alegações, tendo concluído que os novos lançamentos não irão alterar significativamente, no futuro próximo, a situação da concorrência ([36]).

(693) Por outro lado, o Flint da Bayer foi lançado em 2001 e, segundo as previsões das partes, deverá conquistar [0-10] % do mercado em 2004. Em consequência, a posição das partes deverá ser ainda mais forte em 2001 do que era em 2000. Importa ainda notar que o Teldor (fenehexamida) foi lançado há muito pouco tempo no mercado francês. Tendo em conta o êxito alcançado por este produto nos mercados dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija de outros países, é pertinente dar algum crédito aos terceiros que afirmam que o Teldor se encontra ainda em fase de penetração neste mercado.

(694) Tendo em conta esta situação, a já forte posição das partes, o facto de que, consideradas conjuntamente, as partes são substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado francês dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija.

(695) No mercado alemão, a quota combinada das partes ascende a [50-60] % (Bayer [30-40] %; ACS [10-20] %), sendo os seus principais concorrentes a BASF ([20--30] %) e a Syngenta ([0-10] %). A investigação de mercado confirmou que as partes detêm uma quota de cerca de [50-60] % ([37]).

(696) Neste mercado, a ACS vende três produtos: Vision (fluquinconazol e pirimetanil), Scala (pirimetanil) e Systhane (miclobutanil). Entre os principais produtos da Bayer contam-se o Euparen (diclofluanida) e o Folicur (tebuconazol).

(697) As partes argumentam que a diclofluanida, que representa [40-50] % das vendas da Bayer neste mercado, sob a denominação comercial de Euparen, não será objecto de novo registo nos termos da Directiva 91/414/CEE. Contudo, as partes argumentam que a Bayer [...]. O Folicur, à base de tebuconazol, é o segundo

([35]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([36]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

([37]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

produto mais vendido da Bayer, mas destina-se principalmente aos cereais e às proteaginosas. As partes argumentam que, em 2003, o tebuconazol deixará de estar protegido por patente e ficará sujeito à concorrência dos genéricos, o que, segundo as partes, provocará uma diminuição da quota de mercado da Bayer. As partes argumentaram ainda que a quota de mercado da BASF deverá aumentar com o lançamento da piraclostrobina (BAS 500). Segundo elas, a BASF deverá ainda lançar uma mistura de largo espectro muito competitiva (BAS 510 + BAS 500). Contudo, não forneceram indicações concretas sobre o momento em que serão lançados novos produtos pelos produtores genéricos e pela BASF. A solicitou aos concorrentes, efectivos e potenciais, que comentassem as alegações das partes, tendo concluído que os novos lançamentos não irão alterar significativamente, no futuro próximo, a situação da concorrência ([38]).

(698) Por outro lado, em 2001 foi lançado o Flint da Bayer, que já conquistou [0-10] % do mercado. As partes esperam que, em 2004, este produto tenha uma quota de mercado de [0-10] %. Importa ainda notar que o Teldor (fenehexamida) só foi lançado no mercado dos frutos e frutos de casca rija em 2000, ano em que alcançou uma quota de mercado de [0-10] %. Em consequência, a posição das partes deverá ser ainda mais forte em 2001 do que era em 2000.

(699) Tendo em conta esta situação, a já forte posição das partes, o facto de que, consideradas conjuntamente, as partes são substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija.

c) *Mercado sueco dos fungicidas para morangueiros*

(700) De acordo com o que as partes declararam na notificação, no mercado sueco dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, a Bayer detém uma quota de mercado de [40-50] %, enquanto a ACS detém [...] do mercado. Neste mercado, a Bayer vende Baycor (bitertanol), Bayleton (triadimefão), Euparen-M (tolilfluanida) e Teldor (fenehexamida).

([38]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(701) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes admitiam ter omitido por lapso, nos dados relativos ao mercado dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, os produtos Scala, Rovral 75 WG e Aliette 80 WG, o que seria explicável pelo facto de a comercialização e a distribuição dos produtos da ACS ser assegurada por um agente comercial, Nordisk Alkali.

(702) Alguns inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão chamaram a atenção para o facto de a ACS ter produtos homologados para morangueiros e de as partes deterem uma posição muito forte no segmento dos fungicidas para morangueiros, em que, nomeadamente, são as únicas a possuir produtos contra determinadas doenças. Um inquirido escreveu: «De acordo com o registo sueco de homologações, "Bekaempning i praktikken", apenas quatro produtos se encontram homologados na Suécia para combater a *botrytis cinerea* (podridão cinzenta) nos morangueiros. Trata-se do Euparen M 50 WG (diclofluanida), do Rovral Flo (iprodiona), do Teldor (fenehexamida) e do Scala (pirimetanil), todos da Bayer ou da Aventis. O único produto recomendado para o tratamento da necrose do rizoma no morangueiro (*Phytophthora*) é o Aliette 80 WG (fosetil-alumínio) da Aventis. Nestas circunstâncias, podemos concluir que as partes detêm 100 % do mercado sueco dos fungicidas para morangueiros.» Outro inquirido escreveu: «Na Suécia, estão homologados os seguintes fungicidas para morangueiros: Bayleton Special (Bayer), Euparen M 50 WG (Bayer), Rovral 75 WG (Aventis), Scala (Aventis), Teldor 50 WG (Bayer) e Topas (Syngenta, cuja utilização apenas é autorizada após a colheita). Graças a esta carteira de produtos, as partes detêm uma muito forte posição de mercado.» Um terceiro inquirido escreveu que, em relação a determinadas doenças dos morangueiros, como a podridão cinzenta e a necrose do rizoma, a entidade dominante da concentração controlaria quase 100 % do mercado. O inquirido refere o Alliette, o Bayleton Special, o Euparen, o Rovral, Scala e o Teldor como produtos dominantes. Na realidade, este inquirido considera tratar-se de um problema mais geral do mercado sueco dos fungicidas, e refere o Euparen, o Topsin (Aventis), o Baycor (Bayer), o Bayleton Special e o Scala.

(703) Numa resposta a um pedido de informações ao abrigo do artigo 11.º do regulamento das concentrações, as partes escreveram: «Todas as grandes empresas têm ou poderiam ter fungicidas utilizados também em morangueiros, para combater as seguintes doenças:» (segue-se lista). Contudo, nessa ocasião, as partes não especificaram quais os produtos dos concorrentes incluídos na sua lista se encontravam efectivamente homologados na Suécia para morangueiros.

(704) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes forneceram, citando como fonte o Conselho para a Agricultura Sueco, uma lista de produtos que, em 2002, estariam homologados na Suécia como fungicidas para morangueiros. Da lista constam 12 produtos, assegurando as partes não existir qualquer doença que apenas possa ter tratada com produtos seus. Seis dos doze produtos constantes da lista pertencem às partes: Alliette 80 WG, Bayleton Special, Euparen M 50 WG, Rovral 75 WG, Scala e Teldor WG 50. A lista inclui ainda dois produtos da Syngenta, o Topas 100 EC e o Recop. Contudo, as partes forneceram um rótulo do Topas, segundo o qual é a Bayer (Gullviks) que distribui este produto na Suécia. Além disso, segundo a página na Internet da *Kemikalieinspektionen*, a agência governamental sueca responsável pela homologação destes produtos, a homologação do Recop caducou em 31 de Dezembro de 2001. O mesmo se aplica a outro produto incluído na lista, o Funguran-OH 300 SC. Outro produto referido pelas partes é o Zence 40 (Svenska Predator). Ora, da página do *Kemikalieinspektionen* na Internet, não consta qualquer referência a este produto. Os dois outros produtos incluídos na lista das partes são o Kumulus DF, à base de enxofre, e o Binab TF WP, que não é um produto agroquímico, mas antes um produto agrobiológico, e que pode ser utilizado para combater doenças em diversas culturas.

(705) Segundo a lista fornecida pelas partes, o Binab TF WP é o único produto, para além dos produtos das partes, com acção contra a podridão cinzenta. Portanto, no que respeita a produtos agroquímicos, as partes possuem os únicos produtos com acção contra a podridão cinzenta, a saber, o Euparen, o Rovral, o Teldor e o Scala. O Aliette é o único produto homologado para o tratamento da *phytophthora fragariae* e da *phytophthora cactorum* (necrose do rizoma). Assim, a informação fornecida por terceiros segundo a qual todos ou quase todos os produtos que podem ser utilizados para combater algumas doenças do morangueiro pertencem às partes foi, em larga medida, confirmada. A Comissão não obteve provas de que esta situação tenda a alterar-se substancialmente.

(706) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes contestam a existência de um mercado distinto para os fungicidas para morangueiros, afirmando que os morangueiros fazem parte do mercado dos frutos e frutos de casca rija. Um mercado no segmento «fungicidas para morangueiros» seria demasiado pequeno (cerca de [...] milhões de euros em 2000) para justificar o desenvolvimento e a homologação de um produto utilizado exclusivamente nos morangueiros. As partes argumentam que os produtos utilizados nos morangueiros são, regra geral, fungicidas de largo espectro, homologados e utilizados não só no segmento dos morangueiros na Suécia, mas também noutras culturas e noutros países. Assim, as partes argumentam não estar em posição de fixar os preços de forma discriminatória em relação aos produtores de morangos suecos.

(707) A Comissão admite que, em alguns mercados, o facto de os operadores do mercado não poderem aumentar os preços dos fungicidas de largo espectro para um mercado pequeno e específico pode constituir um argumento válido. Contudo, tal depende muito claramente da distribuição das vendas dos produtos pelos diversos segmentos, argumento que, aliás, foi utilizado pelas partes noutros mercados de produto. Neste caso, as partes não forneceram esses dados em relação aos seus produtos que são utilizados no sector dos frutos e frutos de casca rija, sobretudo, no segmento dos morangueiros, na Suécia. A este propósito, importa referir que, em 2000, o valor total do mercado sueco dos frutos e frutos de casca rija ascendia, segundo as partes, a [...] milhões de euros, o que significa que o segmento dos morangueiros representa [40-50] % do mercado dos frutos e frutos de casca rija. Além disso, existe frequentemente uma diferença entre produtos que funcionam bem no segmento das «bagas» e os que funcionam no segmento dos frutos como maçãs e peras, que podem perfeitamente controlar uma parte importante do resto do mercado dos frutos e frutos de casca rija. Deste modo, as partes não forneceram argumentos convincentes para explicar por que motivo o monopólio ou quase monopólio que detêm no segmento dos morangueiros não pode constituir a base para um comportamento anticoncorrencial.

(708) Com base nestas informações, a Comissão considera provável que a Aventis esteja activa no mercado sueco dos frutos e frutos de casca rija, tendo concluído que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado sueco dos fungicidas para morangueiros.

d) *Fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha*

(709) O mercado dos fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha é o mais pequeno (em termos de valor) dos três mercados correspondentes a doenças da vinha. A Bayer estimou as vendas realizadas em 2000 no EEE em cerca de [...] milhões de euros. As partes afirmam que a Syngenta é o maior operador deste mercado, com [30-40] %, seguida da ACS ([20-30] %), da BASF ([10-20] %), da Bayer ([0-10] %) e da DuPont ([0--10] %).

(710) Importa notar que a Dow não está activa neste mercado, enquanto a DuPont tem uma actividade pouco significativa em alguns mercados nacionais. Por exemplo, a DuPont não está activa no mercado francês, que é, de longe, o maior mercado. Afigura-se ainda que as partes terão sobrestimado a posição da BASF. Deste modo, se a transacção proposta se realizasse em conformidade com a notificação, o mercado passaria a contar com dois grandes operadores, a Bayer/ACS e a

Syngenta, que, em conjunto, controlariam cerca de [70-80] % do mercado do EEE, e com um terceiro operador com algum peso, a BASF, que teria, contudo, uma dimensão muito inferior à de qualquer um dos dois grandes operadores ([39]).

(711) Na sua decisão ao abrigo do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações, a Comissão concluía que as partes haviam subestimado a sua posição em diversos mercados nacionais. Apesar das objecções das partes, a Comissão mantém essa conclusão na presente decisão. Nas suas observações acerca da decisão ao abrigo do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º supramencionado, as partes reafirmam a sua confiança nas suas estimativas das respectivas quotas de mercado. As partes argumentam que as suas estimativas das quotas de mercado se baseiam em dados de painel, bem como em avaliações do volume total do mercado e das vendas reais efectuadas por especialistas. Afirmam ainda que eventuais discrepâncias entre estimativas de quotas de mercado podem explicar-se pelo facto de os terceiros poderem não ter uma ideia muito exacta da diferença entre a vinha e as outras culturas no que respeita à utilização de determinados produtos. Dado que a maior parte dos produtos da ACS e da Bayer são igualmente utilizados noutras culturas, as partes consideram difícil que outros operadores do mercado possam repartir correctamente as vendas desses produtos pelas diversas culturas.

(712) A Comissão reconhece que estes argumentos podem ter algum mérito. Contudo, do mesmo modo que os outros operadores podem ter alguma dificuldade em estimar correctamente as vendas da Bayer e da ACS, a Bayer e a ACS podem ter dificuldade em estimar correctamente as vendas dos seus concorrentes. Em consequência, a perspectiva mais exacta do mercado é a resultante do confronto dos dados fornecidos pelos diversos operadores do mercado relativos às suas próprias vendas. Foi deste modo que a Comissão firmou a sua posição em relação às quotas de mercado dos diferentes operadores.

(713) Segundo as partes, o mercado da podridão cinzenta da vinha é muito sensível ao desenvolvimento de resistências. Para evitar que a doença desenvolva resistência a um dado produto, os viticultores têm de mudar regularmente de produto. Nestas circunstâncias, as partes afirmam que mesmo um produto bem sucedido não pode manter uma elevada quota de mercado durante muito tempo. Já se verificou o lançamento de diversos novos produtos durante um curto espaço de tempo, o que se espera que volte a acontecer num futuro próximo. Todavia, importa notar igualmente que as vinhas são objecto de muitas pulverizações (de acordo com a decisão da Comissão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, até 15 pulverizações por ciclo). Os problemas de resistência referidos pelas partes e o elevado número de pulverizações significam que, no sector dos fungicidas para a vinha, pode ser muito difícil contornar os produtos de uma empresa que controla uma parte relativamente pequena do mercado.

(714) Os principais ingredientes activos das partes no mercado dos fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha são o pirimetanil e a iprodiona da ACS e a fenehexamida e a diclofluanida da Bayer. Alguns inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão argumentaram que, com o pirimetanil e a iprodiona, a ACS possui uma vasta carteira de produtos para o tratamento da podridão cinzenta da vinha, enquanto o fenehexamida da Bayer apresenta a vantagem de exigir um intervalo de segurança pré-colheita muito reduzido, o que permite aos agricultores elaborar um programa de pulverizações mais flexível. A reunião destes quatro ingredientes activos permitiria adquirir uma posição muito forte neste mercado, sobretudo se tivermos em conta que ainda não há notícia de resistência ao pirimetanil e à fenehexamida, ambos lançados no início da década de 1990.

(715) Nas observações tecidas acerca da decisão ao abrigo do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações, as partes avançam argumentos para refutar a conclusão de que a entidade resultante da concentração desfrutaria de uma vantagem concorrencial em relação aos demais fabricantes de fungicidas.

(716) Assim, argumentam que a iprodiona da ACS e a diclofluanida da Bayer são produtos «pouco atractivos», devido à sua reduzida eficácia comparativamente com os produtos mais cotados, como é o caso do Switch da Syngenta. Alegam que o [...] é considerado o menos eficaz da categoria das dicarboximidas, quando comparado com o Ronilan da BASF (à base de vinclozolina) e com o Sumislex da Sumitomo (à base de procimidona). Alegam ainda que o Switch da Syngenta apresenta a vantagem adicional de integrar dois ingredientes activos com modos de actuação distintos, o que permite que, em certos países, os viticultores apliquem este produto com duas vezes maior frequência do que produtos específicos (por exemplo, o Scala ou o Teldor das partes) no quadro de programas de pulverização regulares. Argumentaram igualmente que [...].

([39]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(717) As partes admitem que a situação de resistência descrita para a fenehexamida e o pirimetanil é, de um modo geral, correcta, embora argumentem que, em ensaios, foi observada resistência a [...]. Além disso, não apresentaram provas de que problemas de resistência possam afectar as vendas de Scala no EEE num futuro próximo. Argumentam que ambos os produtos são expressamente indicados, unicamente, para aplicações limitadas. Alegam ainda que, na prática, [...] não é aplicado mais de [...] por ano e que está sujeito a forte concorrência de outras anilinopirimidinas (o Switch da Syngenta, à base de ciprodinil e o Frupica da Sipcam, à base de mepanipirime). Acrescentam que entre os outros importantes tratamentos alternativos contam-se o Geoxe da Syngenta (à base de fludioxonil), o Sumico da Sumitomo (à base de dietofencarbe e de carbendazime) e o Sekoya da Syngenta (à base de fluaziname).

(718) As partes argumentam ainda o que curto intervalo de segurança pré-colheita exigido pelo Teldor da Bayer não constitui uma importante vantagem para as partes, na medida em os produtos contra a podridão cinzenta raramente são utilizados próximo da vindima.

(719) Outros operadores argumentam, contudo, que as partes possuirão a mais vasta carteira de produtos do sector, tanto em termos de número de ingredientes activos como em termos de modos de actuação. O único concorrente que possuirá uma carteira de produtos idêntica à das partes será a Syngenta.

(720) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes reiteram os argumentos acima enunciados. Todavia, terceiros argumentam que as partes seriam a única empresa a dispor de produtos contra a podridão cinzenta elaborados a partir de ingredientes activos com quatro modos de actuação distintos. Um operador argumentou que esta situação lhes permitiria cobrir todo o calendário anual de pulverizações, na medida em que, em princípio, são efectuadas três aplicações anuais — no máximo quatro, em algumas zonas — contra a podridão cinzenta. Assim, as partes possuiriam um sistema de pulverização único, que utilizaria pirimetanil na primeira aplicação, iprodiona na segunda, diclofluanida na terceira e fenehexamida na última, próxima da vindima. Outro inquirido afirma que, embora teoricamente sejam necessários quatro tratamentos, na prática, apenas são realizados dois ou três, excepto na zona de Champagne, em que são realizados três ou quatro. Neste contexto, o facto de o Scala apenas ser aplicado um vez por ciclo não parece constituir um argumento forte, tendo em conta que as partes dispõem de ingredientes activos com quatro modos de actuação diferentes.

(721) Outros participantes no mercado admitem que os produtos químicos mais antigos, como a iprodiona e a diclofluanida, podem ser tecnicamente menos atractivos, o que se reflecte no seu preço, razão pela qual são utilizados em sequência com outros ingredientes activos, como a fenehexamida e o pirimetanol.

(722) Quanto ao argumento segundo o qual o curto intervalo de segurança pré-colheita exigido pelo Teldor não constitui uma vantagem, este é refutado por outros operadores do mercado a quem foi solicitado que comentassem este aspecto. O rótulo do Teldor refere explicitamente que o produto pode ser utilizado na vinha até pouco tempo antes da vindima. Um operador inquirido refere que esta vantagem assume especial importância no segmento das uvas de mesa.

(723) As partes argumentam ainda que [...], e que a iprodiona enfrenta já a concorrência dos genéricos, bem como alguns problemas de resistência. As partes não forneceram nomes de empresas que vendam, no EEE, produtos à base de iprodiona, nem descreveram pormenorizadamente o que entendem por «alguns problemas de resistência». Em consequência, a Comissão não pôde determinar se as afirmações *supra* eram ou não importantes para a avaliação da posição das partes ([40]).

(724) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes forneceram uma lista de empresas que, segundo elas, vendem iprodiona genérica em Itália. Contudo, o mercado italiano não é dos que suscitam à Comissão preocupações em matéria de concorrência. Importa notar igualmente que os concorrentes afirmam não ter conhecimento da existência de iprodiona genérica na UE.

(725) Um operador argumentou que, em regra, a pressão da concorrência dos genéricos sobre os produtos mais recentes é menos importante no mercado da podridão cinzenta da vinha do que noutros mercados. A razão apontada foi a dos problemas de resistência generalizada, que encurta o ciclo de vida dos produtos.

([40]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(726) Por último, as partes argumentaram que a BASF está a desenvolver um novo produto, o BAS 510, contra a podridão cinzenta, que será lançado em 2002 ou 2003. É indiscutível que a maior parte dos operadores do mercado espera que o BAS 510 da BASF seja muito bem acolhido. Contudo, alguns argumentam que, mesmo que tal aconteça, este produto não irá alterar a posição das partes, que continuarão a possuir aquela que é, de longe, a melhor carteira de produtos deste mercado ([41]).

(727) As partes afirmam que a transacção proposta irá afectar sete mercados nacionais. O mercado francês é, muito claramente, o maior destes mercados, com um valor de 32 milhões de euros, seguido do italiano, com um valor de 15 milhões de euros. Os mercados que levantam problemas em matéria de concorrência são o francês, o alemão, o grego e o português.

(728) Na notificação, as partes estimaram a sua quota combinada do mercado francês em [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %) e a BASF ([0--10] %). Posteriormente, as partes corrigiram a sua quota combinada para [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %). A investigação de mercado confirmou, no essencial, as estimativas das partes em relação aos seus principais concorrentes ([42]). Existiriam, portanto, dois grandes concorrentes, a uma distância considerável do terceiro operador, a BASF.

(729) Cerca de 90 % do volume de negócios da ACS resultam da venda de Scala (pirimetanil), enquanto o Teldor (fenehexamida) constitui o único produto da Bayer neste mercado. Como já foi referido, o pirimetanil e a fenehexamida são ingredientes activos relativamente recentes. Assim, as vendas da Bayer no mercado francês dos produtos contra a podridão cinzenta da vinha aumentaram de [...] euros em 1998 e 1999 para [...] euros em 2000. Segundo as partes, o Scala e o Teldor detêm, conjuntamente, [40-50] % do mercado.

(730) Tendo em conta esta combinação de ingredientes activos eficazes das partes, o potencial de crescimento dos seus mais recentes produtos e a sua elevada quota de mercado, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado francês dos fungicidas para o tratamento da podridão cinzenta da vinha.

(731) No mercado alemão, as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %) e a BASF ([10-20] %). A investigação de mercado sugere que a posição das partes é algo superior a [30-40] %, provavelmente da ordem dos [40-50] %, e que a sua quota de mercado combinada é substancialmente superior à da Syngenta ([43]).

(732) O produto da Bayer para a protecção da vinha contra a podridão cinzenta mais vendido na Alemanha é o Teldor (fenehexamida), enquanto a quota de mercado da ACS resulta das vendas de Scala (pirimetanil), Rovral (iprodiona) e Sumico (carbendazime e dietofencarbe).

(733) Tendo em conta esta combinação de ingredientes activos eficazes das partes, o potencial de crescimento dos seus mais recentes produtos e a sua elevada quota de mercado, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para o tratamento da podridão cinzenta da vinha.

(734) No mercado grego, a quota combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [20--30] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %), a BASF ([10-20] %) e a DuPont ([0-10] %). As estimativas de outros operadores atribuem às partes quotas de mercado consideravelmente mais elevadas (compreendidas entre [50-60] % e [80-90] %). A investigação de mercado confirmou que a posição das partes deverá ser consideravelmente mais forte do que a por elas estimada e que a sua quota de mercado combinada é bastante superior à de qualquer dos concorrentes ([44]).

(735) Neste mercado, a Bayer comercializa o Teldor (fenehexamida), enquanto a ACS comercializa o Rovral (iprodiona), o Scala (pirimetanil) e o Ronilan Flow (vinclozolina), que respondem por quase [50-60] % das vendas da ACS neste mercado.

(736) Tendo em conta esta combinação de ingredientes activos eficazes das partes, o potencial de crescimento dos seus mais recentes produtos e a sua elevada quota de mercado, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado grego dos fungicidas para o tratamento da podridão cinzenta da vinha.

([41]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

([42]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([43]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([44]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(737) No mercado português, a quota combinada das partes ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [50--60] % (Bayer [10-20] %; ACS [30-40] %), sendo os seus principais concorrentes a DuPont ([10-20] %), a Syngenta ([10-20] %) e a BASF ([0-10] %). A investigação de mercado confirmou que a quota de mercado combinada das partes deverá ser mais elevada, provavelmente superior a [50-60] %, e consideravelmente superior à de qualquer dos concorrentes ([45]).

(738) Neste mercado, a Bayer comercializa o Euparen (diclofluanida), enquanto a ACS comercializa o Scala (pirimetanil) e o Rovral (iprodiona). A Bayer pretende lançar [...]. Ambos deverão conquistar quotas de mercado significativas até 2004.

(739) Tendo em conta esta combinação de ingredientes activos eficazes das partes, o potencial de crescimento dos seus mais recentes produtos e a sua elevada quota de mercado, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado português dos fungicidas para o tratamento da podridão cinzenta da vinha.

e) *Fungicidas para lúpulo*

(740) Segundo as partes, o único mercado afectado pela transacção será o alemão, no qual as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a BASF ([40-50] %), a Syngenta ([0-10] %) e a Dow ([0-10] %). A investigação de mercado confirmou que este mercado passaria a contar com dois grandes operadores, a Bayer/ACS e a BASF, com grande vantagem sobre a Syngenta e a Dow ([46]). Importa notar igualmente que, no final de 2000, a Bayer adquiriu o Flint, à base da estrobilurina trifloxistrobina. Este produto foi lançado na Alemanha em 2000, e em 2001 já havia conquistado [0-10] % do mercado ([47]). As partes prevêem que, em 2004, o Flint deterá uma quota de mercado de [10-20] %.

(741) Neste mercado, a Bayer vende, principalmente, Bayfidan (triadimenol) para tratamento do míldio, enquanto a ACS vende apenas o Aliette WG (fosetil). As partes argumentam que o Aliette se destina, principalmente, a combater o míldio na vinha e que os produtos utilizados no lúpulo têm diversas utilizações, sendo as mais importantes noutras culturas. Alegam que o facto de as mesmas formulações e as mesmas substâncias activas serem utilizadas em diversas culturas dificulta qualquer discriminação em matéria de preços em relação aos produtores de uma cultura específica. Contudo, indicam que, na Alemanha, o Aliette WG é utilizado exclusivamente no lúpulo. Ou seja, o produto das partes mais vendido no mercado alemão não é um produto utilizado em diversas culturas, mas antes um produto utilizado exclusivamente no lúpulo.

(742) De um modo geral, os terceiros concordam com o argumento das partes segundo o qual o mercado do lúpulo é pouco expressivo e nenhuma empresa desenvolve produtos tendo em vista, exclusivamente, esta cultura. Porém, esta situação tem uma consequência importante, que consiste no facto de as posições conquistadas no mercado do lúpulo tenderem a tornar-se duradouras, na medida em que a entrada de novos operadores ou o lançamento de novos produtos é menos provável do que noutros mercados, em que as vendas de fungicidas são mais significativas.

(743) As partes argumentam que a sua quota de mercado deverá diminuir, enquanto prevêem o aumento da BASF, que deverá lançar, em 2003, o seu novo produto, o BAS 500, à base de uma estrobilurina denominada piraclostrobina. As partes argumentam que o BAS 500 será um forte concorrente do Flint da Bayer, à base da estrobilurina trifloxistrobina. As partes afirmam esperar que o Flint se limite a compensar a quebra das vendas de outros produtos da Bayer, que serão retirados do mercado ([...]) ou cujas vendas sofrerão uma descida substancial ([...]). Em consequência, argumentam que o lançamento do Flint não deverá alterar substancialmente a actual situação do mercado. A Comissão observa que o Flint já conhece um assinalável êxito no mercado. Por outro lado, não pode basear a sua avaliação deste mercado em alegações das partes relativas a uma eventual retirada de alguns produtos do mercado. As partes não explicaram por que motivo as vendas de [...] deveriam começar a descer a curto prazo. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentam ainda que os seus produtos terão de enfrentar a concorrência da Syngenta, devido à homologação do Ridomil Granular e à previsível homologação do Amistar. A investigação de mercado, que incluiu uma avaliação dos produtos cujo lançamento está previsto, não confirmou as alegações das partes segundo as quais o Flint não irá reforçar a sua posição, nem as suas alegações acerca da relevância dos produtos que serão lançados pelos concorrentes ([48]).

([45]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([46]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([47]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([48]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(744) Tendo em conta esta situação, a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para lúpulo.

f) *Fungicidas para oleaginosas e proteaginosas*

(745) As partes estimaram em [...] milhões de euros o valor do mercado dos fungicidas para oleaginosas e proteaginosas do EEE em 2000. Deste mercado, as partes deteriam [20-30] % (Bayer [10-20] %; ACS [10--20] %), a Syngenta [10-20] %, a BASF [10-20] % e a DuPont [10-20] %. Dado que a ACS só está activa em alguns países do EEE, as partes afirmam que as suas actividades apenas se sobreporiam em três países.

(746) No mercado alemão, as partes estimaram a sua quota combinada em [50-60] % (Bayer [30-40] %; ACS [20--30] %), sendo o seu principal concorrente a BASF, com [40-50] % do mercado. No essencial, a investigação de mercado confirmou as estimativas das partes, ou seja, que as partes detêm uma quota de mercado combinada muito elevada e que a BASF é o único concorrente que detém uma quota de mercado significativa ([49]).

