II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 26 de julio de 2000

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

(Asunto nº COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis)

Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo

[notificada con el número C(2000) 2309]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2004/310/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

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

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

Vista la decisión de la Comisión de 21 de marzo de 2000, de iniciar un procedimiento en este asunto,

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

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

Considerando lo siguiente:

(1) El 18 de febrero de 2000, la Comisión recibió la notificación de una concentración propuesta por la cual las empresas Novartis AG («Novartis») y AstraZeneca PLC («AstraZeneca») escindirían y fusionarían sus actividades en el ámbito fitosanitario en una empresa de nueva creación, Syngenta AG («Syngenta»). Novartis también transferiría a Syngenta su actividad en el sector de las semillas.

(2) Tras examinar la notificación, la Comisión concluyó que la operación notificada corresponde al ámbito del Reglamento (CEE) nº 4064/89 y que plantea serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común. Por tanto, el 21 de marzo de 2000, la Comisión decidió iniciar un procedimiento de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones.

LAS PARTES

(3) Novartis fue creada por la fusión entre Ciba-Geigy y Sandoz en diciembre de 1996 [4]. Novartis es un grupo multinacional de empresas que actúan a escala mundial en el ámbito de las ciencias de la vida. Su actividad se

[1] DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificación en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] DO C 92 de 16.4.2004.
[4] Decisión 97/469/CE de la Comisión (asunto IV/M.737, Ciba-Geigy/Sandoz); DO L 201 de 29.7.1997, p. 1.

centra en la atención sanitaria (productos farmacéuticos y productos genéricos), la actividad agrícola (protección de los cultivos, semillas y salud animal) y la salud del consumidor (nutrición y automedicación).

(4) AstraZeneca fue creada por la fusión entre Astra AB y Zeneca Group PLC en la primavera de 1999 ([5]). Las actividades de AstraZeneca son la investigación, el desarrollo, la producción y la comercialización de productos farmacéuticos y agroquímicos.

CONCENTRACIÓN

(5) Novartis realizará una reorganización interna de modo que su actividad agroquímica no situada en EE.UU., así como su actividad de semillas no situada en EE.UU. las realice una empresa de nueva creación, Novartis Agribusiness AG, y su actividad agroquímica en EE.UU., así como su actividad en el sector de las semillas en EE.UU., las realice una empresa de EE.UU., Novartis US Co. La actividad de salud animal de Novartis no se incluirá en la transacción. Posteriormente, Novartis se separará de Novartis Agribusiness AG en favor de sus accionistas, mediante una emisión de derechos de suscripción, y Novartis US Co se separará mediante una distribución de sus acciones a los accionistas de Novartis (o a un administrador que actúe en nombre de todos los accionistas de Novartis). Novartis Agribusiness AG se fusionará con Syngenta con arreglo a la legislación suiza y Novartis US Co se fusionará con Syngenta en el marco de una concentración triangular prevista por la legislación de EE.UU. De esta manera, los accionistas de Novartis, una vez realizada la transacción, tendrán también acciones de Syngenta.

(6) AstraZeneca realizará una reorganización interna para separar su actividad agroquímica de la actividad que pretende conservar, a fin de que la actividad agroquímica pueda transferirse a Syngenta. AstraZeneca repartirá dividendos entre sus accionistas, reparto que se traducirá en la transferencia de acciones de Syngenta. Por tanto, los accionistas de AstraZeneca, una vez realizada la transacción, tendrán también acciones de Syngenta.

(7) Por tanto, la operación notificada constituye una concentración en el sentido de la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

([5]) Decisión de la Comisión de 26.2.1999, asunto IV/M.1403 — Astra/Zeneca.

DIMENSIÓN COMUNITARIA

(8) El volumen de negocios total a escala mundial en 1998 de las empresas afectadas excede de 5 000 millones de euros (Novartis, […] (*), AstraZeneca […]*). El volumen de negocios a escala comunitaria de las actividades pertinentes, tanto de Novartis como de AstraZeneca, excede de 250 millones de euros (Novartis, […]*, AstraZeneca […]*). Ni Novartis ni AstraZeneca alcanzan más de dos tercios de su volumen de negocios total a escala comunitaria en un mismo Estado miembro. Por tanto, la concentración corresponde al ámbito del Reglamento de concentraciones.

(9) La operación corresponde al ámbito de la cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 2 del protocolo 24 del Acuerdo EEE, dado que la concentración creará o consolidará una posición dominante a consecuencia de la cual la competencia se verá considerablemente obstaculizada en los territorios de los Estados de la AELC o en una parte sustancial de los mismos.

EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

(10) La concentración afecta a los sectores económicos de sustancias químicas fitosanitarias y de semillas. Novartis transferirá sus actividades en las áreas fitosanitaria y de semillas a Syngenta, mientras que AstraZeneca solamente transferirá sus actividades en el ámbito fitosanitario.

(11) Los productos fitosanitarios protegen a los cultivos contra todos los daños causados por la maleza, insectos u hongos. Los productos fitosanitarios se suelen subdividir según la plaga que vayan a controlar. Las partes sugieren que los principales grupos de productos son los siguientes:

— fungicidas (para el control de los hongos);

— herbicidas (para el control de la maleza);

— herbicidas no selectivos (para el control de la maleza);

— insecticidas (para el control de insectos);

— nutrientes («oligoelementos») para superar síntomas de carencia, por ejemplo carencia de hierro;

(*) Algunas partes de este texto se han modificado para asegurar que no se revela información confidencial; estas partes figuran entre corchetes y están señaladas con un asterisco.