(747) Cerca de [60-70] % do volume de negócios da ACS são assegurados pelo Folicur, à base do ingrediente activo tebuconazol, fornecido pela Bayer, que apenas vende este produto. O Derosal (carbendazime) e o Verisan (iprodiona) respondem pelos restantes [40-50] % das vendas da ACS neste mercado.

(748) As partes argumentam que a transacção proposta não alterará substancialmente a actual estrutura do mercado, uma vez que a ACS já vende produtos fornecidos pela Bayer. A Comissão considera que, muito pelo contrário, a transacção proposta irá eliminar a concorrência directa de produtos à base de tebuconazol, que, segundo terceiros, representam actualmente [50-60] % do mercado alemão, contra [70-80] % em 1997.

(749) Segundo as partes, a sua quota de mercado combinada deverá diminuir para apenas [30-40] % em 2004. As partes afirmam enfrentar forte concorrência da BASF, que, segundo alegam, poderá expandir a sua posição no mercado alemão graças ao fungicida metconazol. Segundo as partes, a quota de mercado da BASF tem vindo a aumentar nos últimos anos, devido, sobretudo, a este produto, enquanto, no mesmo período, a quota de mercado das partes diminuiu. As partes argumentam que o lançamento da piraclostrobina pela BASF, previsto para 2002/2003, aumentará a pressão concorrencial exercida sobre a entidade resultante da concentração. As partes argumentam ainda que a Syngenta irá lançar um fungicida à base de difenoconazol, sob a denominação comercial de Eria, e que este produto deverá conquistar uma quota de mercado superior a [10-20] %. Por outro lado, as partes afirmam que o tebuconazol da Bayer deixará de estar protegido por patente em 2003 e que a entrada dos genéricos no mercado irá aumentar a concorrência no mercado alemão dos fungicidas para oleaginosas e proteaginosas, adiantando que o principal concorrente genérico neste mercado será a Makhteshim. As alegações das partes acerca da importância dos diversos lançamentos previstos para o futuro próximo não foram confirmadas pela investigação de mercado da Comissão ([50]).

(750) Tendo em conta esta situação, a já forte posição das partes, o facto de que, consideradas conjuntamente, as partes são substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para culturas oleaginosas e proteaginosas.

g) *Fungicidas para produtos hortícolas*

(751) De acordo com estimativas da Bayer, o valor do mercado dos fungicidas para produtos hortícolas do EEE ascendia, em 2000, a cerca de [...] milhões de euros. As partes seriam o maior operador deste mercado, com [30-40] %, seguidas da Syngenta ([20-30] %), da BASF ([10-20] %), da DuPont ([0-10] %) e da Dow ([0-10] %). Segundo as partes, a transacção proposta afecta os mercados nacionais de 12 países.

([49]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([50]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(752) As partes argumentam que o segmento dos produtos hortícolas abarca muitas culturas diferentes, que apresentam uma grande diversidade de problemas. As partes afirmam que, embora existam cerca de trinta culturas hortícolas diferentes, as doenças que as afectam no seu conjunto e os produtos utilizados para as combater são sensivelmente os mesmos. Por outro lado, devido à grande diversidade de doenças que afectam cada uma destas culturas, a protecção das culturas hortícolas passa pela utilização de produtos de largo espectro, que podem igualmente ser utilizados noutras culturas.

(753) A Bayer vende, principalmente, formulações das substâncias activas tebuconazol, propinebe, triadimenol e diclofluanida, enquanto a ACS vende fungicidas à base de iprodiona e fosetil. O tebuconazol é um ingrediente activo fungicida sistémico, que é utilizado em pulverizações, sob as denominações comerciais de Folicur e Horizon, e no tratamento de sementes. As partes argumentam que este ingrediente activo é eficaz contra diversas doenças dos cereais (fusariose, septoriose e ferrugens (*Puccinia*)), dos amendoins (*Mycosphaerella, Puccinia, Sclerotinia, Rhizoctonia*), da vinha (*Uncinula* (oídio)), da colza (*Pyrenopeziza, Alternaria, Leptosphaeria*), das bananas, do cafezeiro, dos frutos e dos produtos hortícolas. As partes argumentam ainda que o propinebe, comercializado sob a denominação de Antracol, é utilizado para uma série de culturas, incluindo produtos hortícolas, batatas, tabaco, plantas ornamentais, frutos e, em algumas regiões, arroz, lúpulo e café. Por último, o triadimenol, comercializado para pulverizações, sob a denominação de Bayfidan, e para tratamento de sementes, sob a denominação de Baytan, é eficaz contra o míldio, as ferrugens e diversos tipos de necroses foliares, sobretudo nos cereais, no cafezeiro, na vinha, nas fruteiras e nos produtos hortícolas.

(754) As partes argumentam que enfrentam forte concorrência de outras empresas nacionais e internacionais, algumas das quais (nomeadamente, a Syngenta e a BASF) detêm uma posição forte em quase todos os mercados nacionais. Afirmam que, em 2003, a BASF deverá lançar dois fungicidas à base de estrobilurinas, a dimoxistrobina e a piraclostrobina, bem como o BAS 510, e que, em consequência, a quota de mercado desta empresa deverá aumentar. As partes alegam ainda que a maior parte dos ingredientes activos utilizados na formulação dos fungicidas para produtos hortícolas já não está protegida por patente e que, por esse motivo, estão sujeitos à concorrência dos genéricos, apontando como exemplo o triadimenol da Bayer, que, segundo as partes, é produzido pela Makhteshim e por diversos produtores chineses (por exemplo, pela Seven Continents Agriculture) e comercializado nos Estados Unidos. De acordo com as partes, o mesmo se aplica ao propinebe, que é importado da China para o EEE. Em 2003, o tebuconazol da Bayer deixa de estar protegido por patente. Atendendo a que a Makhteshim já produz tebuconazol na sua fábrica no Brasil, as partes argumentam que, assim que a patente caducar, esta empresa poderá vender o ingrediente activo no EEE. Por último, tal como acontece no mercado dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, uma parte do volume de negócios da Bayer e da ACS resulta da distribuição de produtos de terceiros. Ora, é provável que, no seguimento da transacção proposta, os fornecedores de alguns destes produtos rescindam os contratos de distribuição, devido à interferência dos produtos de terceiros com a carteira de produtos da Bayer e da ACS.

(755) Na sua Comunicação de Objecções, a Comissão escrevia que a maior parte destes argumentos tem um carácter tão geral que lhe era difícil conferir-lhes grande peso na sua avaliação destes mercados. As partes não apresentaram exemplos concretos de produtos de terceiros cuja distribuição esteja em risco de ser interrompida, nem indicaram em que mercados os produtores genéricos vendem triadimenol e propinebe, ou quando e em que mercados esperam ver-se confrontados com concorrência ao tebuconazol ([51]). A investigação de mercado da Comissão revelou ainda que a importância que as partes atribuem aos futuros produtos da BASF não é plenamente corroborada ([52]).

(756) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes forneceram, pela primeira vez, listas com a situação de homologação do genérico triadimenol da Makhteshim, voltaram a referir-se ao tebuconazol, indicaram que o propinebe genérico é produzido pela Agrimont em Itália e pela SPRJ na China e forneceram os nomes de alegados concorrentes genéricos de diversos produtos no mercado belga. As partes não procuraram quantificar o impacto desta concorrência nem sequer indicar se determinados produtos homologados são efectivamente vendidos (e em que quantidades). A Comissão não pode, com base em tão escassas informações, fornecidas já numa fase avançada do processo, alterar a sua posição geral, segundo a qual a concorrência dos genéricos nestes mercados não constitui uma séria ameaça à forte posição combinada das partes.

([51]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

([52]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(757) Pelo contrário, foi argumentado, tal como em relação ao mercado dos frutos e frutos de casca rija, que as partes irão reforçar a sua posição no futuro próximo, com o lançamento do Flint (trifloxistrobina) da Bayer. Com efeito, associado aos demais produtos das partes — Scala (pirimetanil), Vision (Pirimetanil e fluquinconazol), Folicur (tebuconazol) e Euparen (diclofluanida) — este produto contribuirá para reforçar a posição das partes. Foi igualmente argumentado que o novo fungicida da Bayer contra a podridão cinzenta, o Teldor (fenehexamida) se encontra ainda numa fase de penetração no mercado e irá reforçar a presença das partes no mercado. Por último, foi argumentado que as partes estão prestes a lançar outros produtos, como o BAY 14120 (procide triazol) e a dioaxastrobina ([53]), para além de o iprovalicarbe da Bayer e a fenamidona da ACS se encontrarem ainda em fase de penetração no mercado.

(758) Por último, as partes admitem que a ACS vai lançar um novo fungicida para [...], referido como [...], que deverá conquistar parcelas de mercado consideráveis em diversos países, das quais a mais elevada [...].

(759) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentavam que o novo produto da ACS, [...], irá apenas substituir o actual [...], [...]. O mesmo se aplica em relação ao [...], que irá substituir o Rovral WP. A Comissão não questiona o facto de estas afirmações poderem, até certo ponto, ser correctas. Contudo, em alguns países, trata-se de mais do que uma mera substituição. Por exemplo, na Alemanha, as partes esperam [...] conquistar [10-20] % do mercado até 2004, enquanto a parcela de mercado do Previcur em 2000 se ficava pelos [0-10] %. Importa notar que, mesmo que conquistem quotas de mercado mais elevadas, os produtos de substituição, por serem mais recentes, permitirão às partes defender melhor a sua posição no mercado.

(760) Este grande número de fungicidas representa uma vasta carteira de produtos com modos de actuação diversos. A trifloxistrobina é um fungicida do tipo das estrobilurinas, o pirimetanil pertence ao grupo das anilinopirimidinas, o fluquinconazol e o tebuconazol são triazóis e a diclofluanida é um isocíclico. Foi argumentado que este número de diferentes modos de actuação permitirá às partes desenvolver programas muito eficazes contra eventuais resistências no mercado dos fungicidas para produtos hortícolas.

(761) No mercado austríaco, as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %), a BASF ([0-10] %), a DuPont ([0--10] %) e a Dow ([0-10] %). Segundo as partes, a quota de mercado da Syngenta aumentou substancialmente nos últimos anos, enquanto a das partes tem vindo a diminuir. De acordo com os resultados da investigação de mercado da Comissão, a quota de mercado das partes deverá ser consideravelmente superior à que declararam. Nomeadamente, a estimativa da dimensão total do mercado apresentada pelas partes afigura-se excessiva, pelo que a sua quota de mercado deve ser significativamente superior a [40-50] % ([54]).

(762) Neste mercado, a ACS vende Rovral (iprodiona) e Previcur (propamocarbe), enquanto a Bayer comercializa apenas o Bayfidan (triadimenol). Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0-10] % do mercado e o Flint (trifloxistrobina) [0-10] %. Importa notar que o Flint foi lançado ainda em 2001, pelo que já deve estar a conquistar a sua quota de mercado.

(763) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria uma posição dominante no mercado austríaco dos fungicidas para produtos hortícolas.

(764) No mercado belga, as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([20-30] %) e a BASF ([20-30] %). De acordo com os resultados da investigação de mercado da Comissão, a quota de mercado das partes deverá ser consideravelmente superior à que declararam. Nomeadamente, a estimativa da dimensão total do mercado apresentada pelas partes afigura-se excessiva, pelo que a sua quota de mercado deve ser significativamente superior a [40-50] %. Além disso, em 2001, a Bayer detinha uma quota de mercado adicional de [0-10] %, resultante da venda de Alto SL 100, um produto à base de ciproconazol incluído no «pacote Flint», adquirido pela Bayer na sequência das alienações da Syngenta no âmbito do seu processo de concentração.

([53]) As partes argumentam que não estão a desenvolver um triazol designado BAY 14120 e que a declaração se refere, provavelmente, ao JAU 6476.

([54]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(765) A carteira de produtos da ACS inclui 11 produtos, enquanto a Bayer vende, principalmente Horizon (tebuconazol) e Baycor (bitertanol). Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0-10] % do mercado, o Flint (trifloxistrobina) [0-10] % e uma nova formulação à base de iprodiona [0-10] %. Importa notar que o Flint foi lançado ainda em 2000.

(766) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado belga dos fungicidas para produtos hortícolas.

(767) Na notificação, as partes estimaram a sua quota combinada do mercado francês em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %) e a BASF ([20--30] %). Posteriormente, as partes corrigiram a sua quota de mercado combinada para [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), tendo voltado a corrigi-la para [30-40] % na sua resposta à Comunicação de Objecções. A investigação de mercado revelou que as partes terão sobrestimado consideravelmente a dimensão do mercado e que a sua quota será, provavelmente, da ordem dos [50-60] % ([55]).

(768) Os principais produtos da ACS são à base de iprodiona, vendida em diferentes formulações sob a denominação comercial de Rovral, fosetil (comercializado sob as denominações de Aliette e Rhodax), pirimetanil (comercializado sob as denominações de Scala e Walabi), propamocarbe (comercializado sob a denominação de Previcur) e clorotalonil. Os principais produtos da Bayer são o Horizon, à base de tebuconazol, e o Libero, uma mistura de tebuconazol com o carbendazime da ACS.

(769) Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0--10] % do mercado e o Flint (trifloxistrobina) [0-10] %. Importa notar que o Flint foi lançado ainda em 2001, pelo que já deve estar a conquistar a sua quota de mercado. O Teldor (fenehexamida) foi recentemente lançado neste mercado.

(770) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentavam que o Flint apenas seria lançado no mercado francês dos fungicidas para produtos hortícolas em 2002, o que já havia sido comunicado à Comissão num anexo a uma declaração anterior. Contudo, outro anexo à mesma declaração afirmava que o produto havia sido lançado em 2001. O facto de o produto ter sido lançado em 2001 ou apenas em 2002 não afecta significativamente a avaliação do respectivo impacto. O que é importante é o facto de o produto se encontrar disponível imediatamente e não apenas daqui por alguns anos.

(771) As partes alegam que a concentração proposta não irá alterar a estrutura do mercado francês, na medida em que o aumento da quota de mercado da ACS resultante da adição da quota da Bayer é insignificante. Contudo, o lançamento do Flint e do Teldor reforçam a presença da Bayer neste mercado, e a combinação do Flint com a carteira de produtos da ACS aumenta a capacidade das partes para oferecerem programas muito eficazes contra eventuais resistências no mercado dos fungicidas para produtos hortícolas.

(772) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentam que [...]. Em consequência, o lançamento do Flint aumenta as possibilidades de as partes oferecerem programas anti-resistência.

(773) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado francês dos fungicidas para produtos hortícolas.

(774) Na notificação, as partes estimaram a sua quota combinada do mercado alemão em [30-40] % (Bayer [30-40] %; ACS [0-10] %), sendo os seus principais concorrentes a BASF ([30-40] %) e a Syngenta ([20--30] %). Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes corrigiram a sua quota de mercado combinada para [30-40] %. A investigação de mercado revelou que as partes terão sobrestimado consideravelmente a dimensão do mercado e que a sua quota será, provavelmente, da ordem dos [60-70] % ([56]). Esta conclusão baseou-se numa comparação dos dados relativos às vendas reais fornecidos pelos concorrentes,

([55]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([56]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

bem como nas estimativas da dimensão do mercado destes concorrentes. De qualquer forma, a quota de mercado combinada das partes é significativamente superior à de qualquer dos concorrentes.

(775) A posição de mercado das partes é resultado da venda de tebuconazol e triadimenol (Bayer), bem como de iprodiona, propamocarbe e pirimetanil (ACS).

(776) Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [10--10] % do mercado e o Flint (trifloxistrobina) [0-20] %. Importa notar que o Flint foi lançado ainda em 2001, pelo que já deve estar a conquistar a sua quota de mercado.

(777) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentavam que o Flint apenas seria lançado no mercado alemão dos fungicidas para produtos hortícolas em 2002, o que já havia sido comunicado à Comissão num anexo a uma declaração anterior. Contudo, outro anexo à mesma declaração afirmava que o produto havia sido lançado em 2001. A este propósito, importa notar que as partes referiram vendas do mesmo produto (Flint 50 WG) no mercado alemão dos fungicidas para lúpulo realizadas em 2001. O facto de o produto ter sido lançado em 2001 ou apenas em 2002 não afecta significativamente a avaliação do respectivo impacto. O que é importante é o facto de o produto se encontrar disponível imediatamente e não apenas daqui por alguns anos.

(778) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para produtos hortícolas.

(779) No mercado grego, as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [10-20] %; ACS [20-30] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([10-20] %), a BASF ([10-20] %), a DuPont ([0-10] %) e a Dow ([0-10] %). A investigação de mercado revelou que as partes terão sobrestimado a dimensão do mercado e que a sua quota combinada será, provavelmente, da ordem dos [50-60] %. A investigação de mercado revelou ainda que as partes detêm aquela que é, de longe, a mais forte posição neste mercado, com uma quota várias vezes superior à do seu mais próximo concorrente ([57]).

(780) Em 2000, os produtos mais importantes da ACS eram o Afugan (pirazofos), o Previcur (propamocarbe) e o Rovral (iprodiona). Os produtos mais importantes da Bayer eram o Antracol (propinebe), o Antracol-Kombi (triadimefão e propinebe), o Baycor (bitertanol) e o Teldor (fenehexamida). Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0-10] % do mercado e diversos outros produtos 8 %. Por outro lado, as partes argumentam que, após 2000, não se registaram vendas de Afugan no mercado grego e que não há na Grécia existências susceptíveis de ser vendidas.

(781) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado grego dos fungicidas para produtos hortícolas.

(782) As partes estimaram a sua quota combinada do mercado neerlandês em [40-50] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %) e a BASF ([10-20] %). A investigação de mercado revelou que as partes terão sobrestimado a dimensão do mercado e que a sua quota combinada será, provavelmente, bastante superior a 50 %. A investigação de mercado revelou ainda que as partes detêm aquela que é, de longe, a mais forte posição neste mercado, com uma quota várias vezes superior à do seu mais próximo concorrente ([58]).

(783) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes afirmam acreditar na correcção dos seus próprios dados relativos à dimensão do mercado, que se baseiam em dados de painel independentes. Contudo, as estimativas da dimensão do mercado dos concorrentes baseiam-se, igualmente, em dados de painel independentes. Todos os concorrentes das partes apresentam estimativas da dimensão do mercado que apontam para valores consideravelmente inferiores aos seus. Em consequência, a Comissão considera que o mercado deve ter uma dimensão significativamente inferior à estimada pelas partes.

([57]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([58]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(784) Neste mercado, a Bayer comercializa o Baycor (bitertanol) e o Euparen (tolifluanida). O volume de negócios da ACS resulta, principalmente, das vendas de Previcur (propamocarbe), Rovral (iprodiona), Sporgon e Sportak (ambos procloraz). Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [10-20] % do mercado, o Flint (trifloxistrobina) [0-10] % e um outro produto novo da Bayer mais [0-10] %.

(785) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado neerlandês dos fungicidas para produtos hortícolas.

(786) No mercado português, as partes estimaram a sua quota combinada em [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([20-30] %) e a BASF ([0-10] %). A investigação de mercado revelou que as partes terão sobrestimado a dimensão do mercado e que a sua quota combinada será, provavelmente, da ordem dos [50-60] %. A investigação de mercado revelou ainda que as partes detêm aquela que é, de longe, a mais forte posição neste mercado, com uma quota várias vezes superior à do seu mais próximo concorrente ([59]).

(787) Os produtos mais importantes da ACS são o Rubigan (fenarimol) e o Baktane (miclobutanil). Até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0-10] % do mercado e o Flint (trifloxistrobina) [0-10] %.

(788) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado português dos fungicidas para produtos hortícolas.

(789) No mercado sueco, as partes estimaram a quota combinada em [50-60] % (Bayer [40-50] %; ACS [10-20] %), sendo os seus principais concorrentes a Syngenta ([30-40] %) e a BASF ([0-10] %). A investigação de mercado confirmou que as partes detêm uma posição única neste mercado, em que distribuem uma parte substancial dos produtos vendidos pelas empresas com investigação. A investigação de mercado revelou ainda que as partes detêm aquela que é, de longe, a mais forte posição neste mercado, com uma quota várias vezes superior à do seu mais próximo concorrente ([60]).

(790) A ACS vende, principalmente, produtos à base de iprodiona. As partes argumentam que a quota de mercado da Bayer resulta quase inteiramente da distribuição de produtos de terceiros pela sua subsidiária Gullviks e que a Bayer apenas vende muito pequenas quantidades de Teldor, à base de fenehexamida. A Gullviks distribui, nomeadamente, o Amistar e o Ridomil, à base de azoxistrobina e metalaxil, respectivamente, ambos fornecidos pela Syngenta. A Comissão não pode considerar estes argumentos suficientes para dissipar as preocupações em matéria de concorrência que a transacção proposta suscita em relação ao mercado sueco. O facto permanece que a transacção irá diminuir consideravelmente a concorrência no mercado sueco, não havendo razões para crer que a forte posição da entidade resultante da concentração possa ser posta em causa.

(791) As partes insistem no facto de a Comissão não ter avaliado correctamente o peso da Gullviks no mercado sueco. Alegam, nomeadamente, que, ao contrário das dos seus concorrentes, a carteira de produtos da Gullviks inclui somente produtos de protecção das culturas, que cobrem apenas uma parte das necessidades dos agricultores. De acordo com as partes, os agricultores continuarão a depender dos concorrentes da Gullviks, cooperativas de agricultores, para obter outros produtos, como, por exemplo, maquinaria agrícola, material de construção, fertilizantes e sementes.

(792) A Comissão considera que a situação prevalecente no mercado sueco não inviabiliza a adopção de um comportamento anticoncorrencial pelas partes, que detêm, de acordo com os seus próprios dados, uma quota de mercado de quase [50-60] %. Com efeito, através da Gullviks, as partes deteriam uma carteira de fungicidas para produtos hortícolas inigualável, que incluiria, para além dos seus próprios produtos, os produtos da Syngenta. Nada leva a crer que os agricultores disponham de muitas alternativas à de se abastecerem na Gullviks, por muita maquinaria e material de construção que comprassem às cooperativas.

([59]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

([60]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

(793) Além disso, até 2004, o novo produto [...] deverá conquistar [0-10] % do mercado, enquanto outro novo produto da ACS, à base de iprodiona, deverá conquistar [0-10] %.

(794) Tendo em conta a já forte posição das partes, o facto de, consideradas conjuntamente, as partes serem substancialmente maiores do que os seus mais próximos concorrentes, o potencial de crescimento dos mais recentes produtos lançados pelas partes e dos seus futuros lançamentos, e a ausência de forte concorrência de novos produtos no futuro próximo, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado sueco dos fungicidas para produtos hortícolas.

Conclusão geral sobre os fungicidas

(795) Relativamente aos fungicidas, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado italiano dos fungicidas para cereais, nos mercados dinamarquês, francês e alemão dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, no mercado sueco dos fungicidas para morangueiros, nos mercados francês, alemão, grego e português dos fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha, no mercado alemão dos fungicidas para o lúpulo, no mercado alemão dos fungicidas para cultura oleaginosas e proteaginosas, e nos mercados austríaco, belga, francês, alemão, grego, neerlandês, português e sueco dos fungicidas para produtos hortícolas.

E. TRATAMENTO DE SEMENTES

(796) As sementes podem ser atacadas por doenças das próprias sementes ou do solo, bem como por insectos que vivem no solo e/ou activos no início do ciclo. Para assegurar uma boa germinação das sementes e evitar perdas e danos ocasionados por ataques de fungos e insectos, são aplicados nas sementes fungicidas e insecticidas, na maior parte nos casos, em simultâneo. Normalmente, os fornecedores de produtos para o tratamento de sementes não tratam as sementes, limitando-se a fornecer os produtos a outras empresas, acompanhados das respectivas indicações de tratamento.

(797) O mercado do tratamento de sementes é considerado cada vez mais importante. O tratamento de sementes é altamente eficaz e muito compatível com o ambiente. Muitos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão prevêem que o tratamento de sementes assuma uma importância cada vez maior, com uma procura crescente de tratamentos para sementes de valor mais elevado, em especial sementes geneticamente melhoradas, susceptíveis de assegurar uma emergência forte e uma protecção eficaz da semente durante as primeiras fases de crescimento.

(798) Em 2000, o valor dos mercado do tratamento de sementes do EEE, que se encontrava em expansão, ascendia, de acordo com estimativas da Bayer, a cerca de [...] milhões de euros. O volume de negócios da Bayer no segmento do tratamento de sementes do mercado do EEE ascendeu em 2000 a [...] milhões de euros, enquanto o volume de negócios correspondente da ACS atingiu [...] milhões de euros.

(799) Nas suas observações acerca da decisão da Comissão nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações, as partes argumentavam que o valor do mercado do tratamento de sementes não deveria aumentar substancialmente, devido a um contexto altamente competitivo, à crescente presença de produtos genéricos baratos — sobretudo no segmento dos fungicidas — e à pressão concorrencial exercida pelo lado da procura, que é composto por empresas nacionais e internacionais de sementes e de tratamento de sementes com elevado poder negocial.

(800) A maior parte dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão não concorda com este cenário de desenvolvimento do mercado, que, aliás, também não parece compatível com documentos internos fornecidos pelas partes. Por exemplo, numa apresentação interna da ACS, elaborada no final de 1999, [informações confidenciais da ACS].

(801) A Bayer é líder mundial no tratamento de sementes. Ao nível do EEE, as partes responderão por [60-70] % das vendas de produtos para tratamento de sementes (Bayer [40-50] %; ACS [20-30] %). Na Europa, existem apenas dois outros operadores com alguma expressão no segmento do tratamento de sementes: a Syngenta e a Uniroyal, esta última de muito menor dimensão. Das empresas agroquímicas com investigação, a BASF, a Dow e a DuPont praticamente não estão activas no segmento do tratamento de sementes, enquanto a Monsanto lançou recentemente um produto contra uma doença específica, mas importante, dos cereais (o mal-do-pé (*Gaeumannomyces graminis*)).

(802) De um modo geral, os operadores descrevem o mercado do tratamento de sementes como um mercado com requisitos específicos para as empresas que nele pretendam operar. Naturalmente, as empresas devem possuir um ingrediente activo adequado para o tratamento de sementes. Como insecticidas, os ingredientes activos imidaclopride e fipronil, que pertencem às partes, foram particularmente bem sucedidos, devido ao seu efeito prolongado. Com efeito, foi referido que estes novos produtos químicos representam uma nova etapa no tratamento de sementes. Nos fungicidas, os ingredientes activos têm de ser particularmente eficazes contra determinadas doenças transmitidas no solo, que podem variar em função das culturas.

(803) Segundo diversos inquiridos, para serem bem sucedidas no tratamento de sementes, as empresas devem possuir, para além de ingredientes activos adequados, proficiência técnica e de *marketing*, uma carteira com diversos produtos para tratamento de sementes, a maquinaria necessário para realizar os tratamentos e uma reputação nesta área.

(804) Nas suas observações à decisão da Comissão nos termos do n.º 1, alínea c) do regulamento das concentrações, as partes argumentavam ser apenas fornecedores de produtos para tratamento de sementes, não produzindo nem fornecendo tecnologia de aplicação (maquinaria). A única excepção verificar-se-ia no mercado do Reino Unido, em que, por exemplo, a Bayer e a Uniroyal fornecem maquinaria para o tratamento de sementes de cereais. Contudo, mais tarde, numa resposta a uma carta ao abrigo do artigo 11.º do regulamento das concentrações, [informações confidenciais da ACS].

(805) As partes argumentam que o facto de existirem poucos operadores neste mercado não significa necessariamente que os fabricantes tenham poder de mercado suficiente para aumentar os preços e eliminar a concorrência. As partes sustentam igualmente que tal se deve ao facto de, em primeiro lugar, os compradores de agentes para o tratamento de sementes serem clientes sofisticados, com elevado poder negocial. Em segundo lugar, argumentam que todos os grandes concorrentes têm capacidade de I & D e poder económico suficiente para entrar no mercado europeu e/ou aumentar as suas vendas e quotas de mercado no caso de um dos grandes fornecedores já presente nestes mercados tentar aumentar os preços. As partes argumentam ainda que as empresas genéricas se irão afirmar como fortes concorrentes, pelo que as partes não poderão manter a sua posição actual.

(806) A maior parte dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão discorda destas afirmações, argumentando que o tratamento de sementes constitui um mercado tecnicamente difícil, que requer proficiência específica. Numa apresentação interna da ACS, elaborada no final de 1999, afirma-se que [informações confidenciais da ACS]. Esta perspectiva parece mais conforme à dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão do que os argumentos avançados pelas partes no contexto dessa investigação.

(807) Por último, as partes sustentam que existe alguma substituibilidade entre os produtos para o tratamento de sementes, por um lado, e os fungicidas e insecticidas, por outro. A este propósito, as partes argumentam que um aumento significativo do preço dos agentes de tratamento de sementes levaria a que os agricultores mudassem para fungicidas ou insecticidas aplicáveis após a sementeira, em vez de utilizarem sementes pré-tratadas.

(808) Todavia, as partes não afirmaram que o tratamento de sementes não constitui um mercado distinto. Inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão argumentaram que, embora possa afirmar-se que o recurso acrescido a, por exemplo, insecticidas para o tratamento de sementes é susceptível de reduzir a necessidade de aplicações precoces de insecticidas «normais», tal não significa que ambos os produtos pertençam ao mesmo mercado de produto.

(809) Ademais, a investigação revelou que as aplicações foliares e de solo podem ser substituídas pelo tratamento de sementes, mas que o inverso não é verdadeiro. Com efeito, a investigação não confirmou o argumento das partes segundo o qual um aumento significativo do preço dos agentes de tratamento de sementes levaria a que os agricultores voltassem a utilizar fungicidas ou insecticidas aplicáveis após a sementeira, em vez de utilizarem sementes pré-tratadas. Como já foi referido, o tratamento de sementes é um mercado em expansão no EEE, devido às vantagens ambientais que apresenta em relação às aplicações tradicionais de insecticidas e fungicidas, à maior segurança que oferece ao utilizador e à maior facilidade de aplicação.

E.1. *Mercados de produto relevantes*

(810) No Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, a Comissão concluiu que o tratamento de sementes constitui um mercado de produto distinto, e não um tipo de aplicação específico de insecticidas e fungicidas. Com efeito, a Comissão concluiu que as doenças e os insectos visados pelos produtos de tratamento de sementes não são os visados pelos programas de pulverização, que os produtos utilizados no tratamento de sementes devem ser objecto de uma homologação específica e que os compradores dos produtos para tratamento de sementes são diferentes dos compradores de insecticidas e fungicidas, uma vez que a maior parte dos produtos para tratamento de sementes é vendida a produtores e multiplicadores de sementes e não a agricultores. A Comissão concluiu igualmente que, do lado da oferta, não há substituição entre os produtos homologados como insecticidas ou fungicidas e os homologados como produtos de tratamento de sementes.

(811) De um modo geral, as partes seguiram, na notificação, a definição de mercado sugerida pela Comissão no Processo M.1806 — AstraZeneca/Novartis, pelo que afirmam que o tratamento de sementes constitui um mercado de produto distinto. Argumentam que os produtos vendidos para o tratamento de sementes apresentam propriedades específicas e distinguem estes produtos dos insecticidas e fungicidas aplicados no solo

ou por pulverização. Os produtos para o tratamento de sementes baseiam-se, no essencial, nos ingredientes activos utilizados na formulação de insecticidas e fungicidas, mas contêm aditivos específicos destinados a assegurar que as sementes tratadas mantenham a protecção contra insectos e fungos. As partes argumentam que, na medida em que são aplicados directamente nas sementes antes da emergência das infestações, os produtos de tratamento de sementes asseguram uma melhor protecção contra algumas doenças do que os programas de pulverização. Algumas doenças que se propagam através do solo ou das raízes e que afectam, nomeadamente, os cereais apenas podem ser combatidas através do tratamento das sementes.

(812) As partes afirmam, contudo, que é, regra geral, pertinente estabelecer uma distinção entre *culturas de elevado valor* e *culturas de baixo valor*. Segundo as partes, as culturas de elevado valor incluem a beterraba sacarina, a colza e o milho, enquanto as culturas de baixo valor incluem, por exemplo, os cereais.

(813) As partes argumentam que os produtos para tratamento de sementes de culturas de elevado valor são vendidos como insecticidas ou fungicidas a profissionais especializados no tratamento de sementes, que tratam as sementes com os produtos adequados. As sementes são vendidas directamente ou através dos canais de distribuição normais (grossistas e distribuidores). O tratamento de sementes é realizado, principalmente, por um número limitado de empresas especializadas em sementes, tanto multinacionais como nacionais, entre as quais se contam a Pioneer (DuPont), a Monsanto Seeds, a Syngenta Seeds e a KWS. Em regra geral, estas empresas misturam insecticidas e fungicidas desenvolvidos especificamente para o tratamento de sementes, que, em seguida, aplicam às sementes, a fim de as proteger contra fungos e insectos.

(814) Na notificação, as partes afirmam que os produtos para tratamento de sementes de baixo valor são, normalmente, misturas de insecticidas e fungicidas prontas a utilizar, fornecidas através dos canais de distribuição normais, que distribuem igualmente outros produtos fitossanitários, incluindo insecticidas e herbicidas. Em relação às sementes de baixo valor, as partes alegam que o tratamento é efectuado pelos distribuidores ou pelos próprios agricultores, que dispõem do equipamento necessário à sua aplicação.

(815) Na notificação, as partes forneceram dados discriminados por cultura, excepto em relação aos cereais e ao arroz, que são tratados como um mercado de produto único, devido ao facto de os produtos utilizados para estas duas culturas serem os mesmos. Não obstante, uma série de terceiros inquiridos no âmbito da primeira fase da investigação de mercado da Comissão considerou que deveria ser estabelecida uma distinção entre cereais e arroz.

(816) Na sua resposta à decisão da Comissão nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º, as partes contrapuseram que os cereais e o arroz pertencem à mesma «família» e que os produtos para o tratamento das sementes de arroz são idênticos aos utilizados no tratamento das sementes de outros cereais. Por esse motivo, na notificação, as partes apresentavam os dados relativos ao tratamento das sementes de arroz no mesmo quadro em que apresentavam os dados relativos ao tratamento das sementes de cereais. As partes argumentaram ainda que o mercado do tratamento das sementes de arroz tem uma dimensão muito limitada (cerca de 100 000 hectares e 250 000 euros). A Bayer não opera neste mercado e a ACS vende apenas quantidades muito limitadas de fungicidas (50 000 euros). Segundo as partes, nenhumas delas vende insecticidas para o tratamento de sementes de arroz, e o mercado do tratamento das sementes de arroz está controlado a [90-100] % por genéricos. Em consequência, as partes afirmam que as suas vendas de produtos para o tratamento de sementes de arroz não têm qualquer impacto nas respectivas quotas de mercado dos produtos para o tratamento de sementes de cereais e que a questão de saber se deve ou não ser definido um mercado distinto para os produtos utilizados no tratamento de sementes de arroz pode ser deixada em aberto.

(817) No que respeita aos insecticidas, a questão pode, com efeito, ser deixada em aberto, na medida em que a transacção, tal como foi notificada, conduziria sempre à criação de uma posição dominante quer se considere que os cereais constituem um mercado de produto relevante distinto, quer se considere que os cereais e o arroz constituem um único e o mesmo mercado de produto relevante distinto.

(818) Quanto aos fungicidas, uma análise da carteira de produtos das partes sugere a não existência de um mercado de produto para os cereais e o arroz. Com efeito, aparentemente nem sequer existe um mercado de produto dos cereais, uma vez que as partes propõem produtos diferentes para os diferentes tipos de cereais. Por exemplo, afigura-se pertinente uma distinção entre a cevada, por um lado, e o trigo, o centeio e o triticale («trigo»), por outro. Na Alemanha, por exemplo, a carteira de fungicidas para a cevada da Bayer inclui os seguintes produtos: Raxil S FS 040 (tebuconazol e triazoxide), Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil), Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil e tebuconazol). Para o trigo, os produtos da Bayer são o Landor CT (fludioxonil, difenoconazol e

tebuconazol) e o Arena C FS 030 (fludioxonil e tebuconazol). Também em França, a Bayer oferece duas combinações diferentes de produtos à base de imidaclopride, o Gaucho Orge (imidaclopride, tebuconazol e triazoxide) e o Gaucho Blé (imidaclopride, bitertanol e antraquinona). No segmento dos fungicidas, a Bayer vende apenas o Sibutol A FS 325 (bitertanol e antraquinona), que é utilizado para o trigo, mas não para a cevada. Visto que os produtos vendidos pela Bayer nestes dois segmentos são inteiramente diferentes, a transacção será avaliada com base em dois mercados de produto distintos, o da cevada e o do trigo (que inclui o centeio e o triticale).

(819) No que respeita aos insecticidas para tratamento de sementes, esta questão pode ser deixada em aberto, na medida em que não afecta a avaliação do caso.

(820) Na notificação, as partes não estabeleceram qualquer distinção entre insecticidas e fungicidas para tratamento de sementes. Tal distinção foi, contudo, sugerida por diversos inquiridos no âmbito da primeira fase da investigação de mercado da Comissão, que indicaram que, no passado, os fabricantes de produtos para o tratamento de sementes vendiam soluções amplas (fungicidas, insecticidas e repelentes de aves), fundamentalmente à base de produtos químicos genéricos. Todavia, com o desenvolvimento, por diversos fabricantes, de produtos mais elaborados e de maior valor no mercado dos insecticidas (o imidaclopride e o fipronil das partes e o teflutrina da Syngenta) e, em menor medida, no dos fungicidas (o fludioxonil da Syngenta e o triticonazol da ACS), as soluções para tratamento de sementes passaram a ser vendidas e, por vezes, aplicadas separadamente. Por esse motivo, foi avançado o argumento de que os insecticidas e os fungicidas constituem segmentos diferentes.

(821) Na sua resposta à decisão da Comissão nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º, as partes argumentaram que a esmagadora maioria dos produtos vendidos pelas partes e pelos seus concorrentes no mercado do tratamento de sementes de cereais é uma combinação de diversos fungicidas e insecticidas, com vista a combater toda uma série de fungos e parasitas. A ACS é a única a propor em França, a uma escala muito limitada, um insecticida simples para o tratamento de sementes de cereais, que está, aliás, a ser retirado justamente devido à sua escassa saída. Neste contexto, as partes apresentaram dados relativos a produtos fungicidas e insecticidas para cereais apresentados isoladamente e a produtos que combinam insecticidas e fungicidas.

(822) Relativamente aos cereais, as partes advogaram ainda, na notificação, a definição de um sub-mercado distinto para produtos destinados a proteger os cereais contra a *Gaeumannomyces Gaminis*, também conhecida por «mal-do-pé». As culturas cerealíferas são das principais hospedeiras desta doença. Actualmente, existem apenas dois produtos de protecção contra esta doença: um produto à base de fluquinconazol desenvolvido pela ACS e comercializado sob a denominação de Jockey e um produto comparável lançado recentemente pela Monsanto, sob a denominação comercial de Latitude. Na medida em que constituem produtos específicos contra o «mal-do-pé», estes produtos não podem ser substituídos por quaisquer outros ingredientes activos. Segundo as partes, o Jockey e o Latitude concorrem, no entanto, com os demais fungicidas para o tratamento de sementes, na medida em que, para além do «mal-do-pé», podem tratar outras doenças. Constituem, pois, um exemplo de «substituição num sentido». A maior parte dos inquiridos no âmbito da segunda fase da investigação de mercado da Comissão reconhece que apenas o Jockey e o Latitude podem proteger as culturas contra o «mal-do-pé». No entanto, salientam que o Latitude se destina a tratar unicamente o «mal-do-pé», enquanto o Jockey tem um espectro mais largo. Isto significa que a substituição num sentido é aplicável ao Jockey, mas não ao Latitude. A questão da definição exacta do mercado dos produtos contra o mal-do-pé pode, no entanto, ser deixada em aberto.

(823) A transacção em apreço será, pois, avaliada com base na existência de mercados distintos para os insecticidas e fungicidas para tratamento de sementes e cultura a cultura. No caso dos fungicidas, são avaliados dois mercados de cereais distintos: o da cevada, por um lado, e o do trigo, do centeio e do triticale, por outro.

E.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

Considerações de carácter geral

(824) Na notificação, as partes argumentavam que os insecticidas e fungicidas para o tratamento de sementes faziam parte do mercado global do tratamento de sementes. Assim sendo, as actividades das partes sobrepõem-se numa série de culturas e de Estados-Membros. De acordo com as informações fornecidas na notificação, esta sobreposição afecta 18 mercados nacionais de tratamento de sementes. Contudo, como já foi referido, a investigação de mercado da Comissão demonstrou que a definição de mercado de produto proposta pelas partes era demasiado ampla. Em conse-

quência, o número de mercados afectados é superior ao indicado pelas partes na notificação. Após a investigação, a Comissão considera que a transacção criaria ou reforçaria uma posição dominante em 27 mercados nacionais, 14 de insecticidas e 13 de fungicidas. Estes mercados serão objecto de uma análise aprofundada nos parágrafos seguintes.

(825) A Comissão considera que os restantes mercados afectados não levantam problemas de concorrência. Em relação a cada um destes mercados, a Comissão extraiu esta conclusão por uma ou várias das seguintes razões:

(826) A quota de mercado combinada das partes é reduzida; não existe sobreposição entre as actividades das partes, quer devido a uma diferente repartição das quotas de mercado, quer porque a sobreposição deixou, entretanto, de existir por outras razões; o aumento da quota de mercado é muito pequeno e é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação; é improvável que a estrutura do mercado seja afectada pela operação, devido ao facto de o incentivo à fixação dos preços dos produtos das partes não ser afectado; as partes sobrestimaram seriamente a sua posição no mercado; existem concorrentes fortes em condições de competir efectivamente no mercado; os novos produtos lançados por concorrentes deverão concorrer fortemente com os produtos das partes num futuro próximo.

(827) A análise da Comissão dos mercados que suscitam preocupações em matéria de concorrência é a seguinte:

E.2.1. **Insecticidas para o tratamento de sementes**

Introdução

(828) Os insecticidas para o tratamento de sementes constituem a aplicação mais bem sucedida do fipronil da ACS e do imidaclopride da Bayer. O imidaclopride é o produto para tratamento de sementes mais vendido no EEE. Em 2000, o valor do volume de vendas do imidaclopride para esta aplicação ascendeu a [...] milhões de euros. Com efeito, segundo as partes, as vendas de insecticidas para tratamento de sementes à base de imidaclopride representam cerca de [70-80] % do volume de negócios global da Bayer no EEE gerado por produtos à base de imidaclopride para aplicações foliares, no solo e de tratamento de sementes e [50--60] % de todos os produtos à base de imidaclopride vendidos no EEE para todas as aplicações (incluindo domésticas e de jardim, ectoparasitas de pequenos animais, controlo profissional de parasitas e saúde ambiental). Os insecticidas para tratamento de sementes à base de fipronil representam cerca de [informações confidenciais da ACS] de todas as aplicações foliares, no solo e de tratamento de sementes e cerca de [informações confidenciais da ACS] do volume total de negócios gerado pela ACS com a venda de fipronil simples ou de produtos à base de fipronil no EEE.

(829) O neonicotinóide imidaclopride da Bayer e o pirazol fipronil da ACS são praticamente os únicos ingredientes activos actualmente utilizados no EEE em insecticidas para o tratamento de sementes de milho. Quanto aos insecticidas para o tratamento de sementes de cereais e de arroz, os únicos ingredientes activos actualmente utilizados no EEE são o fipronil da ACS e a teflutrina da Syngenta, que são vendidos pela Bayer no Reino Unido. [...]. A Comissão nota que a ACS possui outro pirazol em carteira, o etiprol, que não está a ser comercializado no EEE. [...]. A ACS declarou que [informações confidenciais da ACS]. A ACS afirmou ainda que [informações confidenciais da ACS]. Em consequência, a Comissão apenas teve em conta [...] na avaliação dos mercados do tratamento de sementes.

(830) Após a transacção proposta, a entidade resultante da concentração controlaria [...] ingredientes activos para o tratamento de sementes — imidaclopride, fipronil [...] —, enquanto o seu único concorrente, a Syngenta, controlaria apenas dois ingredientes activos para o tratamento de sementes, a teflutrina e o tiametoxame. Importa, contudo, notar que, no que respeita à teflutrina, este produto representa uma categoria de produtos químicos antiga comparativamente com os neonicotinóides e os pirazóis. O tratamento de sementes, a teflutrina apenas é utilizada para cereais e arroz, sendo actualmente vendida pela Bayer no Reino Unido. Com base no resultado da investigação, a Comissão considera que a Syngenta só possui, na realidade, um produto para tratamento de sementes tecnicamente correspondente aos produtos das partes, o neonicotinóide tiametoxame, que embora já esteja a ser comercializado nos Estados Unidos ainda não foi lançado na Europa.

(831) As partes argumentaram que o tiametoxame da Syngenta vai ser registado numa série de mercados e ter um impacto substancial na sua quota de mercado. Afirmaram que o tiametoxame é superior ao imidaclopride, na medida em que, para além de ter um modo de actuação e um espectro comparável ao deste produto, pode ser utilizado em dosagens inferiores à do imidaclopride. As partes argumentaram ainda que o fipronil não irá reforçar significativamente a sua posição de mercado.

(832) Com base na investigação de mercado, a Comissão não considera que seja correcto afirmar que o tiametoxame é superior aos produtos das partes. Em primeiro lugar, a investigação revelou que [comparação confidencial entre as características do [...] e do tiametoxame em relação ao milho e aos cereais]. As taxas de aplicação do tiametoxame e do [...] [comparação confidencial entre as características do [...] e do tiametoxame].

(833) Em segundo lugar, no que respeita ao milho e aos cereais, nem as informações complementares fornecidas pelas partes a pedido da Comissão nem as informações fornecidas pela Syngenta sustentam o argumento das partes segundo o qual o tiametoxame é superior ao imidaclopride. De acordo com as informações fornecidas pela Syngenta [comparação confidencial entre as características do imidaclopride, [...], o fipronil e o tiametoxame, no que se refere à eficácia e taxas de aplicação destes produtos no milho e nos cereais].

(834) Relativamente ao milho, [comparação confidencial entre as características do imidaclopride, [...], o fipronil e o tiametoxame, no que se refere à eficácia e taxas de aplicação destes produtos no milho].

(835) Portanto, com base no que precede, a Comissão considera que a combinação do imidaclopride, do [...] e do fipronil permitirá que as partes mantenham uma posição dominante no mercado em relação ao tiametoxame.

(836) As partes apresentaram uma série de estudos que descrevem as características distintivas do tiametoxame. Contudo, a Comissão nota que a maior parte dos estudos citados pelas partes não incide no milho ou nos cereais. O estudo sobre o comportamento quimio-dinâmico do tiametoxame, que aborda o milho, não compara este produto com qualquer dos produtos das partes. Outro estudo que compara o tiametoxame com o imidaclopride foi realizado no Brasil e incide na lagarta-elasmo (*Elasmopalpus lignosellus*), que, de acordo com as informações de que a Comissão dispõe e com base no espectro de parasitas fornecido pelas partes e pela Syngenta, não ocorre ou, pelo menos, não é economicamente relevante no EEE. O único estudo que incide nos cereais foi realizado no Brasil e foca unicamente afídeos e um lepidóptero, o *Diloboderus abderus*, que não ocorre na Europa. O estudo não foca o parasita mais importante na Europa, a broca. Em consequência, a Comissão não considera que estes estudos sejam pertinentes na avaliação do mercado do EEE em geral ou dos mercados relevantes para esta investigação.

(837) Além disso, a Comissão considera que o tiametoxame, sendo um produto novo, terá de competir com os dois únicos produtos existentes, que terceiros consideram os melhores do mercado. O Gaucho (imidaclopride) e o Regent (fipronil) são marcas bem implantadas, sob as quais são comercializados produtos reconhecidos, e as empresas que as fornecem têm provas dadas no mercado. A Bayer praticamente criou o mercado do tratamento de sementes com o imidaclopride, o que significa que dispõe de uma vasta proficiência e de uma boa reputação no mercado dos insecticidas para tratamento de sementes. Ambas as partes possuem uma base de clientes bem estabelecida e competência comprovada em matéria de cooperação com as empresas de sementes, de revestimento de sementes e *pelleters* («multiplicadores») na área dos insecticidas para o tratamento de sementes. A este propósito, foi indicado à Comissão que o mercado do tratamento de sementes constitui um mercado «altamente técnico», em que é necessário, para entrar, proficiência acumulada ao longo de algum tempo. A investigação da Comissão revelou que os clientes deste mercado não mudam facilmente de fornecedores. As empresas de tratamento de sementes devem vender sementes revestidas, com o poder germinativo intacto e plenamente protegidas contra insectos e doenças. Foi referido à Comissão que nenhuma empresa de produção de sementes correria o risco de mudar precipitadamente de ingredientes activos, porque tal poderia constituir um risco para a reputação da marca. A este propósito, foi ainda referido que qualquer empresa do sector realizaria ensaios durante, no mínimo, três anos, antes de mudar para outro ingrediente activo. Além disso, frequentemente, as sementes têm de ser tratadas num curto espaço de tempo, e as empresas não estão dispostas a correr o risco de um fornecedor diferente não responder prontamente às suas solicitações. Documentos internos das partes a que a Comissão teve acesso reconhecem que existem sérias barreiras à entrada de novos operadores no mercado do tratamento de sementes.

(838) Embora esteja activa neste mercado, a Syngenta funciona, principalmente, como fornecedor de tratamento fungicida para sementes. No segmento dos insecticidas para tratamento de sementes, a Syngenta enfrenta sérias dificuldades, devido à implantação das marcas das partes e à sua reputação. A Comissão considera que a comprovada proficiência e os sérios obstáculos à entrada de novos operadores nos mercados das sementes podem fornecer uma explicação parcial para a difícil penetração do fipronil nestes mercados, em que o imidaclopride já se encontra presente e em que o

fipronil visa parasitas economicamente importantes (por exemplo, do milho). Poderá também explicar parcialmente o facto de o fipronil deter uma quota de mercado inferior nos mercados em que o imidaclopride já se encontra presente.

(839) As partes forneceram exemplos de mercados em que, segundo elas, a Syngenta está a conseguir penetrar com o tiametoxame no segmento dos insecticidas para tratamento de sementes. Importa notar que as partes apenas conseguiram apresentar um exemplo na Europa: a Finlândia. Contudo, na medida em que inclui apenas insecticidas para beterrabas, o mercado finlandês não é directamente relevante para a questão em apreço, uma vez que o fipronil não pode ser utilizado na beterraba. Além disso, o mercado finlandês é um mercado especial, na medida em que os agricultores são obrigados por lei a interromper a utilização de imidaclopride ao cabo de quatro anos. Ora, este facto explica o motivo por que o tiametoxame está a conquistar mercado ao imidaclopride. A Comissão não tem conhecimento de idênticas restrições à utilização de imidaclopride noutros mercados de tratamento de sementes. As partes utilizaram os Estados Unidos e o Canadá como exemplos de mercados em que o tiametoxame conseguiu uma boa penetração. Contudo, informações fornecidas pela Syngenta demonstram que [informações confidenciais relativas à posição de mercado do tiametoxame]. Relativamente à Turquia, informações fornecidas pela Syngenta demonstram que [informações confidenciais relativas à posição de mercado do tiametoxame]. De qualquer forma, importa notar que o fipronil não se encontra presente em qualquer dos mercados referidos pelas partes, pelo que os dados não são comparáveis com os do EEE e, em especial, com os mercados do milho e dos cereais de França e de Itália.

(840) Importa ainda notar que [informações confidenciais relativas às características do tiametoxame] ([61]). Em consequência, o argumento das partes segundo o qual o [...] será comercializado bastante mais tarde do que o tiametoxame poderá não ser verdadeiro.

(841) [...]. A Comissão considera improvável que esta situação venha a verificar-se no mercado francês dos cereais, em que o imidaclopride só é vendido em combinação com outros produtos. No que se refere ao milho, [...], a Comissão considera que, com três produtos no mercado, as partes estão em posição de defender a sua posição no mercado, por exemplo, oferecendo pacotes com os três produtos a preços mais baixos a empresas de sementes.

([61]) Informações confidenciais relativas às propriedades do tiametoxame.

(842) Por último, na sua resposta à Comunicação de Objecções complementar da Comissão, as partes argumentavam que a Syngenta mantém relações privilegiadas com os mercados de sementes a jusante, devido ao facto de ser, igualmente, uma empresa de sementes. As partes afirmavam que a Syngenta é uma das maiores empresas de sementes do mundo, actualmente a terceira em vendas a nível mundial, imediatamente a seguir à DuPont/Pioneer e à Monsanto. Todavia, tendo em conta o facto de, tanto quanto a Comissão sabe, as duas maiores empresas de sementes não manterem qualquer relação com a Syngenta e de as partes terem estabelecidos relações com estas empresas, a Comissão não considera que, no caso de a Syngenta entrar no mercado, as partes venham a ter dificuldade em encontrar compradores para os seus produtos. Além disso, dada a sua forte oferta de produtos, as partes estarão numa posição única para oferecer pacotes com desconto às empresas de sementes.

(843) Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui não estar provado que, em termos gerais, o tiametoxame seja superior aos produtos das partes. A Comissão conclui igualmente que os obstáculos à entrada no mercado dos insecticidas para o tratamento de sementes são muito fortes, pelo que é improvável que o tiametoxame consiga ameaçar o poder de mercado da entidade resultante da concentração. A Comissão observa ainda que [informações confidenciais relativas às características do tiametoxame]. De qualquer forma, a operação notificada irá reduzir o número de operadores deste mercado, de três (Bayer, ACS e Syngenta) para dois, o que significa que, mesmo que a Syngenta consiga tornar-se um concorrente forte, o facto de se passar de três para dois operadores impede que sejam mantidas neste mercado as condições para uma concorrência efectiva. As partes afirmaram ter resolvido o litígio relacionado com patentes que as opunha à Syngenta após a Comissão ter dado conta das suas preocupações em matéria de concorrência na decisão nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações. Alguns documentos internos da Bayer obtidos pela Comissão revelam, contudo, que esta empresa previa que, no EEE, a Syngenta sairia vencedora do litígio em causa. Nestas circunstâncias, a Comissão considera provável que, na ausência da presente transacção, as três empresas se mantivessem activas no mercado europeu do tratamento de sementes.

a) Insecticidas para o tratamento de sementes de cereais e arroz

(844) No que se refere aos insecticidas simples para cereais e arroz, a Bayer constitui actualmente o único operador do mercado do Reino Unido, em que está presente com a teflutrina (Evict CS 010), um produto fornecido pela Syngenta no âmbito de um acordo de fornecimento a longo prazo. [...]. Por seu turno, a ACS é o único operador do mercado francês, com produtos à base de fipronil, comercializados sob as denominações de Metis e Texas.

(845) Em 2000, o valor do mercado francês dos produtos simples para cereais ascendia a [...] milhões de euros, enquanto o do mercado dos produtos compostos para o tratamento de sementes (insecticidas e fungicidas se cifrava em cerca de [...] milhões de euros. No seu conjunto, estes dois mercados valem cerca de [...] milhões de euros.

(846) Aparentemente, a Bayer optou por começar por lançar o imidaclopride nos mercados dos cereais em produtos compostos, que se encontram à venda em França, no Reino Unido e na Bélgica. Em França, a sobreposição entre as partes é considerável: a Bayer vende produtos compostos (Gaucho blé FS 337,5 e Gaucho orge FS 375) [...], enquanto a ACS vende um produto composto, o Zoom, e é a única empresa a vender um insecticida simples (fipronil) neste mercado. Existe, pois, sobreposição entre a Bayer e a ACS, cujo produtos competem entre si. Como se verificará mais adiante, um cliente que pretenda utilizar insecticidas para o tratamento de sementes de cereais ver-se-á, em larga medida, obrigado a recorrer aos produtos das partes, quer simples, quer compostos.

(847) No mercado geral dos cereais em França (trigo, centeio, triticale e cevada), [70-80] % dos produtos compostos são da Bayer, [0-10] % são da ACS e os restantes [20--30] % são da Syngenta. A ACS possui [90-100] % dos insecticidas simples para o tratamento de sementes. Num mercado hipotético que incluísse os insecticidas simples e compostos, a Bayer deteria uma quota de [70-80] % e a ACS de [0-10] %. Se se considerassem apenas os insecticidas que fazem parte deste mercado (ou seja, os insecticidas simples e os insecticidas incluídos em produtos compostos), a quota de mercado das partes seria mais elevada, uma vez que o mercado geral inclui igualmente fungicidas, uma parte das vendas da ACS são insecticidas simples e as partes possuem os mais modernos produtos químicos do mercado. Se se considerassem separadamente o trigo e a cevada, a sobreposição verificar-se-ia no segmento da cevada, em que as partes deteriam [60-70] % (Bayer [40-50] %, ACS [10-20] %). Uma vez mais, se se considerassem apenas os insecticidas, a quota de mercado das partes seria, provavelmente, superior, na medida em que o mercado geral inclui os fungicidas, uma parte das vendas da ACS são insecticidas simples e as partes possuem os mais modernos produtos químicos do mercado. Na sua resposta à Comunicação de Objecções complementar da Comissão, as partes argumentavam que, devido à aquisição da guazatina pela Makhteshim, qualquer sobreposição que possa existir neste mercado será eliminada. A Comissão observa que, mesmo no caso de a guazatina ser vendida à Makhteshim, as partes não afirmaram que o Zonn da ACS seria vendido e, no futuro, podem comprar guazatina para produzir o Zoon.

(848) Após a transacção proposta, a entidade resultante da concentração controlaria ingredientes activos com acção insecticida para o tratamento de sementes de arroz e cereais no EEE. O imidaclopride e o fipronil, que já se encontram no mercado, [...]. O único concorrente, a Syngenta, controlaria o tiametoxame, que ainda não foi lançado neste mercado, e a teflutrina, que pertence a uma categoria de químicos mais antiga do que os neonicotinóides e os pirazóis. À luz da investigação, a Comissão considera que a teflutrina não exerce pressão concorrencial suficiente sobre os neonicotinóides e os pirazóis das partes. Este facto é comprovado pela quota relativamente pequena da teflutrina no mercado francês dos cereais, ainda que, segundo as partes, este ingrediente tenha sido lançado em 1986, apenas quatro anos antes do imidaclopride, lançado em 1990.

(849) As partes argumentaram que o neonicotinóide tiametoxame da Syngenta irá concorrer com os produtos da entidade resultante da concentração e que o mercado não suscitará preocupações em matéria de concorrência. Contudo, pelas razões enunciadas, a Comissão considera improvável que a Syngenta esteja em condições de, num futuro próximo, fazer face à posição de mercado da entidade resultante da concentração. Quanto à questão de saber se a transacção eliminaria a ACS enquanto potencial concorrente no Reino Unido, de cujo mercado a Bayer é, presentemente, o único operador com um produto de um terceiro [...], as partes argumentaram que o fipronil é utilizado em França contra a mosca do trigo, que, no Reino Unido, é economicamente irrelevante. As partes afirmaram que a ACS nunca desenvolveu o fipronil com vista à sua utilização no tratamento de sementes de cereais no Reino Unido e que não pretende vir a fazê-lo.

(850) Nestas circunstâncias, a Comissão considera que a combinação do fipronil com [...] terá um impacto negativo na concorrência. Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante no mercado francês dos insecticidas para o tratamento de sementes de cereais e arroz. A avaliação *supra* não é afectada se se considerar conjuntamente os cereais e o arroz, na medida em que nenhuma das partes está activa no segmento dos insecticidas para o tratamento de sementes de arroz em França.

b) Insecticidas para o tratamento de sementes de milho

(851) A Bayer considera que o mercado dos insecticidas para o tratamento de sementes de milho é um dos que regista um crescimento mais rápido. Actualmente, a ACS e a Bayer são os únicos operadores de peso no mercado francês (Bayer [70-80] %, ACS [10-20] %) e os únicos operadores no mercado italiano (Bayer [60-70] %, ACS [30-40] %) de insecticidas para o tratamento de sementes de milho. Contrariamente ao que foi afirmado na Comunicação de Objecções, devido a uma interpretação incorrecta dos dados fornecidos pelas partes, a ACS não está activa no mercado neerlandês dos insecticidas para tratamento de sementes de milho, tendo as partes explicado que as sementes em causa são exportadas para França ([62]). Contudo, tendo em conta que, regra geral, o neonicotinóide imidaclopride, da Bayer, e o pirazol fipronil, da ACS, são considerados os melhores ingredientes activos insecticidas actualmente utilizados no EEE para o tratamento de sementes de milho e que os seus espectros se sobrepõem, a ACS é um concorrente potencial da Bayer em todos os mercados nacionais do EEE em que a Bayer está activa.

(852) Em 2000, o valor do mercado de tratamento de sementes de milho do EEE foi estimado em [...] milhões de euros, tendo o mercado francês sido estimado em [...] milhões de euros e o italiano em [...] milhões de euros. Conjuntamente, os mercados francês e italiano representam mais de [...] % do mercado dos insecticidas para tratamento de sementes de milho do EEE.

(853) Tanto no mercado francês como no italiano, a ACS vende fipronil, sob a denominação comercial de Regent, enquanto a Bayer vende imidaclopride, sob a denominação comercial de Gaucho ([63]). [...]. Alguns terceiros referiram que, presentemente, não existem substitutos para o imidaclopride e o fipronil.

(854) As partes argumentaram que a entidade resultante da concentração terá de enfrentar a forte concorrência do tiametoxame, prestes a ser lançado pela Syngenta. Porém, pelas razões enunciadas *supra*, a Comissão considera que o tiametoxame não conseguirá compensar o poder de mercado da nova entidade. [Informações confidenciais relativas às previsões de vendas do tiametoxame].

(855) Em consequência, a Comissão concluiu que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados francês e italiano dos insecticidas para tratamento de sementes de milho. Além disso, com a concentração, o fipronil deixaria de representar um concorrente potencial em todos os mercados em que o imidaclopride está a ser comercializado ou [...] vai ser lançado, a saber, o austríaco, o belga, o alemão, o grego, o neerlandês, o português e o espanhol.

Tratamento de sementes de outras culturas

(856) A Comissão considera que a transacção iria impor restrições à concorrência não apenas nos segmentos em que existem sobreposições entre as partes, mas também em culturas em que apenas uma das partes está presente, na medida em que a outra parte deixaria de constituir um concorrente potencial nesses mercados.

(857) No que respeita às batatas, embora as partes tenham argumentado que o fipronil não é adequado para o tratamento do tubérculo da batata, as informações por estas fornecidas revelam que o fipronil tem uma acção considerável contra a broca, um parasita que ataca as batatas. Não é, pois, de excluir que, na ausência da concentração, o fipronil viesse a ser desenvolvido tendo em vista este mercado de elevado valor, em que o imidaclopride constitui actualmente o único concorrente em Espanha e nos Países Baixos.

(858) [...]. As partes não forneceram elementos que demonstrassem que o fipronil não pode ser desenvolvido para este mercado de elevado valor. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que, após a transacção, a ACS deixaria de representar um concorrente potencial nestes países.

(859) Na sua resposta à Comunicação de Objecções complementar da Comissão, as partes afirmavam, a propósito da colza oleaginosa, que o principal parasita a combater nesta cultura era o pulgão da espécie *Phyllotretta* spp, acrescentando que o fipronil é muito pouco eficaz contra este parasita, pelo que nunca foi desenvolvido ou homologado para esta utilização. As partes afirmaram mesmo que a utilização do fipronil na colza oleaginosa não é eficaz, pelo que neste mercado não se deverá colocar a questão da concorrência potencial.

([62]) A repartição das vendas resultante das exportações de fipronil dos Países Baixos para França não alteraria os dados fornecidos pelas partes relativos às vendas e às quotas no mercado francês.

([63]) Dados relativos ao mercado fornecidos pelas partes sugerem que, em França, a Bayer vende igualmente metiocarbe, sob a denominação comercial de Mesurol 500. Contudo, as partes argumentaram que as vendas de Mesurol da Bayer resultam exclusivamente da exportação deste produto, que não se encontra homologado para o tratamento de sementes em França.

(860) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a eliminação de um concorrente potencial criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados espanhol e neerlandês dos insecticidas para tratamento de sementes de batata e nos mercados francês e do Benelux dos insecticidas para tratamento de sementes de produtos hortícolas.

Conclusão relativa aos insecticidas para o tratamento de sementes

(861) A investigação demonstrou que da concentração resultaria a mais poderosa empresa de insecticidas para tratamento de sementes. Os dois únicos produtos unanimemente considerados pelos terceiros como importantes para o tratamento de sementes, e que actualmente concorrem entre si, tornar-se-iam propriedade da mesma empresa. Os produtos das partes iriam reforçar a sua posição, na medida em que visariam os mesmos parasitas e seriam complementares entre si. Segundo se afirma, o imidaclopride e o fipronil constituem a combinação ideal para se conquistar a mais forte posição no mercado do tratamento de sementes. [...]. Pelas razões enunciadas *supra*, a Comissão considera que o tiametoxame não conseguirá compensar o poder de mercado da nova entidade. Ainda que a Syngenta começasse a operar neste mercado, a transacção proposta, ao reduzir de três para dois os operadores presentes, reduziria igualmente a concorrência.

(862) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a transacção proposta criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado francês dos insecticidas para tratamento de sementes de cereais e arroz, e nos mercados francês, italiano, austríaco, belga, alemão, grego, neerlandês, português e espanhol dos insecticidas para tratamento de sementes de milho. Ademais, ao eliminar um concorrente potencial, a operação proposta iria ainda criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados espanhol e neerlandês dos insecticidas para tratamento de sementes de batata e nos mercados francês e do Benelux dos insecticidas para o tratamento de sementes de produtos hortícolas.

(863) Quase todos os terceiros consultados pela Comissão se manifestaram seriamente preocupados com a transacção, afirmando que a concorrência nos mercados do tratamento de sementes ficaria seriamente restringida após a operação.

E.2.2. **Fungicidas para o tratamento de sementes**

(864) Os três únicos mercados de fungicidas para o tratamento de sementes em que se identificaram problemas de concorrência são os dois mercados de cereais, cevada e trigo (incluindo o centeio e o triticale) e o das batatas.

a) *Tratamento de sementes de cereais e arroz*

(865) De acordo com estimativas das partes, em 2000, o valor do mercado dos fungicidas para tratamento de sementes de cevada ascendia a 34 milhões de euros, enquanto o dos fungicidas para tratamento de sementes de trigo se cifrava em [...] milhões de euros. A quota combinada das partes nestes mercados ascende, segundo as suas próprias estimativas, a [60-70] % no da cevada (Bayer [30-40] %; ACS [20-30] %) e a [20--30] % no do trigo (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %). Ainda segundo as partes, a Syngenta é o seu principal concorrente, com [20-30] % do mercado da cevada e [40-50] % do mercado do trigo.

C e v a d a

(866) Para o tratamento de sementes de cevada, a Bayer vende tebuconazol simples e em diversas misturas, sob a denominação comercial genérica de Raxil — Raxil ES 015 (tebuconazol simples), Raxil S FS 040 (tebuconazol e triazoxide) e Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil) —, bem como triadimenol, em diversas misturas, sob a denominação comercial genérica de Baytan — Baytan DS 17,5 (triadimenol e imazalil) e Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil). Vende ainda fludioxonil, igualmente em mistura, sob a denominação comercial de Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil e tebuconazol).

(867) A ACS vende triticonazol em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Premis Delta (triticonazol e iprodiona), Kinto TS e Seman (triticonazol, procloraz e antraquinona), procloraz em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Abavit UF e Abavit UT (procloraz e carboxina), Abavit Universal AB e Prelude Universal (procloraz, carboxina e antraquinona) e Rubin (procloraz, pirimetanil e flutriafol), guazatina simples e em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Pallas, Ravine, Panoctine 35, Panoctine 70 (guazatina simples), Panoctine, Panoctine Aqua e Panoctine Plus (guazatina e imazalil), Panoctine GF (guazatina, fenfurame e imazalil), iprodiona em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Germipro (iprodiona e carbendazime) e Geriko Biop (iprodiona, diniconazol e antraquinona), e imazalil simples, sob a denominação comercial de Fungazil.

(868) Em 2001, a ACS vendeu a linha de produção de guazatina à Makhteshim. A ACS manteve os direitos de distribuição dos produtos à base de guazatina para alguns países, enquanto noutros continua a vender apenas misturas que incluem guazatina, sendo a guazatina simples distribuída pela Makhteshim. As consequências desta vendem devem, por conseguinte, ser analisadas à luz da situação nos diferentes Estados-Membros. Importa, contudo, notar que, em documentos internos sobre esta venda, a ACS [informações confidenciais da ACS]. A importância da venda da linha de produção da guazatina será avaliada à luz destas declarações.

(869) De acordo com os dados fornecidos pelas partes, são afectados mercados nos seguintes Estados-Membros: Áustria ([20-30] %), Alemanha ([60-70] %), Irlanda ([60-70] %), Itália ([60-70] %) e Reino Unido ([80-90] %). A Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, irlandês, italiano e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de cevada.

(870) O valor total do mercado alemão, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, aumentar ligeiramente, para cerca de 16 milhões de euros, até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado alemão em [60-70] % (Bayer [30-40] %; ACS [30-40] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [30-40] % do mercado.

(871) O principal produto da Bayer neste mercado é o Baytan Universal FS 094 (triadimenol, fuberidazol e imazalil), seguido do Raxil S FS 040 (tebuconazol e triazoxide) e do Solitär FS 060 (fludioxonil, ciprodinil e tebuconazol). A ACS vende, principalmente procloraz, em mistura com outros ingredientes activos, sob as denominações comerciais de Abavit UF e Abavit UT (procloraz e carboxina) e Rubin (procloraz, pirimetanil e flutriafol). A ACS vende ainda o produto Panoctine GF (guazatina, fenfurame e imazalil).

(872) As partes argumentam que a ACS irá perder mercado em consequência da venda da guazatina, incluindo, na Alemanha, o Panoctine GF, à Makhteshim Agan, realizada em 2001. Contudo, dado que a Panoctine GF apenas representava [0-10] % da quota de mercado de [30-40] % da ACS na Alemanha, este facto não altera substancialmente a avaliação. As partes argumentam ainda que o fludioxonil é fornecido à Bayer pela [...] e que não esperam [...]. Contudo, as partes não forneceram provas de que tal se concretizará. Por outro lado, importa notar que o Rubin da ACS apenas foi lançado em 1999 e, em 2000, já havia conquistado [10-20] % do mercado.

(873) Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes argumentam que a Comissão não teve em devida conta o facto de as partes preverem uma regressão das suas quotas de mercado em consequência da pressão concorrencial exercida pelo tebuconazol genérico. Argumentavam igualmente que a Comissão não reconheceu que [...]. A Bayer afirma que o seu novo produto [...] não deverá compensar integralmente as perdas de mercado resultantes da retirada do Solitär e da pressão dos genéricos sobre o tebuconazol. As partes argumentam ainda que a Comissão não teve em conta a forte concorrência por parte da Syngenta, da Monsanto e, desde a compra da guazatina, da Makhteshim que as partes enfrentam no segmento dos fungicidas para tratamento de sementes de cereais. A quota de mercado da Syngenta deverá aumentar, graças à superioridade técnica dos seus produtos. A carteira de produtos da Syngenta inclui os ingredientes activos com acção fungicida difenoconazol, fludioxonil e fludioxonil. A actual carteira de fungicidas da Syngenta (produtos comercializados sob as denominações de Celest, Celest Gold, Beret Gold) é a mais eficaz, designadamente contra a fusariose, doença contra a qual a gama de produtos dos concorrentes é inferior. As partes chamaram ainda a atenção para o facto de a Monsanto estar prestes a lançar um novo produto, sob a denominação comercial de Latitude.

(874) A Comissão não pode estar de acordo com as partes. No que respeita à pressão dos genéricos sobre o tebuconazol, a Comissão não tem indicações de que tal pressão sobre as partes seja maior do que a pressão da concorrência dos genéricos noutros mercados. Num mercado tão especializado como o do tratamento de sementes, é até provável que a concorrência dos genéricos seja menos forte. [...]. Quanto à alegação de que a Syngenta terá produtos tecnicamente superiores e inigualáveis pela gama de produtos dos concorrentes, a Comissão sublinha que, no mercado alemão, as partes conquistaram, individualmente, quotas de mercado tão elevadas quanto a da Syngenta. Aliás, são estas duas posições individuais que se pretende agora associar. A Comissão tem dificuldade em aceitar o argumento de que, após a transacção, a Syngenta teria «uma gama de produtos inigualável». Quanto às consequências do lançamento de Latitude, a Comissão observa tratar-se de um produto especializado, que, basicamente, irá concorrer com o Jockey da ASC, que é o único outro produto contra a mesma doença. De acordo com os dados fornecidos pelas partes, na Alemanha, a ACS não vende Jockey para a cevada. Afigura-se, pois, difícil que a Monsanto consiga prejudicar as vendas das partes neste mercado.

(875) As partes detêm uma posição muito forte no mercado alemão dos fungicidas para tratamento de sementes de cevada. Não há qualquer indicação de que algum dos concorrentes tenha condições para desafiar esta forte posição. Basicamente, a concorrência neste mercado ficaria reduzida a duas empresas, a entidade resultante da concentração e a Syngenta, esta última numa posição muito mais fraca.

(876) O valor total do mercado irlandês, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, manter-se em 0,8 milhões de euros, até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado irlandês em [60-70] % (Bayer [20-30] %; ACS [40--50] %), sendo o restante mercado controlado por «outros» não especificados.

(877) Neste mercado, a Bayer vende Raxil ES 015 (tebuconazol simples) e Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil), enquanto a ACS vende Fungazil (imazalil simples) e Panoctine Plus (guazatina e imazalil).

(878) As partes argumentam que o Panoctine Plus foi vendido à Makhteshim em 2001. Não obstante, a ACS continua a deter os direitos de distribuição do Panoctine Plus na Irlanda até [...]. Em consequência, as partes deverão, no futuro próximo, conservar a sua forte posição no mercado irlandês.

(879) O valor total do mercado italiano, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, aumentar ligeiramente, para cerca de [...] milhões de euros, até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado italiano em [60-70] % (Bayer [20-30] %; ACS [30-40] %), sendo o restante mercado controlado por «outros» não especificados.

(880) Neste mercado, a Bayer vende Raxil IM ES 035 (tebuconazol e imazalil), enquanto a ACS vende Premis Delta (triticonazol e iprodiona) e Panoctine 70 (guazatina simples).

(881) As partes argumentam que a ACS vendeu a linha da guazatina à Makhteshim em 2001, incluindo, em Itália, o Panoctine 70, produto que respondeu pela maior parte das vendas da ACS neste mercado em 2000. Contudo, as partes prevêem que, em 2004, o Premis Delta detenha uma quota de [40-50] % do mercado, enquanto o Raxil IM ES 035 deverá [...] a sua quota de [20-30] %. Portanto, as partes esperam reforçar a sua já muito forte posição no mercado italiano, apesar da venda da guazatina à Makhteshim.

(882) O valor total do mercado britânico, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, manter-se ao mesmo nível em 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado britânico em [80-90] % (Bayer [70-80] %; ACS [0-10] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [10-20] % do mercado. A Bayer vende Raxil S FS 040 (tebuconazol e triazoxide), enquanto a ACS vende o Ravine (guazatina simples).

(883) Também em relação a este mercado, as partes avançaram uma vez mais o argumento da venda da guazatina à Makhteshim Agan pela ACS, realizada em 2001. Não obstante, a ACS continua a deter os direitos de distribuição do Ravine no Reino Unido até [...]. As partes alegam que prevêem que, até 2004, a sua quota de mercado desça dos actuais [70-80] % para [50--60] %. Contudo, não avançaram razões para essa descida [...]. A Comissão considera que a Bayer detém uma posição dominante no mercado britânico dos fungicidas para tratamento de sementes de cevada.

(884) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, irlandês, italiano e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de cevada.

Trigo, centeio e triticale

(885) No mercado do trigo, centeio e triticale, a Bayer vende bitertanol em diversas misturas, sob a denominação comercial de Sibutol: Sibutol FS 398, Sibutol LS 298 e Sibutol FS 199 (todos bitertanol e fuberidazol), Sibutol A FS 325 (bitertanol e antraquinona), Sibutol Morkit FS 375 (bitertanol, fuberidazol e antraquinona). A Bayer vende igualmente tebuconazol simples e em diversas misturas, sob a denominação comercial genérica de Raxil — Raxil ES 015 e Raxil ES 025 (tebuconazol simples), Raxil T FS 515 (tebuconazol e tirame) —, bem como triadimenol, sob a denominação comercial de Baytan — Baytan DS 17,5 (triadimenol e Imazalil), e fludioxonil em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Landor CT FS 050 (fludioxonil, difenoconazol e tebuconazol) e Arena C FS 030 (fludioxonil e tebuconazol).

(886) A ACS vende triticonazol simples e em misturas, sob as denominações comerciais de Premis, Real (triticonazol simples), Legat, Premis Blé, Premis Geta, Real Geta (triticonazol e guazatina), Kinto TS, Seman (triticonazol, procloraz e antraquinona) e Rubin (procloraz, pirimetanil e flutriafol), bem como procloraz em mistura com outros ingredientes activos, sob as denominações comerciais de Abavit UF e Abavit UT (procloraz e carboxina), Abavit Universal AB e Prelude Universal (procloraz, carboxina e antraquinona). Vende ainda fluquinconazol simples e em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Jockey Flexi (fluquinconazol), Jockey e Jockey Plus AB (fluquinconazol e procloraz), Jockey Plus AB (fluquinconazol, procloraz e antraquinona), iprodiona em mistura, sob a denominação comercial de Germipro (iprodiona e carbendazime), guazatina simples e em diversas misturas, sob as denominações comerciais de Pallas, Panoctine, Panoctine 30, Panoctine 35, Panoctine 70 e Panoctine 400 (guazatina simples), Panoctine, Panoctine Aqua e Panoctine Plus (guazatina e imazalil), Lotus (guazatina e flutriafol) e Panoctine GF (guazatina, fenfurame e imazalil), bem como carboxina simples, sob a denominação comercial de Vitavax.

(887) Também em relação a este mercado, as partes avançaram uma vez mais o argumento da venda da guazatina à Makhteshim Agan pela ACS, realizada em 2001. As observações tecidas no âmbito da avaliação do mercado da cevada são igualmente aplicáveis neste contexto.

(888) De acordo com os dados fornecidos pelas partes, são afectados mercados nos seguintes Estados-Membros: Áustria ([50-60] %), Bélgica ([30-40] %), Finlândia ([30-40] %), França ([30-40] %), Alemanha ([60-70] %), Irlanda ([40-50] %), Itália ([80-90] %), Suécia ([70--80] %) e Reino Unido ([40-50] %). A Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, italiano, sueco e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de trigo, centeio e triticale.

(889) O valor total do mercado alemão, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, aumentar ligeiramente, para cerca de [...] milhões de euros, até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado alemão em [60-70] % (Bayer [20-30] %; ACS [40-50] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [30-40] % do mercado. Segundo as suas próprias estimativas, a quota de mercado combinada das partes ascenderá, em 2004, a [50-60] %, enquanto a da Syngenta se manterá em [30-40] % e a Monsanto entrará no mercado conquistando [0-10] %. A totalidade do volume de negócios da Bayer neste mercado é gerada pelo fludioxonil, vendido em misturas com outros ingredientes activos, incluindo o tebuconazol, o difenoconazol e o ciprodinil. A ACS vende, principalmente, procloraz em mistura com outros ingredientes activos.

(890) As partes argumentam que a ACS irá perder mercado em consequência da venda da guazatina, incluindo, na Alemanha, o Panoctine GF, à Makhteshim Agan, realizada em 2001. Contudo, dado que a Panoctine GF apenas representava [0-10] % da quota de mercado de [40-50] % da ACS na Alemanha, este facto não altera substancialmente a avaliação. A ACS continuará, contudo, a vender Legat (triticonazol e guazatina), que representa igualmente [0-10] % da sua quota de mercado.

(891) As partes argumentam ainda que o fludioxonil é fornecido à Bayer pela [...], no âmbito de um acordo de fornecimento que caduca no final de [...]. [...]. Contudo, as partes não forneceram provas de que tal se concretizará. Por outro lado, importa notar que o Rubin e o Jockey da ACS apenas foram lançados em 1999 e, em 2000, já haviam conquistado, respectivamente, [...] % e [...] % do mercado.

(892) As partes argumentaram ainda que a Monsanto irá lançar o Latitude, que, segundo elas, irá conquistar [...] % do mercado total dos fungicidas para tratamento de sementes de trigo. A este propósito, importa notar que o Latitude apenas é eficaz contra o mal-do-pé, pelo que não está em concorrência directa com a maior parte dos outros fungicidas. O único outro produto eficaz contra o mal-do-pé é o Jockey da ACS, que é, no entanto, eficaz contra outras doenças.

(893) O valor total do mercado italiano, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, aumentar para cerca de [...] milhões de euros até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado italiano em [80-90] % (Bayer [10-20] %; ACS [60-70] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [10-20] % do mercado. Neste mercado, a Bayer vende Raxil ES 025 (tebuconazol simples) e Raxil T FS 515 (tebuconazol e tirame), enquanto a ACS vende Panoctine 70 (guazatina) e Real Geta (triticonazol e guazatina).

(894) Em 2001, a ACS vendeu a guazatina à Makhteshim Agan, incluindo os direitos de distribuição do Panoctine 70 em Itália. Em 2000, o Panoctine 70 assegurou cerca de [60-70 %] das vendas da ACS em Itália, tendo o Real Geta respondido pelas restantes. O Real Geta foi lançado em 1999, e em 2000 já havia conquistado [20-30] % do mercado. Sobre este aspecto, importa não esquecer que a ACS manteve direitos de distribuição da guazatina, [informações confidenciais da ACS]. Afigura-se, pois, bastante improvável que, em 2004, a ACS detenha apenas [10-20] % do mercado, conforme projectado pelas partes.

(895) O valor total do mercado sueco, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, diminuir ligeiramente, para cerca de [...] milhões de euros, até 2004. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado sueco em [70-80] % (Bayer [30-40] %; ACS [30-40] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [20-30] % do mercado. A Bayer vende Sibutol LS 298 (bitertanol e fuberidazol), enquanto a guazatina, simples ou em mistura com o imazalil, assegurou a totalidade das vendas da ACS em 2000.

(896) As partes avançaram uma vez mais o argumento da venda da guazatina à Makhteshim Agan pela ACS, realizada em 2001. Contudo, embora tenha vendido a guazatina em 2001, a ACS mantém os direitos de distribuição deste ingrediente na Suécia até [...]. Em consequência, as partes continuariam a controlar a esmagadora maioria das vendas no mercado sueco até, pelo menos, [...].

(897) O valor total do mercado britânico, que ascendia a [...] milhões de euros em 2000, deverá, segundo as partes, aumentar para cerca de [...] milhões de euros até 2004. Em declarações anteriores, as partes estimaram a sua quota combinada do mercado britânico em [40-50] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [30-40] % do mercado. Na sua resposta à Comunicação de Objecções, as partes corrigiram a sua quota de mercado combinada para [50-60] % (Bayer [30-40] %; ACS [20-30] %), devido à omissão do Baytan da Bayer. A Bayer vende igualmente o Sibutol LS 298 (bitertanol e fuberidazol), enquanto a ACS vende Jockey (fluquinconazol e procloraz), Ravine (guazatina) e Premis (triticonazol e guazatina).

(898) Também em relação a este mercado, as partes argumentaram que a venda da guazatina à Makhteshim Agan pela ACS, realizada em 2001, irá diminuir a sua quota de mercado. Não obstante, em 2000, a venda de Ravine representou apenas [0-10] % da quota de [20-30] % do mercado da ACS, que, de qualquer forma, continuará a deter os direitos de distribuição do Ravine no Reino Unido até [...].

(899) As partes argumentam ainda que a Monsanto irá lançar o Latitude neste mercado. A este propósito, importa notar que o Latitude apenas é eficaz contra o mal-do-pé, pelo que não está em concorrência directa com a maior parte dos outros fungicidas. O único outro produto eficaz também contra o mal-do-pé é o Jockey da ACS, que é, no entanto, eficaz contra outras doenças. Embora este produto possa conquistar algum mercado ao Jockey da ACS, a posição globalmente forte das partes não será posta em causa por este produto.

(900) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, italiano, sueco e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de trigo, centeio e triticale.

b) *Tratamento de batata de semente*

(901) De acordo com estimativas das partes, em 2000, o valor do mercado dos fungicidas para tratamento de batata de semente do EEE ascendia a [...] milhões de euros. Neste mercado, as partes estimaram a sua quota combinada em [70-80] % (Bayer [40-50] %; ACS [20--30] %). Ainda segundo as partes, a Syngenta é o seu principal concorrente, com [0-10] % do mercado.

(902) A Bayer vende Pencycuron simples (Monceren DS 12,5 e Monceren FS 250) e em mistura com imazalil (Monceren IM DS 13,3). A ACS vende tiabendazol em mistura com imazalil (Fungaflor TZ), flutolanil (Iota, Symphonie e Monarch), mepronil (Basitac), imazalil simples (Fungazil) e validamicina (Solacol). Todos estes ingredientes activos são propriedade de terceiros: o imazalil da Janssen e os restantes de empresas japonesas.

(903) Diversos neerlandeses inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão argumentaram que as partes deteriam, nos Países Baixos, uma posição muito forte (90-100 %) relativamente ao combate à rizoctónia da batateira. Em resposta a um pedido ao abrigo do artigo 11.º, as partes argumentaram que este problema se prende com o tratamento de batata de semente. Segundo as partes, a rizoctónia é a principal doença que afecta a batateira, não só nos Países Baixos, mas em todo o EEE. A doença pode ser combatida através do tratamento dos tubérculos de batata, no que deve ser considerado um tratamento de sementes. Segundo as partes, todos os produtos utilizados no tratamento de tubérculos de batata visam combater a rizoctónia. Ainda segundo as partes, os dois principais ingredientes activos contra a rizoctónia são o pencycuron da Bayer e o flutolanil, que é um produto de terceiros, fornecido pela [...] à ACS. Entre os outros ingredientes utilizados no tratamento da rizoctónia contam-se o imazalil, fornecido à Bayer e à ACS pela [...], e o mepronil [...].

(904) Embora reconheçam que a rizoctónia é a principal doença que ataca a batateira nos Países Baixos e em todos os países do EEE, os terceiros não concordam com as partes acerca dos ingredientes activos que podem efectivamente ser utilizados contra a rizoctónia. Foi, por exemplo, afirmado que o imazalil e o tiabendazol não são eficazes contra esta doença. Os terceiros sublinharam que o pencycuron e o flutolanil são os dois ingredientes activos mais eficazes contra esta doença, pelo que devem ser considerados como o mais próximo substituto um do outro.

(905) As partes argumentam ainda que o pencycuron já não se encontra protegido por patente e enfrenta uma concorrência cada vez mais forte dos genéricos. Contudo, as partes não indicaram os nomes de quaisquer concorrentes que vendam produtos à base de pencycuron utilizados para o tratamento de sementes na Europa. Quando inquiridas acerca dos países em que o pencycuron enfrenta a concorrência dos genéricos, as partes responderam que, actualmente, o pencycuron genérico é produzido (e vendido) em Taiwan e na Coreia. As partes não têm conhecimento da venda de pencycuron genérico no EEE. Com efeito, as partes são os maiores vendedores no EEE dos quatro ingredientes activos acima referidos para utilização no tratamento da rizoctónia (pencycuron, flutolanil, imazalil e mepronil).

(906) Em resposta a uma carta ao abrigo do artigo 11.º do regulamento das concentrações, durante a primeira fase da investigação, as partes argumentavam que a concorrência é já forte no mercado do tratamento de batata de semente, devido ao facto de, nos últimos anos, a Syngenta ter lançado dois novos ingredientes activos, o fenepiclonil (comercializado sob as denominações de Gambet, Galbas e Beret) e o fludioxonil (comercializado sob as denominações de Maxim, Celest e Beret gold). As partes argumentavam ainda que a Syngenta está a desenvolver a azoxistrobina, que será comercializada sob a denominação de Amistar.

(907) Na resposta à carta ao abrigo do artigo 11.º, as partes precisavam que se encontram em fase de desenvolvimento ou homologação os seguintes ingredientes activos: a tifluzamida, desenvolvida pela Dow, que será comercializada sob a denominação de Pulsan e o furametpyr, que será comercializado sob a denominação de Limber. Nas suas observações à decisão nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º, as partes voltaram a argumentar que a Dow, mas agora também a DuPont, deverão desenvolver novos produtos para tratamento de batata de semente, o que irá aumentar a pressão concorrencial exercida sobre a entidade resultante da concentração. As partes não indicaram para quando prevêem o lançamento destes novos produtos. Contudo, da comparação dos valores relativos a 2000 com as estimativas para 2004 ressalta que, aparentemente, as partes não consideram que o lançamento destes produtos possa ter um impacto substancial na sua posição combinada.

(908) No âmbito da sua investigação de mercado, a Comissão solicitou a terceiros que comentassem as alegações das partes em relação aos produtos que, segundo elas, foram recentemente lançados ou estão prestes a sê-lo. A Syngenta explicou que retirou o ingrediente activo fenepiclonil dos mercados dos países do EEE em 1999, tendo deixado de fabricá-lo, e não tenciona voltar a comercializá-lo. A Syngenta considera que em nenhum país do EEE o ingrediente activo fludioxonil foi lançado para ser utilizado nas batatas. A investigação de mercado revelou ainda que, no futuro próximo, não está previsto o lançamento de quaisquer produtos susceptíveis de ameaçar seriamente a posição das partes ([64]).

(909) As partes afirmam que seriam afectados os mercados dos seguintes Estados-Membros: Bélgica ([70-80] %), França ([80-90] %), Irlanda ([50-60] %), Países Baixos ([80-90] %) e Reino Unido ([70-80] %). Além disso, de acordo com as quotas de mercado indicadas pelas partes, a Bayer detém uma posição relativamente forte nos mercados dos seguintes Estados-Membros: Dinamarca ([60-70] %), Alemanha ([50-60] %), Itália ([40-50] %), Espanha ([40-50] %) e Suécia ([50--60] %). Importa notar que as multinacionais estão praticamente ausentes de todos estes mercados, com excepção da Syngenta que detém [10-20] % dos mercados alemão e italiano, tendo as partes atribuído [40-50] % do mercado a empresas locais e genéricas. Alguns terceiros sugeriram que a posição de mercado da Bayer poderá ser mais forte em alguns destes países. Por exemplo, há quem atribua à Bayer [80-90] % do mercado alemão.

(910) Em 2000, o mercado belga atingia o valor total de [...] milhões de euros, que deverá aumentar ligeiramente. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado belga em [70-80] % (Bayer [20-30] %; ACS [50-60] %), sendo o seu principal concorrente a Syngenta, com [20-30] % do mercado. De acordo com as suas estimativas, em 2004, as partes deterão [60--70] % deste mercado. Na Bélgica, a Bayer vende pencycuron ((Monceren DS 12,5), enquanto a ACS vende flutolanil (Symphonie) e mepronil (Basitac).

([64]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais sobre o lançamento de produtos pelos concorrentes.]

(911) Em 2000, o valor total do mercado francês ascendia a [...] milhões de euros, prevendo-se um ligeiro aumento. As partes estimaram a sua quota de mercado combinada em [80-90] % (Bayer [30-40] %; ACS [50-60] %), enquanto a Syngenta deterá [10-20] % do mercado. De acordo com as suas estimativas, em 2004, as partes deterão [70-80] % deste mercado. A Bayer vende Pencycuron (Monceren DS 12,5 e Monceren FS 250), enquanto o principal produto da ACS é uma mistura de tiabendazol e imazalil (Fungaflor TZ), que assegura [30-40] % das vendas da ACS neste mercado. A ACS vende ainda produtos à base de flutolanil (Iota e Symphonie) e mepronil (Basitac).

(912) Em 2000, o mercado irlandês atingia o valor total de [...] milhões de euros, valor que não deverá aumentar. As partes estimaram a sua quota combinada do mercado irlandês em [50-60] % (Bayer [20-30] %; ACS [20-30] %), enquanto a Syngenta deterá [30-40] % do mercado. De acordo com as suas estimativas, em 2004, as partes continuarão a deter [50-60] % deste mercado. Na Irlanda, a Bayer vende uma mistura de pencycuron e imazalil (Monceren IM DS 13,3), enquanto a ACS vende um produto à base de imazalil simples (Fungazil).

(913) Em 2000, o mercado neerlandês atingiu o valor total de [...] milhões de euros, valor que não deverá aumentar. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas própria estimativas, a [80--90] % (Bayer [60-70] %; ACS [20-30] %). A Syngenta não opera neste mercado, sendo os concorrentes empresas locais e genéricas, que, no seu conjunto, detêm [10-20] % do mercado. De acordo com as suas estimativas, em 2004, as partes deterão [70-80] % deste mercado. A Bayer vende pencycuron em diversas formulações (Monceren DS 12,5 e Monceren FS 250), enquanto a carteira de produtos da ACS inclui o flutolanil (Symphonie e Monarch) e a validamicina (Solacol).

(914) Em 2000, o mercado britânico atingia o valor total de [...] milhões de euros, valor que deverá diminuir ligeiramente. A quota de mercado combinada das partes ascende, segundo as suas própria estimativas, a [70-80] % (Bayer [40-50] %; ACS [20-30] %). As partes afirmam enfrentar, sobretudo, a concorrência de fornecedores locais, que, no seu conjunto, detêm [20-30] % do mercado. A Syngenta detém apenas [0--10] % do mercado. De acordo com as suas estimativas, em 2004, as partes deterão [70-80] % deste mercado. A Bayer vende Pencycuron simples (Monceren DS 12,5 e Monceren FS 250) e em mistura com imazalil (Monceren IM DS 13,3), enquanto a ACS vende imazalil simples (Fungazil).

(915) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados belga, francês, irlandês, neerlandês e britânico dos fungicidas para o tratamento de batata de semente.

Conclusão relativa aos fungicidas para o tratamento de sementes

(916) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, irlandês, italiano e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de cevada, nos mercados alemão, italiano, sueco e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de trigo, centeio e triticale e nos mercados belga, francês, irlandês, neerlandês e britânico dos fungicidas para o tratamento de batata de semente.

F. SUBSTÂNCIAS ACTIVAS

F.1. ***Mercados relevantes***

(917) As substâncias activas constituem matérias-primas essenciais para o fabrico de produtos fitossanitários. A produção de produtos fitossanitários compreende três fases: fabrico das substâncias activas, fabrico das formulações (ou seja, dos produtos formulados) a partir das substâncias activas e embalagem das formulações. A Bayer e a ACS são empresas verticalmente integradas, que produzem ingredientes activos destinados, essencialmente, a uso interno, para produzirem os seus próprios produtos finais.

(918) No Processo M.737 — *Ciba-Geigy*/*Sandoz*, a Comissão chegou à conclusão de que, no essencial, as substâncias activas não são substituíveis entre si, formando mercados de produto distintos. Cada substância activa possui propriedades únicas e, em princípio, está protegida por patente. As partes não contestam a definição da Comissão.

(919) Quanto ao mercado geográfico, as partes afirmam que a dimensão dos mercados das substâncias activas a montante corresponde, no mínimo, ao território do EEE, se não for mesmo mundial, na medida em que as substâncias activas estão registadas em toda a Europa, nos termos da Directiva 91/414/CEE, e que não existem as restrições resultantes dos requisitos nacionais de homologação, sendo a distribuição e a comercialização mundiais e os custos de transporte insignificantes. A Comissão concorda com esta perspectiva.

F.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

Substâncias activas fornecidas pela Bayer

(920) A Bayer vende uma série de ingredientes activos utilizados na formulação de herbicidas: aminotriazol, diurão, flufenaceto e metramitrona. As patentes de todas estas substâncias já caducaram, com a excepção da do flufenaceto, que é fornecida a [...], tendo o valor destas vendas atingido, em 2000, o valor de [...]. No que respeita aos ingredientes activos utilizados para a formulação de fungicidas vendidos a terceiros, actualmente, a Bayer vende tebuconazol a [...], que o utiliza, principalmente, na formulação de fungicidas para cereais. No que respeita aos ingredientes utilizados nos mercados de insecticidas a jusante, as únicas vendas da Bayer a terceiros são de oxidemetão-metilo a [...] ([...] milhões de euros) e de fenetitrotiona a [...] ([...] milhões de euros).

Substâncias activas fornecidas pela ACS

(921) Quanto à ACS, de todos os ingredientes activos utilizados para a formulação de produtos fitossanitários, incluindo insecticidas, fungicidas e herbicidas, são poucos os que se encontram protegidos por patente, nomeadamente, o diflufenicão, o isoxaflutol, o fenepiroximato, o glufosinato, o propamocarbe e o fosetil. Com excepção de algumas vendas, pouco significativas de fosetil à [...] e de diflufenicão à [...], todos os produtos protegidos por patente são vendidos à Bayer.

(922) Em relação a todos os ingredientes activos em que a transacção não ocasiona uma sobreposição, a mesma não alterará a actual estrutura de mercado.

(923) De todos os ingredientes activos vendidos pela Bayer e pela ACS para a formulação de produtos fitossanitários, o diurão, que já não se encontra protegido por patente, é o único vendido por ambas as partes. O valor do mercado do diurão no EEE ascende a cerca de [...] milhões de euros e a quota das partes neste mercado é muito inferior a [10-20] %.

(924) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta não conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos diferentes mercados de substâncias activas.

(925) No que respeita aos ingredientes activos vendidos pela ACS para a formulação de produtos não agrícolas, incluindo parasiticidas para pequenos animais, pesticidas para jardim e insecticidas domésticos, devem ser consultadas as secções correspondentes.

G. CONTROLO INDUSTRIAL DE INFESTANTES

G.1. ***Mercados relevantes***

Mercado de produto

(926) Tal como a Comissão sustentou no Processo *Hoechst/Rhône-Poulenc*, o mercado dos produtos para controlo industrial de infestantes inclui produtos que são utilizados para destruir infestantes em aplicações não agrícolas, nomeadamente em zonas industriais, linhas de caminho-de-ferro, cabos de electricidade, parques de estacionamento e aplicações aquáticas. Os produtos para o controlo profissional de infestantes são vendidos em formulações diferentes das dos herbicidas e a clientes diferentes.

Mercado geográfico

(927) As partes afirmam que o mercado geográfico relevante dos produtos para controlo industrial de infestantes corresponde ao território do EEE, perspectiva que é apoiada pela presença de importantes fornecedores multinacionais, unidades de produção centrais e baixos custos de transporte. Contudo, a definição rigorosa do mercado pode ser deixada em aberto, na medida em que, mesmo no caso de os mercados de produto relevantes serem definidos como nacionais, a transacção não suscita preocupações em matéria de dominância do mercado.

G.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

Carteira de produtos das partes

(928) As actividades da Bayer estão concentradas no mercado alemão, em que esta empresa vende glifosato, sob a denominação comercial de Tender, e um herbicida denominado Ustinex G, que consiste numa mistura de glifosato e diurão. Os produtos de glifosato são fornecidos à Bayer pela [...] e pela [...], no âmbito de contratos de fornecimento não exclusivo.

(929) A ACS vende igualmente produtos formulados no mercado do controlo industrial de infestantes, quer directamente aos utilizadores finais, quer através de distribuidores nos Estados-Membros. A ACS vende os seus produtos e/ou serviços a companhias de caminhos-de-ferro, tendo contratos de serviço com [...]e com [...] (França).

Posição no mercado

(930) De acordo com as estimativas das partes, o mercado do EEE terá o valor de [...] milhões de euros. A entidade resultante da concentração deteria [20-30] % deste mercado (Bayer [0-10] %; ACS [10-20] %).

(931) Neste mercado, as partes enfrentam forte concorrência, sobretudo da Monsanto (cerca de [10-20] % do mercado), mas também de outras empresas internacionais (Dow e BASF) e de uma série de fornecedores nacionais, como a Spiess Urania e a Feinchemie. A Bayer pouco acrescenta à quota de mercado da ACS, pelo que a transacção proposta não implicará uma alteração significativa da estrutura do mercado.

(932) O único Estado-Membro em que se verifica uma sobreposição entre os produtos das partes e cujo mercado será afectado é a Alemanha. No mercado alemão, a quota de mercado combinada das partes ascende a [20-30] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %). Com uma quota de mercado de cerca de [50-60] %, a Spiess Urania continuará, mesmo após a concentração, a ser muito claramente o maior operador deste mercado. A Monsanto é outro forte concorrente, com [10--20] % do mercado. Operam ainda uma série de fornecedores locais, como a Lauff e a Evers, que, no seu conjunto, detêm [10-20] % do mercado.

(933) Além disso, o volume de negócios da Bayer e da ACS no mercado alemão do controlo industrial de infestantes resulta, quase exclusivamente, das vendas respectivas a um único cliente, que é [...].

Conclusão relativa ao controlo industrial de infestantes

(934) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta não conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante no mercado do controlo industrial de infestantes.

H. CONTROLO PROFISSIONAL DE PARASITAS (INSECTICIDAS E RODENTICIDAS)

H.1. ***Mercados de produto relevantes***

(935) Os produtos para o controlo profissional de parasitas são insecticidas especialmente concebidos para serem utilizados por operadores do controlo profissional de parasitas, clientes industriais e autoridades locais e municipais. A embalagem, os canais de distribuição e a formulação destes produtos são diferentes dos dos produtos vendidos aos clientes particulares.

(936) Os insecticidas para controlo profissional de parasitas são utilizados contra todos os tipos de insectos, incluindo, nomeadamente, moscas, baratas e formigas. Segundo as partes, a maior parte dos produtos é eficaz contra diversos insectos. As partes consideram que o mercado do controlo profissional de parasitas pode ser dividido em *insecticidas multiusos, rodenticidas* e *produtos contra moscas, carraças e pulgas*. Os insecticidas multiusos incluem produtos líquidos e para pulverização (principalmente pulverização residual e aérea) contra diversos tipos de insectos rastejantes e voadores.

(937) Os insecticidas concebidos para combater insectos específicos incluem, cada vez mais, tratamentos «passivos», como geleias e iscos contra baratas e formigas. A eficácia dos produtos formulados depende da adequação do ingrediente activo a ingerir pelo insecto, da palatabilidade do produto, que deve ser atractiva para os insectos mesmo na presença de alimentos alternativos em abundância e da apresentação do isco.

As partes alegam que as geleias/iscos contra baratas não constituem um mercado distinto

(938) As partes argumentam que os produtos contra insectos específicos à base de geleias ou iscos não constituem um mercado de produto distinto, na medida em que os insecticidas multiusos são eficazmente utilizados como substitutos das geleias e iscos contra insectos específicos.

(939) De acordo com as observações escritas das partes à decisão da Comissão, «não é pertinente definir um mercado distinto para as geleias/iscos contra baratas, devendo o mercado dos insecticidas contra baratas abranger tanto os vaporizadores e os tratamentos activos como as geleias/iscos para tratamento passivo». Esta afirmação parte do princípio de que «os vaporizadores apenas diferem das geleias/iscos na forma como são aplicados aos insectos (tratamento activo *versus* tratamento passivo), sendo ambos igualmente eficazes para combater o insecto visado».

Inquiridos alegam que as geleias/iscos são bastante mais eficazes

(940) No decurso da investigação de mercado, os inquiridos, clientes e consumidores, admitiram que tanto os vaporizadores como as geleias são eficazes contra as baratas. O espectro mais largo e a acção mais rápida dos vaporizadores tornam a sua utilização mais adequada em caso de infestação grave, que requeira um tratamento de choque. As geleias e os iscos visam especificamente as baratas e não têm esta acção imediata, embora, em regra, a sua acção seja mais prolongada. Afiguram-se mais adequados para um controlo regular das baratas, bem como para situação em que se pretenda um impacto selectivo, como, por exemplo, em jardins zoológicos.

(941) Embora alguns inquiridos considerem comparável a eficácia de ambos os produtos contra as baratas, foi sublinhado que a utilização de geleias/iscos apresenta vantagens que não podem ser ignoradas.

(942) Nomeadamente, foi reiteradamente afirmado que o tratamento com geleias/iscos apresenta vantagens para o ambiente com as quais os vaporizadores não podem competir. Por exemplo, a utilização de geleias/iscos não levanta os problemas de resíduos tóxicos à superfície que os vaporizadores podem levantar.

(943) Dada a ausência de toxicidade residual associada à utilização de geleias/iscos, esta tecnologia apresenta vantagens consideráveis para o tratamento de recintos fechados e, de um modo geral, de locais em que a presença de pessoas e de animais de companhia é constante. Ademais, os tratamentos por pulverização implicam, de alguma forma, a interrupção das actividades normais, o que os coloca igualmente em situação de desvantagem para o tratamento de instalações como hospitais, escolas, restaurantes, etc.

(944) Finalmente, a aplicação de geleias e iscos não exige tantas medidas e equipamento de protecção como os tratamentos por pulverização, o que é considerado uma vantagem prática pelos operadores de controlo dos parasitas.

(945) Devido às vantagens supramencionadas, as geleias e os iscos são mais caros do que os vaporizadores. Como foi igualmente afirmado pelas partes, a utilização de geleias/iscos tem vindo a aumentar nos últimos anos.

Conclusão

(946) Os operadores do controlo integrado de parasitas, bem como os beneficiários finais dos tratamentos contra os parasitas, consideram que os benefícios, em termos ambientais e de segurança associados à utilização de geleias e iscos constituem características importantes dos produtos. As geleias e os iscos são, pois, considerados produtos de nova geração, com uma tecnologia mais segura do ponto de vista do ambiente e de mais fácil utilização.

(947) Estes atributos, a par da eficácia do produto, são, naturalmente, tidos em conta pelos operadores e beneficiários finais.

(948) Resulta do que precede que não é exacto afirmar que as geleias/iscos e os vaporizadores constituem apenas dois modos de aplicação, na medida em que os vaporizadores são um tratamento paliativo e as geleias/iscos são um tratamento preventivo. Como já referimos, as características das geleias/iscos em termos de compatibilidade com o ambiente, segurança e facilidade de aplicação constituem importantes vantagens destes produtos.

(949) Quanto à relação económica entre os dois tipos de produtos, os mesmos são complementares no tratamento de longa duração contra as baratas, uma vez que, normalmente, são necessários tratamentos activos e passivos.

(950) Numa perspectiva a curto prazo, existe alguma substituibilidade num sentido entre estes produtos. As geleias e os iscos não podem substituir os vaporizadores numa acção de desinfestação geral, devido ao facto de terem um espectro mais estreito e uma acção imediata limitada.

(951) Em contrapartida, os vaporizadores podem substituir as geleias/iscos, uma vez que são eficazes contra as baratas. Contudo, esta substituibilidade é necessariamente limitada, na medida em que não é extensível a situações que requeiram as vantagens práticas decorrentes da utilização de geleias e iscos.

(952) Tendo em conta as características e benefícios adicionais acima referidos, que perfilam as geleias/iscos como produtos de nova geração perante os tratamentos por pulverização, e a limitada capacidade dos vaporizadores para os substituir efectivamente, a Comissão considera que as geleias e iscos constituem um mercado de produto distinto.

(953) A delimitação exacta dos demais mercados que se inscrevem no âmbito do controlo profissional de parasitas pode ser deixada em aberto, na medida em que, mesmo que fosse adoptada a definição mais estreita, a operação notificada não levantaria preocupações em matéria de concorrência.

H.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

H.2.1. **Insecticidas multiusos**

(954) O valor total do mercado de insecticidas multiusos do EEE ascende a cerca de [...] milhões de euros. A Bayer e a ACS estão presentes neste mercado com formulações de piretróides e de carbamatos. Nenhum dos ingredientes activos se encontra protegido por patente. Os seus principais concorrentes neste mercado são a Dow, com produtos formulados a partir da substância activa genérica clorpirifos, a BASF, com produtos à base de alfa-cipermetrina, a Sumitomo e a Syngenta. A quota combinada das partes deverá ascender a [20-30] % do mercado. A Syngenta e a Dow deterão quotas de mercado de, respectivamente, [10--20] % e ([10-20] %).

(955) A nível nacional, os mercados afectados são o austríaco, o belga, o dinamarquês, o francês, o italiano e o neerlandês.

(956) No mercado austríaco, a quota combinada das partes ascende a [20-30] % (Bayer [10-20] %; ACS [10-20] %). O mercado é claramente liderado pela Dow, com uma quota estimada em [50-60] %. Operam ainda no mercado fornecedores locais, que, no seu conjunto, deterão ([20-30] %) do mercado.

(957) No mercado belga, a quota combinada das partes ascende a [20-30] % (Bayer [0-10] %; ACS [10-20] %). Os concorrentes mais importantes são a Syngenta ([40-50] %) e a Dow ([10-20] %), enquanto os fornecedores locais controlam [20-30] % do mercado.

(958) No mercado dinamarquês, a quota combinada das partes ascende a [30-40] % (Bayer [20-30] %; ACS [0--10] %). O mercado dinamarquês caracteriza-se pela presença de um grande número de fornecedores locais, que, no seu conjunto, detêm [60-70] % do mercado.

(959) No mercado francês, a quota combinada das partes ascende a [20-30] % (Bayer [0-10] %; ACS [20--30] %). Neste mercado, as partes enfrentam a vigorosa concorrência de várias multinacionais, como a Dow ([10-20] %), a Syngenta ([10-20] %), a FMC ([0-10] %), a BASF ([0-10] %) e a Sumitomo ([0-10] %), bem como de uma série de fornecedores nacionais, que, no seu conjunto, detêm [20-30] % do mercado.

(960) A quota combinada das partes no mercado italiano ascende a [20-30] % (Bayer [0-10] %; ACS [20-30] %). Neste mercado, as partes enfrentam a concorrência de uma série de multinacionais, como a Dow ([10-20] %), a Sumitomo ([10-20] %) e a Syngenta ([10-20] %), a par, nomeadamente, de diversos fornecedores nacionais, como a Leica ([10-20] %) e Copyr ([0-10] %).

(961) No mercado neerlandês, a quota combinada das partes ascende a [40-50] % (Bayer [20-30] %; ACS [10-20] %). A Syngenta desenvolve uma importante actividade neste mercado, do qual detém [30-40] %.

Conclusão

(962) Em todos os mercados acima referidos, os clientes disporão de suficientes alternativas às partes, graças à presença de concorrentes bem implantados. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que a operação notificada não conduzirá à criação de uma posição dominante nos mercados austríacos, belga, dinamarquês, francês, italiano e neerlandês do controlo profissional de parasitas — insecticidas multiusos.

H.2.2. **Controlo profissional de parasitas — baratas**

a) *Carteira de produtos das partes*

(963) No segmento das baratas, a ACS está presente com um produto à base de fipronil, denominado Goliath, e com um produto à base de hidrametilnona, denominado Maxforce, que é fornecido pela empresa norte-americana Clorox. A Bayer vende dois produtos à base de imidaclopride (Premise e Proficid).

(964) Nenhum dos ingredientes activos utilizados neste mercado se encontra protegido por patente, com excepção do imidaclopride e do fipronil das partes.

(965) Regra geral, o fipronil é considerado o principal ingrediente activo e o mais eficaz utilizado neste segmento, devido à sua eficácia mesmo em dosagens reduzidas e à sua maior rapidez de acção. Também o modo de actuação da hidrametilnona é diferente do dos insecticidas tradicionais. Embora esta substância já não se encontre protegida por patente, a BASF American Cyanamid continua a ser o único fabricante mundial de hidrametilnona.

(966) Importa referir que as vendas e a quota de mercado da Bayer aumentaram consideravelmente com o recente lançamento do Premise. De acordo com dados fornecidos pelas partes, em 1998, a presença da Bayer ao nível do EEE era insignificante e, em 1999, a sua quota de mercado não ia além dos [0-10] %. Em 2000, a Bayer detinha já [0-10] % do mercado. Segundo as estimativas das partes para 2004, a Bayer deverá atingir nesse ano [10-20] % do mercado.

A aquisição de Maxforce

(967) Durante a investigação, a Comissão teve conhecimento de que estavam a decorrer negociações entre a Clorox e a ACS. Tais negociações teriam por objectivo a transferência, da Clorox para a ACS, de todos os activos utilizados principal ou exclusivamente para o controlo profissional de parasitas. Os activos objecto da negociação incluíam activos incorpóreos respeitantes ao produto Maxforce.

(968) De acordo com as informações subsequentemente fornecidas pela ACS, terá sido alcançado um acordo e a ACS passará a ser a proprietária da marca registada Maxforce e das patentes, tecnologias e activos incorpóreos conexos. Os activos incorpóreos serão adquiridos e os direitos correspondentes serão exercidos pela Bayer, como consequência natural da concentração.

(969) Entretanto, a Clorox já introduziu o ingrediente activo fipronil na formulação do produto vendido nos Estados Unidos. Tal como foi confirmado pelas partes, a acção do fipronil é mais eficaz do que a da hidrametilnona. Por outro lado, as partes admitiram que o custo do ingrediente activo não representa uma parte significativa do custo do produto final, pelo que o custo de produção do Maxforce é praticamente idêntico se for utilizado o fipronil ou a hidrametilnona. As partes indicaram ainda que, para o utilizador final, o preço também seria praticamente idêntico.

(970) A transacção entre a ACS e a Clorox veio alterar qualitativamente a posição da ACS, uma vez que o Maxforce deixou de ser um produto de um terceiro distribuído pela empresa para passar a constituir um produto da própria ACS. Além disso, dada a nova situação dos direitos associados ao Maxforce, seria racional a inclusão do fipronil, como ingrediente activo, na formulação do produto. Para além de um aumento da eficácia, esta mudança de formulação poria termo à dependência em relação à hidrametilnona, ingrediente activo que actualmente é controlado pela BASF, empresa concorrente neste segmento.

b) *Carteira de produtos dos concorrentes*

(971) Quanto aos restantes operadores importantes, a BASF comercializa um produto denominado Faslane, à base de hidrametilnona.

c) *Posição no mercado*

(972) De acordo com os dados fornecidos pelas partes, em 2000, o valor do mercado dos produtos para controlo profissional dos parasitas contra baratas do EEE ascendia a [...] milhões de euros. Conjuntamente, a Bayer e a ACS deteriam [50-60] % deste mercado (Bayer [0--10] %; ACS [40-50] %). A BASF é o seu principal concorrente, com [10-20] % do mercado. As partes argumentam que este mercado é pouco transparente, o que foi confirmado pela investigação.

(973) Nestas circunstâncias, a entidade resultante da concentração iria desfrutar de uma posição destacada neste mercado. As partes argumentam que, apesar dessa situação, este mercado não suscitaria preocupações em matéria de concorrência, na medida em que, de um modo geral, a Bayer pouco acrescenta à quota de mercado da ACS.

(974) Argumentaram ainda que as empresas internacionais, incluindo a Dow e a BASF, estão presentes neste mercado e podem responder a uma eventual conduta anticoncorrencial da entidade resultante da concentração. Contudo, no decurso da investigação, a Comissão verificou que, em 2000, a Dow retirou do mercado o seu produto, à base de organofosforados, denominado Swat, deixando assim de estar presente no mercado. A Comissão confirmou igualmente que a Syngenta não produz, comercializa ou distribui, directa ou indirectamente, qualquer geleia ou isco contra baratas.

(975) Devido à falta de transparência do mercado, é difícil, geralmente, verificar a identidade, as vendas e as quotas de mercado dos concorrentes de menor dimensão.

d) *Avaliação*

(976) Antes da concentração, este mercado conta apenas, ao nível do EEE, com três grandes operadores agroquímicos: a ACS, a BASF e a Bayer. Como já se verificou, a ACS lidera muito claramente o mercado com produtos considerados de alta qualidade, baseados nos ingredientes activos mais eficazes. Tanto a Bayer como a BASF oferecem produtos à base de ingredientes activos eficazes, o imidaclopride e a hidrametilnona, respectivamente, que não pertencem a categorias antigas de produtos químicos.

(977) A entidade resultante da concentração estaria em condições de oferecer uma gama de produtos baseada nos dois únicos ingredientes activos do mercado que se encontram protegidos por patente. Após a concentração, apenas um outro grande operador, a BASF, estaria em condições de propor um produto baseado num ingrediente activo, a hidrametilnona, não pertencente a uma categoria de químicos antiga.

(978) Devido aos direitos exclusivos relacionados com os ingredientes activos sem patente, apenas a entidade resultante da concentração estaria em condições de oferecer um tratamento que alternasse ingredientes activos modernos. Esta capacidade proporcionar-lhe-ia uma importante vantagem concorrencial para efeitos de gestão de uma potencial resistência.

(979) Em alternativa, perante a ausência de resistência até agora manifestada em relação ao fipronil e ao imidaclopride, a entidade resultante da concentração poderia, racionalmente, optar por retirar do mercado os actuais produtos da Bayer.

(980) As partes detêm quotas de mercado combinadas elevadas nos seguintes mercados nacionais: Áustria ([30-40] %), Bélgica ([60-70] %), França ([60-70] %), Alemanha ([50-60] %), Países Baixos ([40-50] %) e Espanha ([40-50] %).

(981) No mercado austríaco, com um valor estimado de [...] milhões de euros, a quota de mercado combinada das partes seria, em 2000, de [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %). Considera-se que esta quota não é suficientemente elevada para permitir às partes eliminar a concorrência. Em consequência, a Comissão concluiu que a transacção proposta não iria criar uma posição dominante no mercado belga das geleias e iscos para baratas.

(982) Também no mercado belga, com um valor estimado em [...] milhões de euros, não está presente qualquer grande operador. Em 2000, as partes deteriam [60--70] % deste mercado (Bayer [40-50] %; ACS [20--30] %).

(983) O mercado francês é o maior da Europa, com um valor de [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes está estimada [60-70] % (Bayer [0-10] %; ACS [60-70] %). De acordo com as estimativas das partes, a Bayer está presente neste mercado, com uma quota de [10-20] %. Embora a quota de mercado da Bayer seja significativamente inferior, a entidade resultante da concentração poderia, graças a uma carteira de produtos mais vasta, explorar as possibilidades mencionadas de gestão de produtos. Também neste caso, é importante sublinhar as vantagens qualitativas já referidas resultantes da concentração da empresa que detém o produto mais vendido com o seu principal concorrente emergente.

(984) No mercado alemão, com um valor de [...] milhões de euros, a situação afigura-se idêntica. A quota de mercado combinada das partes está estimada [50--60] % (Bayer [0-10] %; ACS [40-50] %). A BASF detém, aproximadamente, [10-20] % do mercado.

(985) O valor do mercado neerlandês ascende a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascenderá a [40-50] % (Bayer [0-10] %; ACS [30--40] %). Em 2000, o único concorrente internacional presente neste mercado era a Dow, com [0-10] % do mercado. Entretanto, como já foi referido, a Dow abandonou este mercado. A quota de mercado remanescente é controlada por fornecedores de pequena dimensão.

(986) No mercado espanhol, cujo valor ascende a [...] milhões de euros, a entidade resultante da concentração deteria uma quota de [40-50] % (Bayer [10-20] %; ACS [30-40] %). A BASF opera no mercado espanhol, controlando [10-20] % do mercado. A quota de mercado dos operadores locais ascende a [40-50] %, mas a verificação das respectivas identidades e quotas de mercado é problemática.

Conclusão

(987) Tendo em conta a carteira de produtos das partes, a transacção proposta reúne os eficazes produtos da ACS com o promissor e já bem sucedido produto lançado pela Bayer. Nenhum outro operador possui uma capacidade de desenvolvimento de produtos comparável à da entidade resultante da concentração. Tendo igualmente em conta as elevadas quotas de mercado da entidade resultante da concentração, a Comissão considera que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados belga, francês, alemão, neerlandês e espanhol das geleias e iscos para baratas.

(988) Importa notar que em alguns países, que representam [20-30] % do mercado do EEE, a ACS ocupa actualmente uma posição privilegiada, sem que qualquer outro operador internacional esteja presente nesses mercados. Segundo as partes, esta situação ocorre na Grécia (ACS [60-70] %), em Itália (ACS [50-60] %), em Portugal (ACS [50-60] %) e no Reino Unido (ACS: [30--40] %). Em consequência, a Bayer não teria de lançar novos produtos, uma vez que, com a transacção proposta, adquiriria uma carteira de produtos que é já a melhor do mercado.

H.2.3. **Controlo profissional de parasitas — moscas, carraças e pulgas**

(989) Em 2000, o valor do mercado dos produtos para controlo profissional de parasitas, destinados a moscas, carraças e pulgas ascendia a [...] milhões de euros. A quota de mercado combinada das partes ascendia a [0--10] % (Bayer [0-10] %; ACS [0-10] %). A Syngenta é o maior operador do mercado, com uma quota de mercado de [40-50] %, enquanto a Dow detém [0--10] %.

(990) No mercado francês, que é o único mercado nacional afectado, a quota combinada das partes é de [10-20] %. Neste mercado, as partes enfrentam a concorrência da Syngenta, que lidera claramente o mercado com uma quota de [60-70] %, e da Dow ([20-30] %).

(991) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a operação notificada não conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado francês do controlo profissional de parasitas contra moscas, carraças e pulgas.

H.2.4. **Controlo profissional de parasitas — rodenticidas**

(992) Em 2000, o valor total do mercado dos rodenticidas do EEE ascendia a [...] milhões de euros. A quota combinada das partes ascendia a [10-20] % (Bayer [0--10] %; ACS [0-10] %). A Syngenta é o maior operador do mercado, com uma quota de [20-30] %, seguida da Lipha ([10-20] %), da Sorex ([0-10] %) e da BASF ([0--10] %)

(993) Os mercados nacionais afectados são o belga e o alemão.

(994) No mercado belga, a quota combinada das partes ascende a [30-40] % (Bayer [0-10] %; ACS [30-40] %). A presença no mercado da BASF e da Syngenta, ambas com uma quota de [20-30] %, bem como da Lipha, com [0-10] % do mercado, assegura a permanência de condições de concorrência.

(995) No mercado alemão, a quota combinada das partes ascende a [10-20] % (Bayer [0-10] %; ACS [10-20] %). Neste mercado, existem suficientes fornecedores alternativos, incluindo a Syngenta ([10-20] %), a Frowein ([10-20] %), a Lipha ([0-10] %), a Killgem, a Hygan, a Sorex e a BASF, cada uma destas últimas com uma quota de [0-10] %.

(996) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que a operação notificada não conduzirá à criação de uma posição dominante nos mercados belga e alemão dos rodenticidas.

Conclusão geral sobre o controlo profissional de parasitas

(997) Em relação ao controlo profissional de parasitas, a Comissão concluiu que a transacção proposta iria criar uma posição dominante nos mercados belga, francês, alemão, neerlandês e espanhol das geleias e iscos para baratas.

I. PRODUTOS FITOSSANITÁRIOS NÃO AGRÍCOLAS, PARA CASA E JARDIM

I.1. ***Mercados de produto relevante***

(998) As partes afirmaram que os produtos fitossanitários não agrícolas, para casa e jardim, constituem um mercado distinto do dos produtos fitossanitários agrícolas, devido ao facto de estes produtos serem vendidos em formulações diferentes e a clientes diferentes. As partes afirmaram ainda que devem ser definidos mercados distintos para herbicidas, fungicidas e insecticidas, não sendo adequada a subdivisão destes mercados por tipo de planta, na medida em que a maior parte dos produtos são, segundo o rótulo, de largo espectro e de aplicação geral, podendo ser utilizados na protecção de diversos tipos de plantas.

(999) A investigação da Comissão confirmou, em larga medida, esta definição de mercado. Contudo, para avaliar este sector, não é necessário definir com rigor os mercados de produto e geográficos relevantes, uma vez que, independentemente da definição de mercado adoptada, a concentração proposta não suscita preocupações em matéria de concorrência.

I.2. ***Apreciação em termos de concorrência***

a) **Actual estrutura do mercado**

(1000) A Bayer está activa neste sector, através da sua Garden/ /Professional Care Division (Divisão de Jardim/Cuidados Profissionais) (GPC). Na Europa, a Divisão GPC apenas está activa no sector Casa e Jardim, não vendendo produtos para aplicações profissionais.

(1001) Após a venda da Rhône-Poulenc Jardin à Scotts, em 1998, a ACS deixou de vender produtos formulados neste sector. Em consequência, não existe sobreposição horizontal das actividades das partes neste sector. Contudo, existe uma relação vertical entre as actividades das partes, na medida em que a ACS fabrica e vende ingredientes activos a fabricantes de produtos fitossanitários para casa e jardim, inclusive à Scotts, o principal concorrente da Bayer.

(1002) A Scotts é uma empresa internacional que vende consumíveis para casa e jardim, incluindo fertilizantes, indutores do crescimento e produtos fitossanitários, em todos os grandes mercados mundiais.

b) **Vínculos estabelecidos entre a Bayer e a Scotts em consequência da transacção proposta**

(1003) Em 1998, a Scotts adquiriu o segmento jardim da Rhone-Poulenc. Pouco depois desta transacção, a Rhone-Poulenc fundiu-se com a AgrEvo, operação que deu origem à ACS. No âmbito da transacção entre a Scotts e a Rhone-Poulenc, [...].

(1004) Ao suceder à ACS nos acordos concluídos entre esta empresa e a Scotts, a Bayer ficará ligada à Scotts. Os acordos mais importantes são (i) [...]. Os restantes acordos estão, de alguma forma, relacionados com os dois acordos anteriores.

i) *O acordo de fornecimento*

(1005) O acordo de fornecimento concluído entre a ACS e a Scotts inclui [...].

(1006) A investigação da Comissão revelou que os produtos fornecidos pela Bayer, após a concentração proposta, não corresponderão a uma parte significativa das compras de ingredientes activos da Scotts e que a esmagadora maioria desses ingredientes activos já não se encontra protegida por patente. Além disso, os ingredientes activos fornecidos são utilizados no fabrico de diversos produtos, não estando concentrados numa única área de produtos. Dado não considerar estes factores suficientes para suscitar preocupações em matéria de concorrência neste sector, a Comissão não tem preocupações em matéria de concorrência relativamente ao acordo de fornecimento.

ii) *O acordo de I & D*

(1007) Dado que as despesas de I & D das grandes empresas agroquímicas, como a Bayer e a ACS representam uma parte importante dos seus custos totais, afigura-se improvável que as respectivas instalações de I & D não sejam, em larga medida, concentradas, tendo em vista o aumento dos benefícios e a partilha da proficiência. Em consequência, a Comissão investigou em que medida a aquisição proposta tornaria difícil uma distinção entre os progressos da Bayer e os da ACS e se os dois principais operadores deste sector iriam, de algum modo, basear os seus futuros produtos na mesma I & D, o que poderia atenuar a concorrência entre a Bayer e a Scotts.

(1008) Contudo, as partes demonstraram à Comissão que a Bayer e a Scotts não terão acesso à mesma base de I & D e que será possível distinguir os novos ingredientes activos pertencentes à Bayer dos pertencentes à ACS. [...]. Por conseguinte, o acordo de I & D não irá gerar uma situação susceptível de eliminar a concorrência entre a Bayer e a Scotts, na medida em que estas empresas não terão acesso à mesma base de I & D.

Conclusão

(1009) Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que a aquisição proposta não irá criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados dos produtos fitossanitários não agrícolas, para casa e jardim.

J. ECTOPARASITICIDAS PARA PEQUENOS ANIMAIS

J.1. ***Mercado de produto relevante***

(1010) A Bayer está activa na produção e na venda de ectoparasiticidas para pequenos animais, ou seja, de produtos utilizados para combater pulgas e/ou carraças em pequenos animais de companhia, como cães e gatos. A principal marca da Bayer neste sector é a Advantage, um produto contra pulgas para cães e gatos. A ACS não está activa na produção nem na venda de ectoparasiticidas para pequenos animais. Contudo, a ACS produz a substância activa fipronil, que vende à Merial, uma empresa comum detida em partes iguais pela Aventis Agriculture S.A. e pela Merck & Co. Inc. A Merial utiliza o fipronil no fabrico de Frontline, um produto contra pulgas e carraças para cães e gatos.

(1011) Tal como no Processo *Ciba-Geigy/Sandoz* ([65]), no caso em apreço a investigação revelou que os ectoparasitas para pequenos animais não constituem um mercado de produto homogéneo. Com efeito, da investigação ressalta, nomeadamente, que o sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais deve ser subdividido em três categorias de produtos: (i) adulticidas, que matam pulgas adultas; (ii) reguladores do crescimento dos insectos, contra os ovos, larvas e pupas de pulgas; (iii) produtos combinados, que funcionam, simultaneamente, como adulticidas e reguladores do crescimento dos insectos.

([65]) Decisão da Comissão de 17 de Julho de 1996 no Processo IV/M.737 — Ciba-Geigy/Sandoz (JO L 201 de 29.7.1997, p. 1), parágrafo 229.

(1012) Os adulticidas e os reguladores do crescimento dos insectos não são substituíveis. Os adulticidas são soluções paliativas a curto prazo (eliminam a população de pulgas e podem evitar nova infestação nas semanas subsequentes à aplicação), enquanto os reguladores do crescimento dos insectos constituem soluções preventivas a longo prazo (combatem a reprodução das pulgas, matando os ovos e, desta forma, evitando o desenvolvimento de pulgas adultas), mas são ineficazes contra parasitas adultos. Os produtos combinados associam as propriedades dos adulticidas e dos reguladores do crescimento dos insectos. Existe, pois, aparentemente, um certo grau de substituibilidade entre adulticidas e produtos combinados, por um lado, e entre reguladores do crescimento dos insectos e produtos combinados, por outro.

(1013) A vasta maioria dos grossistas de ectoparasiticidas para pequenos animais que apresentaram observações afirmou peremptoriamente que os reguladores do crescimento dos insectos não podem substituir os adulticidas. Com efeito, quando verifica que o seu cão ou gato tem pulgas adultas, o dono de um animal de companhia pretende ver-se livre delas imediatamente, e os únicos produtos que podem acabar rapidamente com uma infestação de pulgas são adulticidas, que matam pulgas adultas em 24 horas. Pelo contrário, os reguladores do crescimento dos insectos não têm propriedades adulticidas e, em geral, o controlo efectivo de pulgas só é alcançado após algumas semanas de utilização. Um grossista afirmou que os produtos combinados podem substituir os adulticidas.

(1014) Todos os concorrentes inquiridos no âmbito da investigação reconheceram igualmente que os reguladores do crescimento dos insectos não podem substituir os adulticidas no extermínio rápido de infestações de pulgas e que, em caso de um pequeno, mas relativo, aumento permanente dos preços dos adulticidas, apenas um número insignificante de clientes, se fosse caso disso, mudaria para reguladores do crescimento dos insectos. Alguns concorrentes afirmaram que os reguladores do crescimento dos insectos e os adulticidas são complementares, na medida em que, para combater eficazmente as pulgas, é necessário utilizar ambos os produtos ou, em alternativa, um produto combinado.

(1015) As partes não contestam estas declarações. Com efeito, na sua notificação, as partes afirmam concordar com a abordagem adoptada pela Comissão no Processo *Ciba-Geigy/Sandoz*, acrescentando que, nessa óptica, «a transacção proposta não tem qualquer impacto no segmento dos reguladores do crescimento dos insectos».

(1016) A investigação revelou que, para definir o mercado de produto relevante, não é necessário distinguir os produtos contra pulgas para cães e gatos em função do canal de distribuição, ou seja, consoante são vendidos no comércio ou através de veterinários, uma vez que os compradores têm acesso a ambos os canais de distribuição, através dos quais são obtidos produtos fundamentalmente idênticos. Do mesmo modo, a investigação revela igualmente não ser necessário, para efeitos de definição do mercado, estabelecer uma distinção entre os produtos contra pulgas para cães e gatos em função do modo de aplicação (local, por vaporização, em comprimidos, injectáveis).

(1017) Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que o mercado de produto relevante para efeitos da avaliação do impacto concorrencial da concentração em apreço no sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais corresponde ao mercado de produção e venda de adulticidas e produtos combinados.

J.2. *Apreciação em termos de concorrência*

a) **Condições gerais do sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais**

(1018) O sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais é um dos sectores da indústria veterinária que registou um maior crescimento na última década. Três produtos têm vindo a liderar o crescimento do mercado: (i) Frontline, um adulticida produzido pela Merial, de aplicação tópica, que elimina as pulgas adultas e evita a reinfestação durante mais de um mês, sendo igualmente eficaz contra carraças; (ii) Advantage, um adulticida fabricado pela Bayer, de aplicação tópica, que elimina as pulgas adultas e previne a reinfestação durante cerca de um mês; (iii) Program, um regulador do crescimento dos insectos fabricado pela Novartis, administrado em comprimido uma vez por mês, que bloqueia eficazmente o desenvolvimento dos ovos, pupas e larvas durante um mês. Os donos dos animais de companhia que usam estes produtos podem, efectivamente, eliminar pulgas e prevenir a reinfestação.

(1019) Contudo, o sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais está a atingir a maturidade, prevendo-se um crescimento muito mais lento nos próximos anos. Segundo a Bayer, nos próximos quatro anos, o crescimento do sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais será muito mais moderado do que o registado nos últimos quatro-cinco anos. Sem ter em conta a inflação, a Bayer prevê que o mercado cresça apenas [0-10] % no período 2000-2004, de [...] milhões de euros para cerca de [...] milhões de euros. A Bayer espera que as suas vendas globais no sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais diminuam de [10-20] % para [10-20] % e que as vendas da Merial aumentem de [40-50] % para [40-50] %.

b) **O mercado dos adulticidas e dos produtos combinados**

(1020) De acordo com as estimativas da Bayer, em 2000, o valor do mercado dos adulticidas e dos produtos combinados do EEE ascendia a cerca de [...] milhões de euros, o que correspondia a cerca de [90-100] % do sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais. Em 2000, o valor do mercado dos reguladores do crescimento dos insectos do EEE ascendia a cerca de [...] milhões de euros.

(1021) Os produtos combinados combinam os efeitos dos adulticidas e dos reguladores do crescimento dos insectos, proporcionando ao utilizador um meio integrado para combater as pulgas. Segundo estimativas da Bayer, em 2000, os produtos combinados ainda continuavam a representar uma parte insignificante dos mercados nacionais de adulticidas e produtos combinados, representando menos de [0-10] % do mercado. Contudo, os produtos combinados deverão consolidar a sua posição no mercado e substituir gradualmente os adulticidas nos próximos anos.

(1022) Apesar da presença de uma série de marcas nos diferentes mercados nacionais de adulticidas e produtos combinados do EEE, o adulticida Frontline da Merial e o adulticida Advantage da Bayer são muito claramente os líderes do mercado, embora o Advantage detenha quotas superiores às do Advantage na maior parte dos mercados nacionais do EEE. O êxito destas duas marcas é devido ao carácter inovador dos seus ingredientes activos: principalmente o imidaclopride (Advantage) e o fipronil (Frontline), ambos protegidos por patente no EEE [...].

(1023) Com efeito, comparativamente com as moléculas antigas, tanto o fipronil como o imidaclopride têm uma acção rápida e eficaz contra as pulgas adultas e um longo poder residual, que assegura uma protecção contínua contra novas infestações durante cerca de um mês, no caso do imidaclopride, ou mais, no caso do fipronil. Estes produtos apresentam ainda uma toxicidade relativamente baixa, tanto para o homem como para os animais de companhia. Até ao presente, não há notícia de resistência das espécies-alvo a estes produtos. O fipronil é igualmente eficaz contra carraças, sendo o seu período de protecção contra pulgas superior ao do imidaclopride. A formulação e a apresentação constituem igualmente factores determinantes para o êxito do Frontline e do Advantage.

Principais marcas de adulticidas e produtos combinados do EEE

(1024) Para além do Advantage, o seu produto principal, a Bayer vende ainda os seguintes adulticidas: «Sebacil Wash», à base de foxime, «Kiltix Collar», à base de flumetrina e propoxur, «Tivugon spot-on», à base de fentião, «Bolfo — pó/champô/vaporizador/coleira», à base de propoxur, e «Asuntol Powder» à base de coumafos. Nem todas as marcas são vendidas em todos os países.

(1025) A Merial vende, em todos os Estados do EEE, os seguintes adulticidas contra pulgas: Frontline Spot On Dog, Frontline Spot On Cat e Frontline Spray. Todos estes produtos são à base do ingrediente activo fipronil.

(1026) Os principais adulticidas vendidos em diversos mercados nacionais do EEE por concorrentes da Bayer e da Merial são os seguintes: EXspot, um produto de aplicação tópica para cães contra pulgas e carraças, à base de permetrina, vendido pela Schering-Plough; Behaphar, vendido pela empresa homónima em diversas formulações e à base de diazinona e permetrina; Defendog, vendido pela Virbac em diversas formulações e à base de uma série de ingredientes activos, e Frento, vendido pela SaraLee em diversas formulações e à base de uma série de ingredientes activos. Diversos pequenos concorrentes vendem marcas menores ou de distribuidor em alguns mercados nacionais, como é o caso da Emax OTC e da Crisco, que apenas operam nos Países Baixos e na Dinamarca, respectivamente.

(1027) Os principais produtos combinados vendidos no EEE são os seguintes: Stronghold, um produto de aplicação tópica à base de selemectina vendido pela Pfizer, e Douwin, um produto para aplicação tópica ou vaporização à base de pirifroxifeno e de permetrina, vendido pela Virbac. O principal produto combinado vendido pela Bayer é o «Fleegard Environment Spray», que é um adulticida/regulador do crescimento dos insectos contra pulgas e larvas de pulgas, a aplicar na cama e nos locais em que o animal se move, à base de piriproxifeno e de ciflutrina.

Quotas de mercado

(1028) A maior parte dos mercados nacionais de adulticidas e produtos combinados é altamente concentrada. Como se observa no quadro seguinte, em 2000, a quota de mercado combinada da Merial e a Bayer situava-se entre os 60 % e os 80 % em nove mercados nacionais (Bélgica, Dinamarca, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Suécia e Reino Unido) e entre os 50 % e os 60 % em quatro mercados nacionais (Áustria, França, Alemanha e Espanha). Na maior parte destes mercados nacionais, o restante mercado é partilhado entre um ou dois concorrentes com quotas de mercado importantes e uma série de pequenos concorrentes ou marcas de distribuidor, com quotas de mercado muito pequenas ou mesmo insignificantes.

QUADRO 1

Estimativas das partes relativas a quotas de mercado, por valor, nos principais mercados nacionais de adulticidas e produtos de combinação da UE (em 2000)

(%)

	Bayer	Merial	Principais concorrentes	Outros (pequenos concorrentes/ marcas de distri-buidor
Áustria	[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]
França	[0-10]	[50-60]	[10-20] (Nestlé-Friskies)	[30-40]
Alemanha	[30-40]	[20-30]	[10-20] (Essex/Schering-Plough) [10-20] (Beaphar)	[10-20]
Grécia	[10-20]	[60-70]	[10-20] (Virbac)	[10-20]
Irlanda	[40-50]	[20-30]	[10-20] (Pfizer)	[10-20]
Itália	[10-20]	[60-70]		[20-30]
Países Baixos	[30-40]	[30-40]	[10-20] (Emax OTC) [0-10] (Beaphar)	[10-20]
Portugal	[0-10]	[60-70]	[0-10] (Sara Lee)	[10-20]
Espanha	[10-20]	[30-40]	[10-20] (Virbac) [0-10] (Pfizer)	[10-20]
Suécia	[0-10]	[60-70]	[30-40] (Schering-Plough)	
Reino Unido	[10-20]	[50-60]	[0-10] (Pfizer)	[10-20]

(1029) A posição combinada da Bayer e da Merial nos mercados supramencionados não deverá sofrer alterações substanciais nos próximos três anos. Com efeito, a Bayer espera que, entre 2000 e 2004, as suas vendas globais no sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais diminuam de [10-20] % para [10--20] % e que as vendas da Merial aumentem de [40--50] % para [40-50] %. Atendendo a que as vendas de adulticidas e produtos combinados representam, como já foi referido, cerca de 90 % das vendas totais do sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais, afigura-se razoável acreditar que, em 2004, a posição combinada da Bayer e da Merial nos diferentes mercados nacionais de adulticidas e produtos combinados se manterá essencialmente inalterada.

Entrada no mercado

(1030) É possível entrar no mercado dos adulticidas e produtos combinados por intermédio de produtos genéricos ou inovadores. Os produtos genéricos são elaborados à base de ingredientes activos que já não se encontram protegidos por patente. Nos mercados nacionais de adulticidas e produtos combinados, existe já toda uma série de produtos à base de ingredientes activos que já não se encontram protegidos por patente. Contudo, estes produtos não são tão eficazes como os produtos da Bayer e da Merial que lideram o mercado, à base dos ingredientes activos inovadores e protegidos por patente fipronil e imidaclopride. Este facto explica por que motivo a quota combinada de mercado da Merial e da Bayer aumentou nos últimos anos e deverá manter-se estável, se não aumentar mais, nos próximos anos. Em consequência, a potencial entrada de produtos genéricos no mercado não exerce pressão concorrencial sobre produtos inovadores, como o Frontline e o Advantage.

(1031) A entrada no mercado através de produtos inovadores é extremamente difícil e dispendiosa. Os custos de I & D e de registo são muito variáveis, mas, no caso de produtos inovadores, podem ser superiores a 100 milhões de euros e todo processo pode demorar mais de 10 anos, quer se trate de adulticidas, quer de reguladores do crescimento dos insectos. Os produtos combinados podem exigir mais trabalho e mais tempo, devido ao facto de conterem dois ingredientes activos. A necessidade de construir uma marca, de educar as forças de vendas e de estabelecer relações sólidas com veterinários constituem outras tantas barreiras à entrada neste mercado.

(1032) A investigação revelou que, desde o lançamento do Advantage e do Frontline no EEE, há mais de seis anos, as únicas empresas que entraram no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados com produtos inovadores foram a Pfizer, com o Stronghold, um produto combinado baseado no ingrediente activo selemectina, e a Novartis, com Capstar, um adulticida à base do ingrediente activo nitenpiram. Contudo, nenhuma destas empresas considera que os seus produtos possam alterar substancialmente a posição de mercado da Bayer e da Merial nos próximos anos.

(1033) Não está previsto o lançamento de adulticidas à base de ingredientes activos inovadores nos próximos cinco anos, nem a entrada no mercado de novos operadores com adulticidas à base de ingredientes activos não protegidos por patente, uma vez que estes produtos não conseguiriam conquistar uma quota de mercado importante.

(1034) [...]. Embora, nos próximos anos, pudessem ser lançados outros produtos combinados à base de ingredientes activos existentes, é muito pouco provável que estes produtos pudessem ameaçar a posição que a Bayer e a Merial conquistaram no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados graças aos seus produtos inovadores, cujas marcas são já sobejamente conhecidas.

c) **Avaliação**

(1035) Como ressalta do que precede, o mercado dos adulticidas e produtos combinados apresenta as características de um mercado oligopolístico. A investigação revelou que se trata de um mercado que atingiu, praticamente, a maturidade, muito concentrado, dominado por duas empresas (Bayer e Merial) que detêm uma quota de mercado combinada situada entre os [50-60] % e os [80-90] % na maior parte dos mercados nacionais, e cuja posição se deve manter essencialmente inalterada nos próximos anos, e caracterizado por elevadas barreiras à entrada de novos operadores.

(1036) Ressalta igualmente da investigação que, neste mercado, a concorrência se processa, fundamentalmente, ao nível da I & D e da promoção. Os consumidores não são sensíveis aos preços, dependendo a sua escolha da eficácia do produto e da notoriedade da marca.

(1037) A entrada de novos produtos no mercado e a conquista de quotas de mercado razoáveis por estes produtos só é possível se os seus ingredientes activos forem mais eficazes contra os parasitas do que os dos produtos existentes, se o seu nível de toxicidade for aceitável, se a sua administração for mais fácil e segura, na óptica dos donos dos animais de companhia, e se a marca for bem promovida junto do público. A Bayer e a Merial conquistaram uma posição forte no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados justamente porque os seus produtos Advantage e Frontline reuniam todas estas condições. O facto de o Frontline ser mais vendido do que o Advantage na maior parte

dos mercados nacionais resulta de este produto ser igualmente eficaz contra carraças. Em consequência, uma concorrência efectiva em matéria de I & D e de actividades de promoção são fundamentais para manter a concorrência no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados.

(1038) Actualmente, a posição da Merial no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados é garantida pelos acordos de licença e de fornecimento do fipronil concluídos com a ACS. [Informações confidenciais da ACS]. [...]. [Informações confidenciais da ACS].

(1039) Após a concentração proposta, a Bayer não só passaria a ser o fornecedor e o licenciante do fipronil à Merial, como se tornaria parte no acordo vigente de investigação e licenciamento de novos produtos, concluído entre a ACS e a Merial. O estabelecimento de relações verticais desta natureza entre a Bayer e a Merial suscita sérias preocupações quanto à possibilidade de a transacção proposta criar ou reforçar uma posição dominante colectiva no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados.

(1040) Em primeiro lugar, o facto de controlar o ingrediente activo utilizado na produção do mais importante produto da Merial (Frontline) conferiria à Bayer um incentivo para disciplinar o comportamento da Merial, mediante, por exemplo, a diminuição ou a ameaça de diminuição da qualidade ou da quantidade de fipronil fornecido.

(1041) Na sua resposta à Comunicação de Objecções da Comissão, as partes alegaram que, dado que as actuais obrigações de fornecimento da ACS em relação à Merial seriam transferidas para a Bayer, a Bayer não teria qualquer incentivo para não fornecer à Merial as quantidades de fipronil de que esta empresa necessita [...].

(1042) Quanto à afirmação das partes segundo a qual a Merial poderia reclamar uma indemnização por perdas e danos junto de um tribunal em caso de violação do contrato por parte da Bayer, a Comissão considera que, após a concentração, a Bayer teria capacidade e incentivo para disciplinar o comportamento da Merial, excluindo-a do mercado ou ameaçando fazê-lo. [Informações confidenciais da ACS].

(1043) Ademais, como já foi referido, após a concentração proposta, a Bayer adquiriria igualmente o controlo das actividades de investigação da ACS no sector veterinário, actualmente desenvolvidas em benefício exclusivo da Merial. Após a transacção proposta, tanto a Merial como o sector veterinário da Bayer/ACS teriam acesso aos resultados das actividades de investigação da entidade resultante da concentração, que poderiam ser utilizados para colocar produtos inovadores no mercado dos adulticidas e dos produtos combinados.

(1044) Em consequência, após a concentração, as duas maiores empresas do mercado dos adulticidas e dos produtos combinados partilhariam os resultados das actividades de investigação desenvolvidos pela entidade resultante da concentração. Muito provavelmente, esta cooperação em matéria de investigação daria origem a um comportamento coordenado dos dois líderes de mercado no mercado a jusante dos adulticidas e produtos combinados.

(1045) A este propósito, é revelador o facto de, sob o título «Acordo de Marketing JV», num projecto de acordo entre a Bayer/ACS e a Merial, apresentado à Comissão durante a investigação se afirme que [informações confidenciais da ACS].

(1046) As partes afirmaram que o acordo em matéria de investigação entre a Merial e a entidade resultante da concentração não eliminaria os incentivos dos dois principais operadores do mercado dos adulticidas e dos produtos combinados para concorrerem entre si.

(1047) As partes afirmaram, nomeadamente, que a investigação agrícola não é essencial para o desenvolvimento de adulticidas e produtos combinados e que, futuramente, a investigação farmacêutica será cada vez mais importante neste domínio. Segundo as partes, este facto pode ser demonstrado por [informações confidenciais da ACS].

(1048) A Comissão reconhece que a investigação agrícola parece não ser essencial para o desenvolvimento de adulticidas e produtos combinados inovadores. É indiscutível que o facto de [informações confidenciais da ACS] o demonstra e que o produto combinado da Pfizer, o Stronghold, se baseia num ingrediente activo, a selemectina, que não resultou de actividades de investigação agrícola. A investigação revelou, contudo, que a investigação agrícola ainda pode ser importante para o desenvolvimento de novos adulticidas ou produtos de combinação. Em consequência, embora seja possível que adulticidas ou produtos combinados venham a ser desenvolvidos com base em investigação não agrícola, persistem sérias preocupações na eventualidade de a Bayer e a Merial partilharem as mesmas actividades de investigação agrícolas com vista ao desenvolvimento de adulticidas e produtos combinados, na medida em que teriam fortes incentivos para assumir um comportamento coordenado, num mercado em que são já os dois maiores operadores.

(1049) As partes alegaram ainda que, mesmo que uma nova molécula obtida no âmbito da investigação agrícola da entidade resultante da concentração tivesse de ser partilhada entre a Merial e a divisão veterinária da Bayer, as duas empresas manteriam a sua independância em todas as actividades de desenvolvimento dos respectivos produtos finais. Estas actividades de desenvolvimento, que, segundo as partes, são muito onerosas, incluem ensaios de toxicidade a longo prazo para os animais, ensaios de campo globais, expansão do alvo, combinações, etc.

(1050) Contudo, a Comissão considera que tal não invalida o facto de a condição prévia para quaisquer actividades de desenvolvimento ser a descoberta de novas moléculas e de, após a concentração, os dois maiores operadores do mercado dos adulticidas e dos produtos combinados partilharem as descobertas das actividades de investigação agrícola da entidade resultante da concentração.

(1051) As partes afirmaram ainda que a entidade resultante da concentração e a Merial continuariam a concorrer ao nível das marcas e da publicidade e que é improvável que venham a concluir um acordo de co-promoção para um eventual produto da Merial e da Bayer baseado na mesma molécula.

(1052) Todavia, a Comissão considera que [informações confidenciais da ACS].

(1053) Por último, as partes afirmaram que, em alguns países, a concorrência é importante. A Comissão considera que o facto de, em alguns países (como a Áustria, a Alemanha, a Bélgica ou a Dinamarca), certos concorrentes da Bayer e da Merial deterem quotas de mercado superiores a [10-20] % e, como é o caso da SaraLee na Áustria, mesmo superiores a [30-40] % não significa que estes concorrentes estejam em condições de exercer uma pressão concorrencial significativa sobre o comportamento coordenado da Merial e da Bayer após a concentração, tendo em conta as propriedades inovadoras do Frontline e do Advantage, o futuro lançamento de um produto combinado pela Merial (ao qual a SaraLee e a Schering-Plough, que não possuem nem contam vir a possuir produtos combinados, não poderão responder) e o forte potencial de inovação destas duas empresas.

Conclusão geral sobre os ectoparasiticidas para pequenos animais

(1054) À luz do que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos seguintes mercados nacionais de adulticidas ou produtos combinados: Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido.

K. INSECTICIDAS DOMÉSTICOS

(1055) Os insecticidas domésticos são formulados como produtos prontos a utilizar, que podem ser aplicados contra diversos tipos de insectos, incluindo baratas, moscas, traças e formigas. Os insecticidas domésticos são aplicados pelos próprios clientes.

(1056) O grupo de apoio aos consumidores, que faz parte do ramo farmacêutico da empresa, está activo no mercado dos insecticidas domésticos.

(1057) A ACS deixou de distribuir ingredientes activos para o fabrico de insecticidas domésticos após a venda à Sumitomo do ramo de insecticidas domésticos. Em consequência, não existe sobreposição horizontal das actividades das partes no mercado dos insecticidas domésticos.

(1058) Neste mercado, a ACS limita-se agora a fornecer ingredientes activos a [...], no âmbito de um acordo de fornecimento a longo prazo que entrou em vigor em [...] e que prevê que a ACS forneça à [...] ingredientes activos para a formulação de insecticidas domésticos.

(1059) À luz do que precede, a Comissão conclui que a transacção proposta não conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante no mercado dos insecticidas domésticos.

L. CONCLUSÃO GLOBAL RELATIVA À APRECIAÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

(1060) Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi originalmente notificada, é incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, uma vez que criaria ou reforçaria posições dominantes nos mercados dos insecticidas foliares para beterrabas (França e Grécia), cereais (Itália e Portugal), citrinos (Portugal), algodão (Grécia), frutos e frutos de casca rija (Bélgica, Dinamarca, Alemanha, Grécia e Portugal), vinha (Alemanha), batatas (Portugal e Espanha), arroz

(Portugal), tabaco (Grécia e Itália) e produtos hortícolas (França, Portugal, Espanha e Itália) e dos insecticidas de solo para bananas (Espanha), beterrabas (Bélgica, França, Reino Unido e Itália), plantas ornamentais (Itália), batatas (Grécia e Portugal), tabaco (Espanha) e produtos hortícolas (Grécia e Portugal); nos seguintes mercados nacionais de moluscicidas: Reino Unido, Bélgica, Irlanda, Portugal, Suécia, Finlândia e Islândia; nos mercados dos herbicidas para beterrabas (com excepção dos graminicidas de pós-emergência) de toda a UE, nos mercados belga, alemão e sueco dos herbicidas para cereais, nos mercados belga e neerlandês dos herbicidas para milho, nos mercados grego, português, espanhol e sueco dos herbicidas para batatas, nos mercados português e sueco dos herbicidas para produtos hortícolas e nos mercados grego e espanhol dos desfolhantes de algodão, no mercado italiano dos fungicidas para cereais, nos mercados dinamarquês, francês e alemão dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija, no mercado sueco dos fungicidas para morangueiros, nos mercados francês, alemão, grego e português dos fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha, no mercado alemão dos fungicidas para o lúpulo, no mercado alemão dos fungicidas para cultura oleaginosas e proteaginosas, e nos mercados austríaco, belga, francês, alemão, grego, neerlandês, português e sueco dos fungicidas para produtos hortícolas, no mercado francês dos insecticidas para tratamento de sementes de cereais e arroz, e nos mercados francês, italiano, austríaco, belga, alemão, grego, neerlandês, português e espanhol dos insecticidas para tratamento de sementes de milho. A operação criaria ou reforçaria ainda uma posição dominante nos mercados espanhol e neerlandês dos insecticidas para tratamento de sementes de batata e nos mercados francês e do Benelux dos insecticidas para o tratamento de sementes de produtos hortícolas, nos mercados alemão, irlandês, italiano e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de cevada e nos mercados alemão, italiano, sueco e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de trigo, centeio e triticale, nos mercados belga, francês, irlandês, neerlandês e britânico dos fungicidas para o tratamento de batata de semente, nos mercados belga, francês, alemão, neerlandês e espanhol das geleias e iscos para baratas e nos seguintes mercados nacionais de adulticidas ou produtos combinados: Áustria, Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido.

V. **COMPROMISSOS PROPOSTOS PELA BAYER**

(1061) A fim de dissipar as preocupações em matéria de concorrência supramencionadas, a Bayer propôs uma série de compromissos no sentido de alterar o plano de concentração original. A versão integral dos compromissos figura em anexo à presente decisão e dela é parte integrante. A avaliação dos efeitos da transacção alterada para a concorrência é apresentada nos parágrafos seguintes.

V.1. *INSECTICIDAS*

(1062) A Bayer propôs à Comissão a alienação da produção de fipronil em todo o mundo. Propôs ainda à Comissão as seguintes alienações, a nível europeu: a alienação da produção de acetamipride, de ciflutrina, de beta-ciflutrina, de fenamifos, de oxidemetão-metilo, de fosalona e de cipermetrina.

(1063) A Bayer propôs ainda a concessão das seguintes licenças exclusivas: uma licença exclusiva para a produção de acrinatrina na Europa, uma licença exclusiva para a formulações à base de endossulfão na Grécia e em Portugal e para as formulações à base de carbaril em França.

(1064) Além disso, a Bayer propôs a rescisão de uma série de acordos de distribuição de produtos de terceiros, conforme especificado nos compromissos em anexo.

(1065) A alienação do acetamipride inclui a transferência, pelas partes, dos acordos vigentes concluídos entre a ACS e a Nippon Soda na Europa para a Nippon Soda. As partes comprometeram-se igualmente a envidar todos os esforços no sentido de encontrar um terceiro disposto a assumir tais acordos. Por último, a alienação inclui todas as misturas. Com a alienação do acetamipride, deixa de existir qualquer sobreposição actual ou futura entre a Bayer e a ACS no segmento dos neonicotinóides. A Comissão considera que a alienação do acetamipride, aliada a outros compromissos assumidos pelas partes, é suficiente para restaurar as condições de concorrência nos mercados dos insecticidas, sobretudo no que respeita aos neonicotinóides.

(1066) Quanto ao fipronil, as partes propuseram à Comissão a alienação da produção de fipronil para utilizações agrícolas em todo o mundo. A alienação inclui a totalidade dos activos e dos direitos de propriedade intelectual. Fora da Europa e dos Estados Unidos, as partes têm o direito de negociar a produção de fipronil sob licença. No entanto, tais negociações só podem ter início após a venda da produção de fipronil em todo o mundo ter sido realizada, de modo a evitar que a Bayer subordine a venda do fipronil à obtenção de licenças para fora da Europa e dos Estados Unidos. Quaisquer licenças requerem a aprovação da Comissão. Quanto ao etiprol, as partes comprometeram-se a conceder licenças exclusivas para toda a Europa, com vista ao desenvolvimento, produção, utilização e venda do etiprol para fins agrícolas. Por último, a Bayer compromete-se a não utilizar nenhuma das patentes efectivas e pendentes da ACS em todo o mundo relacionadas com os pirazóis, bem como nenhuma das futuras

patentes obtidas pela Bayer em todo o mundo na sequência da aquisição da ACS, se tal impedir, nomeadamente, o comprador do fipronil e do etiprol de desenvolver, produzir, utilizar ou vender o fipronil, o etiprol ou produtos análogos. A venda proposta do fipronil irá eliminar a possibilidade de associar os neonicotinóides e os pirazóis na carteira de insecticidas da nova entidade e, em consequência, dissipar as preocupações em matéria de concorrência relativas ao seu poder perante o sector da distribuição. A alienação do acetamipride, aliada a outros compromissos assumidos pelas partes, é susceptível de restaurar as condições de concorrência nos mercados dos insecticidas, sobretudo no que respeita às novas categorias de produtos químicos, a saber, os neonicotinóides e os pirazóis. A venda do etiprol garante, nomeadamente, que a nova entidade não poderá compensar a venda do fipronil desenvolvendo um pirazol concorrente nos mercados europeus. Aliás, a Comissão considera particularmente importante que o comprador do fipronil tenha a possibilidade de desenvolver e lançar no mercado europeu um pirazol de segunda geração, depois de a patente do fipronil caducar, o que acontecerá no futuro próximo.

(1067) A Comissão considera que o comprador destes produtos deve ser uma empresa de I & D com condições para assumir os activos de produção aferentes e a posição que a ACS detinha no mercado com estes produtos antes da concentração.

(1068) No que respeita aos mercados individuais, a avaliação dos compromissos é a seguinte:

(1069) *Insecticidas de solo para bananeiras, Espanha*: A Bayer propôs-se vender a produção de fenamifos (incluindo o produto que consiste na mistura de fenamifos e imidaclopride). A solução proposta irá, praticamente, eliminar a sobreposição gerada pela concentração e reduzir a quota de mercado das partes para apenas [10-20] %. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1070) *Insecticidas foliares para beterrabas, França*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo e cipermetrina. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1071) *Insecticidas foliares para beterrabas, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, beta-ciflutrina e cipermetrina, bem como a concessão de uma licença não exclusiva para a deltametrina. Além disso, as partes deixarão de distribuir azinfos-metilo. As partes explicaram que a eliminação total da sobreposição entre as respectivas actividades seria desproporcionada, na medida em que a utilização da deltametrina (ACS) e do fentião (Bayer) nesta cultura é muito limitada. Nestas circunstâncias muito excepcionais, a Comissão decidiu aprovar a concessão de uma licença não exclusiva para a deltametrina. A Comissão considera que estes compromissos, aliados às vendas propostas, são suficientes, nestas circunstâncias muito específicas, para criar condições de concorrência neste mercado, tanto em termos gerais, como nos segmentos dos insectos sugadores e mastigadores. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1072) *Insecticidas de solo para beterrabas, Bélgica*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a alienação das actividades associadas às denominações comerciais Curaterr e Yaltox, que correspondem a produtos baseados na substância activa carbofurão, fornecida por terceiros. Além disso, a Bayer propôs a alienação do fipronil e de todas as suas formulações no EEE. As soluções propostas irão reduzir a quota de mercado das partes de [80-90] % para apenas [0-10] %. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1073) *Insecticidas de solo para beterrabas, França*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a alienação das actividades associadas às denominações comerciais Curaterr e Yaltox, que são produtos baseados na substância activa carbofurão, fornecida por terceiros, bem como a venda da produção de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo e fipronil. As soluções propostas irão eliminar a sobreposição das actividades das partes. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1074) *Insecticidas de solo para beterrabas, Itália*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina e de fipronil, bem como o termo do acordo de comercialização do produto Marshall (carbossulfão), fornecido por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1075) *Insecticidas de solo para beterrabas, Reino Unido*: A Bayer propôs a alienação das actividades associadas às denominações comerciais Curaterr, Yaltox e Marshall, que correspondem a produtos baseados na substância activa carbofurão, fornecida por terceiros, em todo o EEE. A solução proposta irá eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1076) *Insecticidas de solo para cereais, Itália*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina e oxidemetão-metilo. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1077) *Insecticidas foliares para cereais, Portugal*: A Bayer propôs a venda da produção de oxidemetão-metilo. A solução proposta irá eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1078) *Insecticidas foliares para citrinos, Portugal*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de oxidemetão-metilo, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Cascade (flufenoxurão) e Lorvek (clorpirifos), fornecido por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [30--40] %, no mercado geral, para [30-40] % no segmento dos insectos sugadores e para [30-40] % no segmento dos insectos mastigadores. Tendo em conta estas quotas de mercado, as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), o lançamento de produtos concorrentes e [informações confidenciais da ACS], a Comissão considera que as condições de concorrência estarão devidamente asseguradas. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1079) *Insecticidas foliares para algodão, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui: a venda da produção de acetamipride, ciflutrina, beta-ciflutrina e oxidemetão-metilo, bem como a concessão de uma licença exclusiva para o endossulfão e o termo dos acordos de comercialização do Xentari (*Bacillus T.*), Gusathion M-EC (azinfos-metilo) e Omite (propargite), fornecidos por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [20-30] % no mercado geral e para [30-40] % no segmento dos insectos sugadores. No segmento dos insectos mastigadores, as partes passariam a deter [20--30] % do mercado. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), bem como o lançamento de produtos concorrentes, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1080) *Insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija, Bélgica*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Masai e Pyranica (tebufenepirade), Dimlin (diflubenzurão) e Mimic (tebufenozida), fornecidos por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [30-40] % no mercado geral e para [30-40] % no segmento dos insectos sugadores. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1081) *Insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija, Dinamarca*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de fosalona, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Maladam (malatião), Nissorun (hexitiazox) e Dimlin (diflubenzurão), fornecidos por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1082) *Insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija, Alemanha*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de oxidemetão-metilo, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Xentari (*Bacillus T.*), Dimlin (diflubenzurão), Kiron (fenepiroximato) e Mimic (tebufenozida), fornecidos por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1083) *Insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de acetamipride, ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo e fosalona, bem como a concessão de uma licença exclusiva para o endossulfão e o termo dos acordos de comercialização do Xentari e BT (*Bacillus T.*), Monitor (metamidofos), Gusathion M (azinfos-metilo) e Omite (propargite), fornecidos por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada [...] desceria para [30-40] % no mercado geral, para [30-40] % no segmento dos insectos sugadores e para [30-40] % no segmento dos insectos mastigadores. Tendo em conta estas quotas de mercado, as quotas dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), o facto de as partes se terem comprometido a alienar o acetamipride, que já foi lançado neste mercado e o próximo lançamento de produtos concorrentes tanto no segmento dos insectos sugadores como no dos mastigadores, a Comissão considera que os compromissos assumidos são suficientes para garantir condições de concorrência. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1084) *Insecticidas foliares para frutos/frutos de casca rija, Portugal*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo e de fosalona, bem como a concessão de uma licença exclusiva para o endossulfão e o termo do acordo de comercialização dos produtos Cascade (flufenoxurão), Mimic (tebufenozida) e Omite (propargite), fornecidos por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [30-40] % no mercado geral, para [30--40] % no segmento dos insectos sugadores e para [20--30] % no segmento dos insectos mastigadores. Tendo em conta estas quotas de mercado, as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), o facto de [informações confidenciais da ACS] e o próximo lançamento de produtos concorrentes tanto no segmento dos insectos sugadores como no dos mastigadores, a Comissão considera que os compromissos assumidos são suficientes para garantir condições de concorrência. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1085) *Insecticidas foliares para a vinha, Alemanha*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de oxidemetão-metilo, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Xentari (*Bacillus T.*), Mimic (tebufenozida) e Kiron (fenepiroximato), fornecidos por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1086) *Insecticidas de solo para plantas ornamentais, Itália*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de fenamifos, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Pyrinex (clorpirifos) e Marshall (carbossulfão), fornecidos por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1087) *Insecticidas foliares para batateiras, Portugal*: A Bayer propôs-se vender a produção de beta-ciflutrina e pôr termo ao acordo de comercialização do produto Biostrata (*Bacillus T.*), fornecido por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [20-30] % no mercado geral e para [30-40] % no segmento dos insectos mastigadores. A alienação da produção da ciflutrina ao nível do EEE permitirá a entrada no mercado de um novo operador com um piretróide concorrente, que possuirá ainda em carteira um produto que consiste numa mistura de ciflutrina e imidaclopride. Segundo as partes, a mistura já foi registada neste mercado, pelo que pode começar a ser vendida de imediato. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), bem como o lançamento de produtos concorrentes, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1088) *Insecticidas foliares para batateiras, Espanha*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de fipronil, ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo e cipermetrina, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Mimic e Confirm (tebufenozida) e Gusathion M WP (azinfos-metilo), fornecidos por terceiros. As soluções propostas irão reduzir a quota de mercado das partes em [10-20] %, para apenas [30-40] %. No segmento dos insectos mastigadores, devido, principalmente, à alienação do fipronil, as partes passariam a deter [20-30] % do mercado. Esta alienação dissiparia o receio da Comissão de que, com este produto e o imidaclopride, as partes pudessem oferecer programas de pulverização atractivos contra o escaravelho da batateira. No segmento dos insectos sugadores, as partes continuariam a deter [40-50] % do mercado. Contudo, esta quota de mercado resulta, em larga medida, das vendas de imidaclopride. A Comissão considera que a venda da produção de acetamipride permitirá a entrada no mercado, num futuro próximo, de um novo operador com um neonicotinóide concorrente. Além disso, [informações confidenciais relativas aos produtos prestes a ser lançados pelos concorrentes]. Por último, a alienação da produção de ciflutrina e beta-ciflutrina, bem como da mistura com imidaclopride, é susceptível de assegurar concorrência neste mercado. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1089) *Insecticidas de solo para batateiras, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui venda da produção de fenamifos, bem como a alienação das actividades associadas às denominações comerciais Curaterr, Yaltox e Marshall, que correspondem a produtos baseados na substância activa carbofurão, fornecida por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1090) *Insecticidas de solo para batateiras, Portugal*: A Bayer propôs a venda da produção de fenamifos. Esta venda irá eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1091) *Insecticidas foliares para arroz, Portugal*: A Bayer propôs a venda da produção de oxidemetão-metilo. Esta venda irá eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1092) *Insecticidas foliares para tabaco, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de acetamipride, ciflutrina, beta-ciflutrina e oxidemetão-metilo, bem como o termo do acordo de comercialização do produto Monitor (metamidofos), fornecido por terceiros. As soluções propostas irão eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1093) *Insecticidas foliares para tabaco, Itália*: A Bayer propôs a venda da produção de ciflutrina e oxidemetão-metilo. Com estas vendas, a concentração proposta deixará de provocar um aumento da quota de mercado. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1094) *Insecticidas de solo para tabaco, Espanha*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, beta-ciflutrina e fenamifos. As soluções propostas irão eliminar a sobreposição das actividades das partes e, o que é mais importante, a sobreposição dos insecticidas de solo mais vendidos das partes. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1095) *Insecticidas foliares para produtos hortícolas, França*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, fosalona, oxidemetão-metilo e acrinatrina, bem como a concessão de uma licença exclusiva para as formulações à base de carbaril em França e o termo dos acordos de comercialização dos produtos Umuter (diazinona), Rhodocide (etião), Gusathion M WP (azinfos-metilo) e Orthene (acefato), fornecidos por terceiros. Com estas alienações, a quota de mercado combinada das partes, tanto no mercado geral como nos segmentos dos insectos sugadores e mastigadores descerá para [...], abaixo dos 40 %. A Comissão teve em conta o facto de [informações confidenciais da ACS]. A Comissão considera que os compromissos assumidos, que, efectivamente, incidem em todos os segmentos do mercado em que a Comissão identificou preocupações em matéria de concorrência, facilitarão a penetração no mercado dos concorrentes, que, dentro em breve, lançarão novos produtos para os segmentos dos insectos sugadores e mastigadores [informações confiden-

ciais relativas aos produtos prestes a ser lançados pelos concorrentes]. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que estes compromissos são suficientes para garantir condições de concorrência. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1096) *Insecticidas foliares para produtos hortícolas, Itália*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina e oxidemetão-metilo, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Dipel (*Bacillus T.*), Smart (malatião), Gusathion SC e Gusathion M WP (azinfos-metilo) e Omite (propargite), fornecidos por terceiros. Com estas alienações, a quota de mercado combinada das partes desceria para [30-40] % no mercado geral e para [30--40] % no segmento dos insectos sugadores. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), bem como o lançamento de produtos concorrentes, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1097) *Insecticidas foliares para produtos hortícolas, Portugal*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui: a venda da produção de beta-ciflutrina, fosalona, oxidemetão-metilo e acrinatrina, bem como a concessão de uma licença exclusiva para o endossulfão e o termo do acordo de comercialização do produto Omite (propargite), fornecido por terceiros. Tendo em conta os produtos alienados já em 2001, as soluções propostas irão reduzir a quota de mercado combinada das partes em [20-30] %, para cerca de [30-40] %. A Comissão estimou que os compromissos assumidos reduziriam a quota de mercado das partes tanto no segmento dos insectos sugadores como no segmento dos insectos mastigadores para menos de [30-40] %. Fundamentalmente pelas razões enunciadas em relação ao mercado francês dos insecticidas para produtos hortícolas, a Comissão considera que os compromissos propostos são suficientes para garantir condições de concorrência. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1098) *Insecticidas foliares para produtos hortícolas, Espanha*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui a venda da produção de ciflutrina, beta-ciflutrina, oxidemetão-metilo, fosalona, cipermetrina e acrinatrina, bem como o termo dos acordos de comercialização dos produtos Mimic e Confirm (tebufenozida), Dimlin (diflubenzurão), Xentari (*Bacillus T.*), Omite (propargite) e Dipel (*Bacillus T.*), fornecidos por terceiros. Com as soluções propostas, a quota de mercado combinada das partes desceria para [20-30] % no mercado geral e para [30-40] % no segmento dos insectos sugadores. Nesta base, e tendo em conta as quotas de mercado dos concorrentes ([informações confidenciais relativas à posição de mercado de um concorrente]), bem como o lançamento de produtos concorrentes, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1099) *Insecticidas de solo para produtos hortícolas, Grécia*: A Bayer propôs um pacote de medidas de correcção que inclui venda da produção de ciflutrina e fenamifos, bem como a alienação das actividades associadas às denominações comerciais Curaterr e Yaltox, que correspondem a produtos baseados na substância activa carbofurão, fornecida por terceiros. As soluções propostas reduzirão a quota de mercado das partes para [0-10] %. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1100) *Insecticidas de solo para produtos hortícolas, Portugal*: A Bayer propôs-se vender a produção de fenamifos (incluindo o produto que consiste na mistura de fenamifos e imidaclopride). A solução proposta irá eliminar as sobreposições geradas pela concentração. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

V.2. *MOLUSCICIDAS*

(1101) As partes comprometem-se a conceder uma licença exclusiva europeia para a produção e venda do isco para caracóis formulado à base de tiodicarbe e comercializado sob a denominação de Skipper. A licença exclusiva abrange a totalidade dos direitos de propriedade e de registo, a tecnologia, a documentação e as denominações comerciais associados à formulação de Skipper para isco de caracóis. Se o licenciado assim o solicitar, a Bayer concluirá com ele um acordo transitório de produção, com base no custo acrescido de margem.

(1102) Este compromisso elimina a sobreposição neste mercado, uma vez que o moluscicida Skipper, à base de tiodicarbe, é o único moluscicida produzido e vendido pela ACS na Europa. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

V.3. *HERBICIDAS*

HERBICIDAS PARA BETERRABAS

(1103) A Bayer propõe eliminar a sobreposição mediante a alienação, ao nível da Europa, da produção de metamitrão (Goltrix), oferecendo-se para, se o comprador o solicitar, assegurar a produção desta substância activa ao preço de custo acrescido de uma margem durante três anos e, partir de então, nas condições normais de mercado. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

HERBICIDAS PARA CEREAIS

(1104) Em relação à Bélgica e à Alemanha, a Bayer propõe a alienação da maior parte dos produtos em sobreposição e de duas outras moléculas, o que corresponde a mais do que a sobreposição remanescente. O pacote inclui a venda dos produtos Herold (flufenaceto/ /diflufenicão), Ralon Super e Puma Super (fenoxaprope), bem como a concessão de uma licença europeia de utilização da propoxicarbazona em misturas com as moléculas do comprador. No seu conjunto, estes três compromissos correspondem a uma quota de mercado superior à detida pela Bayer nestes dois Estados-Membros. Além disso, os três produtos são eficazes contra as infestantes gramíneas, segmento em que a entidade resultante da concentração deteria uma posição muito forte também nos mercados francês e neerlandês. Mediante pedido do comprador, tanto o Herold como o Radon/Puma poderão continuar a ser fabricados pela Bayer, numa base de custos-mais--margem, durante três anos e, a partir dessa data, nas condições normais de mercado. No que respeita à Suécia, a venda da Gullviks eliminaria a actual sobreposição. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

HERBICIDAS PARA MILHO

(1105) Com base nos dados relativos a 2000, a Bayer tornar--se-ia dominante nos mesmos dois Estados-Membros. Entretanto, o concorrente directo do Mikado da Bayer, o Callisto, foi lançado nestes dois países (respectivamente, em 2001 e 2002). Para reduzir as suas quotas de mercado para níveis aceitáveis nestes dois países, a Bayer propõe-se conceder uma licença exclusiva de produção, utilização e venda do isoxaflutol (Merlin), para a Bélgica e os Países Baixos. Mediante pedido do comprador, o isoxaflutol poderá continuar a ser fabricado pela Bayer, numa base de custos-mais--margem, durante três anos e, a partir dessa data, nas condições normais de mercado. O licenciamento do isoxaflutol, um herbicida contra as infestantes de folha larga do milho protegido por patente, eliminaria a sobreposição. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

HERBICIDAS PARA BATATEIRAS E PRODUTOS HORTÍCOLAS

(1106) A Bayer propõe a alienação da produção europeia de linurão, incluindo a marca Afalon. Mediante pedido do comprador, o linurão poderá continuar a ser fabricado pela Bayer, numa base de custos-mais-margem, durante três anos e, a partir dessa data, nas condições normais de mercado. Esta venda eliminaria a sobreposição (Portugal e Espanha) e reduziria as quotas de mercado para níveis aceitáveis (na Grécia, dos cerca de [40--50] % de 2000 para menos de [30-40] % em 2004, mantendo-se a Syngenta um forte concorrente, com perto de [20-30] %). Para corrigir a situação na Suécia, a Bayer propõe-se ceder a posição maioritária na Gullviks, o seu grossista no mercado sueco, e conceder uma licença exclusiva para o herbicida para produtos hortícolas Aclonifen. Este pacote eliminaria a sobreposição neste mercado. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

DESFOLHANTES PARA O ALGODÃO, GRÉCIA E ESPANHA

(1107) A Bayer propõe a concessão de uma licença exclusiva para o seu único produto, DEF (substância activa tribufos), até à sua retirada dos mercados grego e espanhol, depois de 2003. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

V.4. *FUNGICIDAS*

a) FUNGICIDAS PARA CEREAIS

(1108) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado italiano dos fungicidas para cereais A solução proposta pelas partes para este mercado — a venda da produção do procloraz da ACS, incluindo as misturas desta substância com fenepropimorfe — equivale à alienação da maior parte ([90-100] %) das actividades da ACS no mercado italiano dos fungicidas para cereais. Em consequência,

a quota de mercado da Bayer sofrerá um aumento muito ligeiro (inferior a [0-10] %) e a entidade resultante da concentração deterá menos de [20-30] % do mercado. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que a medida em causa será suficiente para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

b) FUNGICIDAS PARA FRUTOS E FRUTOS DE CASCA RIJA

(1109) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados dinamarquês, francês e alemão dos fungicidas para frutos e frutos de casca rija.

(1110) Para o mercado dinamarquês, as medidas de correcção proposta foram a venda da produção de pirimetanil (na Europa), incluindo a marca registada Scala, e a concessão de uma licença exclusiva para a produção de bitertanol (incluindo, por um período de [...], a marca registada Baycor). De acordo com os dados das partes, as vendas de Scala representam [10-20] % do mercado, enquanto as vendas dos demais produtos da ACS, que serão mantidos pela Bayer, representam apenas [0-10] %. Por outro lado, o Baycor da Bayer, que será licenciado, representa [10-20] % do mercado. Em consequência, a entidade resultante da concentração deterá uma quota de mercado inferior em [0--10] % à actual quota de mercado da Bayer e inferior a [30-40] % do mercado. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1111) Para o mercado francês, as medidas de correcção propostas foram a venda da produção de pirimetanil e das respectivas misturas com fluquinconazol (na Europa) e a venda da produção de iprodiona e procloraz (na Europa), incluindo as marcas registadas. Estas transacções afectam [80-90] % das vendas da ACS de produtos à base de ingredientes activos próprios e [50--60] % das vendas totais da ACS. As partes passariam a deter apenas [40-50] % do mercado, [30-40] % da Bayer e [10-20] % da ACS. A maior parte das vendas da ACS corresponderá a produtos à base de ingredientes activos de terceiros, sendo vendidos os ingredientes activos da ACS referidos por terceiros como principais contributos para a carteira de produtos da Bayer. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1112) Para o mercado alemão, as medidas de correcção propostas foram a venda da produção de pirimetanil e das respectivas misturas com fluquinconazol (na Europa) e a concessão de uma licença exclusiva para a produção de Bayfidan, à base de triadimenol (incluindo, por um período de [...], a marca registada Baycor). A parte do compromisso relativa à ACS afecta a totalidade das vendas da ACS de produtos à base de ingredientes activos próprios e [50-60] % das vendas totais da ACS. De acordo com dados das partes, os produtos da ACS vendidos detêm [0-10] % do mercado, o restante produto da ACS fabricado por terceiros [0-10] % do mercado e o Bayfidan licenciado [0-10] % do mercado. Segundo as partes, restam à ACS [0--10] %, a adicionar aos [30-40] % que restam à Bayer. Importa, contudo, lembrar que a investigação de mercado revelou que as partes sobrestimaram ligeiramente a sua quota deste mercado. Em vez dos [40--50] % declarados, as partes deteriam cerca de [40--50] %, apenas com um ligeiro aumento da quota de mercado, uma vez que a Bayer já detém cerca de [30--40] %. Quanto ao mercado francês, são alienados os produtos que os terceiros referiram como principais contributos da ACS para a carteira de produtos da Bayer, sendo a esta adicionado apenas um produto de terceiros, que as partes esperam, aliás, deixar de vender antes de 2004. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

c) MERCADO SUECO DOS FUNGICIDAS PARA MORANGUEIROS

(1113) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado sueco dos fungicidas para morangueiros. As medidas de correcção que afectam este mercado são a venda do pirimetanil e da iprodiona (na Europa), ou seja, do Scala (pirimetanil) e do Rovral (ipridiona). Deste modo, o único produto que vem juntar-se à carteira de produtos da Bayer é o Aliette (fosetil-Al), que trata doenças dos morangueiros contra as quais os produtos da Bayer não são eficazes. Ademais, com a venda da Gullviks, a Bayer deixará de distribuir o Topas da Syngenta. O principal problema em matéria de concorrência identificada pela Comissão foi o quase monopólio das partes no tratamento da podridão cinzenta do morangueiro. As medidas de correcção propostas eliminariam inteiramente a sobreposição neste mercado. A adição do Aliette à carteira de produtos da Bayer não irá alterar significativamente a situação em matéria de concorrência, na medida em que o Aliette não é utilizado no tratamento da podridão cinzenta. Além disso, a alienação do Topas, através da

venda da Gullviks, irá compensar a adição do Aliette. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

d) FUNGICIDAS CONTRA A PODRIDÃO CINZENTA DA VINHA

(1114) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados francês, alemão, grego e português dos fungicidas contra a podridão cinzenta da vinha.

(1115) As medidas de correcção que afectam o mercado francês são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Em França, os produtos à base destes ingredientes activos representam [90-100] % das vendas da ACS. Deste modo, a quota de mercado a somar à da Bayer, que, neste mercado, é de cerca de [10--20] %, será praticamente nula. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1116) As medidas de correcção que afectam o mercado alemão são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Na Alemanha, os produtos à base destes ingredientes activos representam [50-60] % das vendas da ACS. Após o cumprimento dos compromissos, a quota de mercado combinada das partes seria inferior a [20-30] %. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1117) As medidas de correcção que afectam o mercado grego são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Na Grécia, os produtos à base destes ingredientes activos representam [50-60] % das vendas da ACS. Após o cumprimento dos compromissos, a quota de mercado combinada das partes seria inferior a [20--30] %. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1118) As medidas de correcção que afectam o mercado português são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Em Portugal, os produtos à base destes ingredientes activos asseguram a totalidade das vendas da ACS. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

e) FUNGICIDAS PARA LÚPULO

(1119) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para lúpulo. A medida de correcção que afecta este mercado consiste na concessão de uma licença exclusiva para o Bayfidan 250 EC, à base de triadimenol (incluindo a marca registada Bayfidan, por um período de [...]). Em 2000, o Bayfidan respondeu por [60-70] % das vendas da Bayer, proporção que desceu em 2001, ano em que as vendas de Flint, um produto novo da Bayer, foram comparáveis às do Bayfidan. Com base nestes dados, após a execução das medidas propostas, as partes ficarão com uma quota de mercado de cerca de [30--40] % (incluindo as vendas de Flint), que deverá descer para [30-40] % em 2004. A Bayer ficará, assim, consideravelmente mais próxima do seu mais directo concorrente, a BASF ([66]). O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

([66]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

f) FUNGICIDAS PARA OLEAGINOSAS E PROTEAGINOSAS

(1120) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para culturas oleaginosas e proteaginosas. As medidas de correcção que afectam este mercado são a venda da iprodiona na Europa e a transferência dos direitos de distribuição do Folicur (tebuconazol) na Alemanha, actualmente detidos pela ACS para terceiros. Em 2000, as vendas de Virisan (iprodiona) e de Folicur responderam por [80-90] % do volume de negócios da ACS na Alemanha. A ACS conserva apenas o Derosal (carbendazime), que adiciona menos de [0-10] % aos [30-40] % da Bayer. Prevê-se que, em 2004, as vendas de Derosal desçam para menos de [0-10] % do mercado. Deste modo, a Bayer ficará consideravelmente mais próxima do seu mais directo concorrente, a BASF ([67]). O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

g) FUNGICIDAS PARA PRODUTOS HORTÍCOLAS

(1121) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados austríaco, belga, francês, alemão, grego, neerlandês, português e sueco dos fungicidas para produtos hortícolas.

(1122) As medidas de correcção que afectam o mercado austríaco são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Na Áustria, os produtos à base destes ingredientes activos representam [60-70] % das vendas da ACS. Com base nas vendas de 2000, após a execução das medidas, a quota de mercado combinada das partes será inferior a [20-30] %. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1123) As medidas de correcção que afectam o mercado belga são a venda do pirimetanil, da iprodiona e do procloraz na Europa. Na Bélgica, os produtos à base destes ingredientes activos representaram, em 2000, [40-50] % das vendas da ACS. Com base nas vendas de 2000, após a execução das medidas, a quota de mercado combinada das partes será de cerca de [30-40] %. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1124) As medidas de correcção que afectam o mercado francês são a venda do pirimetanil, da iprodiona e do procloraz na Europa. Em França, os produtos à base destes ingredientes activos representaram, em 2000, [20-30] % das vendas da ACS e corresponderam, quase, ao quíntuplo das vendas da Bayer neste mercado no mesmo ano. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1125) As medidas de correcção que afectam o mercado alemão são a venda, a nível europeu, do pirimetanil e da iprodiona, a concessão de uma licença exclusiva para o Bayfidan 250 EC, à base de triadimenol, a transferência dos direitos de distribuição do Folicur (tebuconazol) na Alemanha actualmente detidos pela ACS para terceiros e uma licença exclusiva para o Matador (à base dos ingredientes activos tebuconazol e triadimenol) na Alemanha. Na Alemanha, os produtos à base destes ingredientes activos representam [20-30] % das vendas da ACS neste mercado, bem como [40-50] % das da Bayer. Em 2000, as vendas totais dos produtos restantes terão sido inferiores em [10-20] % às da Bayer. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1126) As medidas de correcção que afectam o mercado grego são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Na Grécia, os produtos à base destes ingredientes activos representam [10-20] % das vendas da ACS. A adição de produtos à base destes dois ingredientes activos à carteira de produtos da Bayer era a principal preocupação em matéria de concorrência identificada no decurso da investigação nos mercados dos fungicidas para produtos hortícolas. Se se tiver em conta igualmente o facto de o Afugan ter deixado de ser comercializado na Grécia, as vendas dos produtos adquiridos pela Bayer representam [60-70] % das

([67]) [Segredos comerciais: suprimidas informações confidenciais baseadas nos dados relativos às vendas dos concorrentes.]

vendas da ACS em 2000. Em 2000, as vendas totais da entidade resultante da concentração teriam sido inferiores a [40-50] %, e desceriam para menos de [30--40] % até 2004. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1127) As medidas de correcção que afectam o mercado neerlandês são a venda do pirimetanil, da iprodiona e do procloraz na Europa. Nos Países Baixos, os produtos à base destes ingredientes activos representam [40--50] % das vendas da ACS e são nove vezes superiores às vendas realizadas pela Bayer neste mercado em 2000. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1128) As medidas de correcção que afectam o mercado português são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Em Portugal, os produtos à base destes ingredientes activos representaram, em 2000, [10--20] % das vendas da ACS, e corresponderam a [150--160] % das vendas da Bayer neste mercado no mesmo ano. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

(1129) As medidas de correcção que afectam o mercado sueco são a venda do pirimetanil e da iprodiona na Europa. Na Suécia, os produtos à base destes ingredientes activos asseguraram, em 2000, a totalidade das vendas da ACS. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

V.5. *TRATAMENTO DE SEMENTES*

(1130) A Bayer compromete-se a vender, a um único comprador, a totalidade das actividades da ACS no sector do tratamento de sementes, incluindo, entre outras coisas, uma série de ingredientes activos utilizados pela ACS em produtos para tratamento de sementes. Este compromisso, incluindo a transferência da tecnologia necessária, assegura a viabilidade das actividades da ACS na área muito concentrada do tratamento de sementes, em que, actualmente, apenas a Syngenta, a Bayer e a ACS têm uma presença verdadeiramente significativa.

V.5.1. INSECTICIDAS PARA O TRATAMENTO DE SEMENTES

(1131) A fim de dissipar as preocupações em matéria de concorrência identificadas no mercado dos insecticidas para tratamento de sementes, a Bayer propôs a alienação da totalidade da produção de fipronil da ACS com vista ao tratamento de sementes. Este compromisso elimina a sobreposição entre as actividades das partes no mercado dos insecticidas para tratamento de sementes. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante nos mercados dos insecticidas para tratamento de sementes.

V.5.2. FUNGICIDAS PARA O TRATAMENTO DE SEMENTES

a) ***Fungicidas para cereais***

(1132) No mercado dos fungicidas para o tratamento de sementes de cereais, a Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, iria criar ou reforçar uma posição dominante nos mercados alemão, irlandês, italiano e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de cevada e nos mercados alemão, italiano, sueco e britânico dos fungicidas para o tratamento de sementes de trigo, centeio e triticale.

Cevada

(1133) As medidas de correcção que afectam os mercados dos fungicidas para sementes de cevada são a venda, a nível europeu, do triticonazol e do procloraz, bem como o termo de um acordo de distribuição do Fungazil (imazalil) na Irlanda e de todos os acordos de distribuição entre a ACS e a Makhteshim relativos à guazatina, com a devolução de todos os direitos de distribuição à Makhteshim.

(1134) Estes compromissos eliminam inteiramente a sobreposição nos quatro países em que foram identificados problemas de concorrência, a saber, Alemanha, Irlanda, Itália e Reino Unido. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que, nestes mercados, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

Trigo, centeio e triticale

(1135) As medidas de correcção que afectam os mercados dos fungicidas para sementes de trigo, centeio e triticale são a venda, a nível europeu, do triticonazol, do procloraz e do fluquinconazol (detendo a Bayer uma licença co-exclusiva de venda de fluquinconazol e de misturas de fluquinconazol destinados ao tratamento de sementes), o termo de todos os acordos de distribuição entre a ACS e a Makhteshim relativos à guazatina, com a devolução de todos os direitos de distribuição à Makhteshim, ([...]) e a concessão de uma licença exclusiva para o Baytan, à base de triadimenol, no Reino Unido (incluindo a marca registada Baytan, por um período de [...]).

(1136) Os compromissos propostos eliminam a sobreposição em Itália e na Suécia. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante nos mercados italiano e sueco dos fungicidas para tratamento de sementes de centeio, trigo e triticale.

(1137) Na Alemanha e no Reino Unido subsistiria alguma sobreposição, resultante da adição de uma linha de produtos da ACS (fluquinconazol simples ou misturado com procloraz) à carteira de produtos da Bayer, já que a Bayer seria detentora de uma licença co-exclusiva para esta linha de produtos. Contudo, tanto a linha de produtos como a marca registada Jockey serão vendidas conjuntamente com o ingrediente activo fluquinconazol. O Jockey destina-se ao tratamento de uma doença muito específica, o chamado «mal-do-pé», contra o qual o Bayer não dispõe de qualquer produto. Com efeito, o único concorrente directo do Jockey no combate ao mal-do-pé é o Latitude da Monsanto, que acaba de ser ou está prestes a ser lançado nos mercados alemão e britânico.

(1138) Na Alemanha, a adição desta gama de produtos à carteira da Bayer deverá aumentar a quota de mercado desta empresa, que, actualmente, é de [20-30] %. Todavia, uma vez que o Jockey também será vendido pelo comprador do fluquiconazol, é improvável que a Bayer consiga conquistar a totalidade da actual quota de mercado do Jockey, que é de [10-20] %. Importa ainda notar que a Syngenta vende produtos idênticos (inclusive com as mesmas marcas) aos actuais produtos da Bayer e que a Monsanto está a lançar o Latitude, que é um concorrente directo do Jockey. De acordo com as previsões das partes, as vendas do Jockey na Alemanha deverão descer em resultado desta concorrência ([...]). O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante no mercado alemão dos fungicidas para tratamento de sementes de centeio, trigo e triticale.

(1139) No Reino Unido, as vendas do Jockey representam cerca de [20-30] % do mercado. Com a sua actual quota de mercado de [30-40] %, a Bayer continuaria a deter uma quota de mercado bastante elevada se conseguisse captar uma parte significativa das actuais vendas do Jockey. Em consequência, a Bayer propõe a concessão, no Reino Unido, de uma licença exclusiva para o Baytan, à base de triadimenol (incluindo a marca registada Baytan, por um período de [...]). De acordo com os dados relativos a 2000 fornecidos pelas partes, após a execução das medidas propostas, a Bayer deterá uma quota de mercado de [20-30] % resultante das vendas de Subitol (bitertanol), mais a que conseguir conquistar com o produto à base de fluquinconazol para o qual possuirá uma licença co-exclusiva. Não é, contudo, provável que consiga conquistar os [20-30] % actualmente detidos pelo Jockey da CAS, uma vez que este produto será igualmente vendido pelo comprador do ingrediente activo fluquinconazol. Além disso, as partes prevêem que, em 2004, o Subitol deterá [10--20] % do mercado, enquanto a quota de mercado do Jockey será de [20-30] %. Tal como na Alemanha, a Monsanto está a lançar o Latitude no Reino Unido. Ao contrário do que acontece na Alemanha, as partes não consideram, aparentemente, que o lançamento deste produto venha a enfraquecer a posição de mercado do Jockey. Não obstante, o Latitude é um concorrente directo do Jockey. O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante no mercado britânico dos fungicidas para tratamento de sementes de centeio, trigo e triticale.

b) ***Tratamento de batata de semente***

(1140) A Comissão concluiu que a transacção proposta, tal como foi notificada, criaria ou reforçaria uma posição dominante nos mercados belga, francês, irlandês, neerlandês e britânico dos fungicidas para o tratamento de batata de semente.

(1141) As medidas de correcção que afectam estes mercados são a transferência de um máximo de acordos de distribuição entre a ACS e terceiros para o comprador das actividades da ACS na área do tratamento de sementes e o termo dos restantes acordos de distribuição com terceiros. Estas medidas eliminam inteiramente a sobreposição e garantem a existência de, no mínimo, um distribuidor possível e viável para estes produtos, que é o comprador das actividades da ACS na área do tratamento de sementes. [...]. Isto contribuiria igualmente para eliminar a sobreposição neste mercado.

(1142) O teste de mercado da solução proposta confirmou, no essencial, que as medidas em causa serão suficientes para resolver o problema de concorrência levantado pela transacção proposta. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante nos mercados belga, francês, irlandês, neerlandês e britânico dos fungicidas para o tratamento de batata de semente.

V.6. *CONTROLO PROFISSIONAL DE PARASITAS*

(1143) A fim de dissipar as preocupações em matéria de concorrência identificadas no segmento das geleias e iscos contra baratas, a Bayer propôs a alienação da totalidade da produção de fipronil da ACS destinada ao controlo profissional de parasitas. Contudo, a Bayer tem o direito de substituir este compromisso pela concessão, para a Europa e os Estados Unidos, de uma licença exclusiva e irrevogável de produção, utilização e venda de formulações à base de imidaclopride para utilização como geleia e isco contra baratas e como termiticida. Esta opção apenas poderá ser proposta no caso de a Bayer encontrar um comprador viável, aceite pela Comissão, que esteja disposto a adquirir a produção de imidaclopride para utilização como geleia e isco contra baratas e como termiticida no âmbito do controlo profissional de parasitas na Europa e nos Estados Unidos.

(1144) O compromisso proposto como primeira opção consiste na alienação do produto mais vendido neste mercado e oferece uma alternativa de qualidade aos clientes. A segunda opção é igualmente aceitável, na medida em que o direito de aprovação da Comissão assegura a escolha de um comprador adequado. Além disso, os candidatos a compradores devem, à partida, estar em condições de comprar igualmente a produção dos Estados Unidos. Nesta base, a Comissão considera que não será criada ou reforçada qualquer posição dominante nos mercados das geleias e iscos contra baratas identificados *supra*.

V.7. *ECTOPARASITICIDAS PARA PEQUENOS ANIMAIS*

(1145) A Bayer comprometeu-se a alienar as existências, as formulações e os direitos de propriedade intelectual relacionados com o fipronil, sobretudo patentes e denominações comerciais, tecnologia, direitos de registo e documentação, bem como os activos de produção de fipronil de Elbeuf, França. A Bayer comprometeu-se igualmente a transferir para o comprador do ramo do fipronil os acordos de licenciamento e de fornecimento, bem como o acordo de investigação de novos produtos concluído entre a ACS SA e a Merial. A Bayer comprometeu-se ainda a ceder gratuitamente à Merial os direitos de propriedade intelectual para a transformação de fipronil de qualidade técnica em fipronil de qualidade veterinária.

(1146) Quanto ao período de transição compreendido entre a aquisição da ACS pela Bayer e a venda das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer assumiu igualmente uma série de obrigações, enunciadas no parágrafo 41.º do anexo da presente decisão, em relação à Merial, destinadas a assegurar que a Merial obtém todo o fipronil de que necessita para produzir Frontline, e comprometeu-se a, mediante pedido da Merial, integrar, de forma irrevogável, essas obrigações no acordo de fornecimento de fipronil, antes da venda das actividades ligadas ao fipronil.

(1147) A Comissão registou que, no caso de a Merial não autorizar a transferência do acordo de fornecimento de fipronil para o comprador das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer se compromete a honrar as suas obrigações perante a Merial, mesmo após a venda das actividades ligadas ao fipronil.

(1148) Os compromissos acima descritos garantem que a Merial não ficará sujeita à conduta estratégica da Bayer no que respeita à regularidade dos fornecimentos de fipronil. Com efeito, no período de transição entre a compra da ACS pela Bayer e a venda das actividades ligadas ao fipronil, as obrigações assumidas pela Bayer para garantir a continuidade do fornecimento de fipronil reduzirão consideravelmente os incentivos da Bayer para excluir a Merial ou para a disciplinar confrontando-a com essa ameaça. Por outro lado, após a venda das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer deixará de estar em condições de assumir uma conduta tendente a excluir a Merial, nem terá qualquer incentivo para o fazer, uma vez que esta empresa poderá adquirir a matéria-prima para o Frontline junto de um fornecedor independente da Bayer.

(1149) No caso de a Merial não autorizar a transferência do acordo de investigação de novos produtos que concluiu com a ACS para o comprador das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer voluntarizou-se para vender, a uma empresa especializada de I & D, os sectores pertinentes das actividades de investigação da ACS consagradas à saúde animal actualmente desenvolvidas para a Merial. [...]. As novas substâncias desenvolvidas para avaliação como insecticidas serão obtidas (i) através da síntese, pela própria empresa de investigação, de estruturas químicas potencialmente úteis no âmbito da protecção das culturas orientada, principalmente, para insecticidas ou (ii) [...], que, para utilizações veterinárias, serão licenciadas, com carácter de exclusividade, e reservadas para avaliação no interesse da Merial. A Bayer compromete-se a financiar as actividades de investigação fitossanitária desenvolvidas pela empresa de I & D [...].

(1150) Para o período de transição compreendido entre a compra da ACS pela Bayer e a transferência do acordo de licenciamento do fipronil e o acordo de investigação de novos produtos para o comprador das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer adoptou uma série de derrogações e obrigações adicionais ao acordo de licenciamento e ao acordo de investigação de novos produtos, enunciadas no parágrafo 184 do anexo da presente decisão, e comprometeu-se a, mediante pedido da Merial, integrar, de forma irrevogável, tais derrogações e obrigações nos contratos, antes da venda das actividades ligadas ao fipronil.

(1151) A Comissão registou que, no caso de a Merial não autorizar a transferência do acordo de licenciamento do fipronil e do acordo de investigação de novos produtos para o comprador das actividades ligadas ao fipronil, a Bayer se compromete a respeitar as derrogações e obrigações assumidas perante a Merial, mesmo após a venda das actividades ligadas ao fipronil.

(1152) Em resultado desta venda, após a concentração, cessarão todas as relações entre a Bayer e a Merial em matéria de investigação, na medida em que a Bayer não terá acesso aos resultados veterinários das actividades de investigação agrícola desenvolvida pela empresa de I & D exclusivamente para a Merial, do mesmo modo que a Merial não terá acesso aos resultados das actividades de investigação agrícola da Bayer desenvolvidas no âmbito das suas próprias actividades no domínio da veterinária.

(1153) Além disso, o termo das relações em matéria de investigação entre a Merial e a Bayer não comprometerá a capacidade da Merial de manter uma posição concorrencial no mercado dos adulticidas e produtos combinados, quer a curto, quer a longo prazo. No que respeita ao curto prazo, a investigação de mercado revelou que a posição da Merial no mercado dos adulticidas e produtos combinados não deverá alterar-se consideravelmente nos próximos três a cinco anos, podendo mesmo reforçar-se com o previsto lançamento do Frontline Plus no mercado europeu.

(1154) A longo prazo, a Merial poderá manter uma posição concorrencial neste mercado, tendo em conta o seu acesso privilegiado às actividades de investigação da empresa de investigação supramencionada e às actividades de investigação da Merck. Além disso, a Merial poderá concluir acordos de I & D com outras empresas agroquímicas, bem como com universidades, institutos de investigação ou outros terceiros que possuam substâncias químicas. A investigação de mercado revelou não só que outras empresas veterinárias (como a Pfizer, por exemplo) podem estar activas no mercado dos adulticidas e produtos combinados sem investigação agrícola, mas também que há empresas agroquímicas que não levantariam qualquer objecção à conclusão de acordos de I & D com a Merial tendo em vista o desenvolvimento de adulticidas e produtos combinados inovadores a partir dos resultados das suas actividades de investigação agrícola.

(1155) Além disso, a longo prazo, não é de excluir o lançamento de adulticidas ou produtos combinados inovadores por empresas veterinárias que não a Bayer e a Merial, como, por exemplo, pela Pfizer e pela Novartis (que demonstraram ter uma capacidade de I & D suficientemente forte no sector dos ectoparasiticidas para pequenos animais), quer isoladamente, quer em cooperação com empresas agroquímicas.

(1156) À luz dos compromissos acima enunciados, a Comissão considera que, neste mercado, não será criada ou reforçada qualquer posição dominante.

VI. **CONCLUSÕES**

(1157) A Comissão concluiu que a concentração notificada, tal como é alterada pelos compromissos assumidos pela Bayer, não criará nem reforçará uma posição dominante em qualquer dos mercados avaliados supra.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação notificada, pela qual a Bayer adquire o controlo exclusivo da Aventis Crop Science Holding SA, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do regulamento das concentrações, alterada em conformidade com o anexo da presente decisão, é declarada compatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2.º

O artigo 1.º fica subordinado ao pleno respeito das condições enunciadas nos parágrafos 35 a 186 do anexo da presente decisão, com excepção das disposições dos parágrafos 41 e 184, que são aplicáveis durante o período de transição compreendido entre a aquisição da ACS pela Bayer e a venda das actividades ligadas ao fipronil. O artigo 1.º está igualmente subordinado ao pleno respeito das condições enunciadas nos parágrafos 189, 190 e 224 do anexo da presente decisão.

Artigo 3.º

O artigo 1.º fica subordinado ao pleno cumprimento das obrigações enunciadas nos parágrafos 187 a 241 do anexo da presente decisão, com excepção dos parágrafos 189, 190 e 224, que constituem condições nos termos do artigo 2.º

Artigo 4.º

É destinatária da presente decisão:

Bayer AG
D-51386 Leverkusen

Feito em Bruxelas, em 17 de Abril de 2002.

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão

ANEXO

O texto original integral das condições e obrigações referidas nos artigos 2.º e 3.º pode ser consultado no seguinte sítio Web da Comissão:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html