— tratamiento de semillas para la protección de las semillas y plantas contra enfermedades e insectos;

— reguladores del crecimiento de las plantas;

— productos industriales para el control de la maleza;

— insecticidas no agrícolas;

— sustancias activas.

Además de los productos fitosanitarios, Syngenta también tendrá actividad en los mercados de semillas.

(12) La concentración no suscita problemas de competencia en los mercados de nutrientes, de productos de control industrial de la maleza, de insecticidas no agrícolas y de sustancias activas. En la decisión en virtud de la letra c) del apartado 1 del artículo 6, la Comisión expresó serias dudas relativas a los mercados de rodenticidas. Estas dudas se basaron en el hecho de que, aunque la actividad de Novartis no se transfiera a Syngenta, los directivos de Novartis estarán representados en las estructuras de dirección de Syngenta. Además, según un competidor, la cuota de mercado conjunta de las dos entidades sería considerable. Sin embargo, las ventas totales de rodenticidas de Novartis son pequeñas ([…]* euros) y […]*. Por tanto, las serias dudas de que la concentración pudiera llevar a la creación de una posición duopolística dominante en algunos mercados de rodenticidas, expresada en la decisión de la letra c) del apartado 1 del artículo 6, son infundadas.

(13) Por las razones que se indican a continuación, la concentración daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en los siguientes mercados:

mercados de fungicidas:

— fungicidas para cereales en Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Finlandia;

— fungicidas para remolacha azucarera en Francia, Italia, España y Bélgica;

— fungicidas para la patata en Suecia;

— fungicidas para tratar el mildiú polvoroso de la vid en Austria y fungicidas para tratar la botritis de la vid en Austria y Francia.

mercados de herbicidas:

— herbicidas para el maíz en Francia, Alemania, Países Bajos y Bélgica;

— herbicidas para la patata en Bélgica y Francia;

— graminicidas de post-emergencia para la patata en Dinamarca;

— graminicidas de post-emergencia para la remolacha azucarera en el Reino Unido, Bélgica y Dinamarca;

— graminicidas de post-emergencia para semillas oleaginosas en Alemania, Reino Unido y Dinamarca;

— herbicidas para frutas y frutos de cáscara en Francia;

mercados de insecticidas foliares:

— cereales en Bélgica, Dinamarca, Francia y Alemania;

— plantas forrajeras en Francia;

— patatas en Francia;

— hortalizas en Francia.

mercados de tratamiento de semillas:

— cereales en España;

reguladores del crecimiento de las plantas:

— plantas ornamentales en Bélgica, Países Bajos y Francia.

SEMILLAS

(14) La actividad de semillas de Novartis se transfiere a Syngenta. AstraZeneca opera su actividad de semillas a través de una empresa de riesgo compartido con Cosun. Esta empresa de riesgo compartido se denomina Advanta. Esta actividad no se transferirá a Syngenta y las acciones siguen siendo propiedad de AstraZeneca. Sin embargo, sigue habiendo relaciones entre la actividad de AstraZeneca que se transferirá a Syngenta y la empresa de riesgo compartido Advanta. [Secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*.

(15) [Secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*. Esta obligación no es aplicable a la actividad de semillas de Novartis que se transferirá a Syngenta. [Secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*.

(16) [Secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*.

(17) La relación contractual existente entre el grupo Zeneca y Advanta crea un vínculo entre Syngenta y Avanta, dos empresas de semillas que producen semillas de remolacha azucarera. […]* Sólo existen otros dos competidores importantes de semillas de remolacha azucarera, KWS y Danisco.

(18) AstraZeneca garantizará que [secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*. Esto significa que [secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*.

(19) La Comisión considera que, en vista de lo anterior, [secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]* no es necesario seguir investigando las consecuencias de la concentración en los mercados de semillas, dado que [secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]* suprime la ventaja que habría recibido Syngenta de [secreto comercial de AstraZeneca — relaciones contractuales]*.

A. **MERCADOS DE PRODUCTO DE REFERENCIA**

FUNGICIDAS

FUNGICIDAS Y SU USO

(20) Los fungicidas son agentes utilizados para controlar enfermedades de las plantas producidas en especial por los hongos. Las enfermedades que atacan a un cultivo, como por ejemplo una cosecha de cereales, varían en función de la variedad que se haya plantado ese año, las condiciones climatológicas y el cultivo. La variedad del cultivo determinará su resistencia a una serie de enfermedades como el mildiú polvoroso, la roya, la melanosis o la cercosporelosis. Las condiciones climatológicas influirán en el tipo y la intensidad del ataque. El método de cultivo puede disminuir el riesgo de que se desarrollen ciertas enfermedades. Por ejemplo, la adecuada rotación de cultivos o el correcto arado del campo reduce los riesgos de determinadas enfermedades.

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

(22) Si se presentan varias enfermedades y un solo ingrediente activo no puede controlar toda la gama, el agricultor bien prepara una mezcla de varios productos activos, o bien utiliza un producto preformulado que contenga una mezcla de varios ingredientes activos. Tal producto preformulado es, por lo general, un 5-15 % más barato que la mezcla realizada por el agricultor de las sustancias activas. Como el espectro de la enfermedad varía durante la temporada en respuesta a las cambiantes condiciones atmosféricas, los productos se modifican para adaptarse a las características reales de la enfermedad.

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

(24) El agricultor, al decidir cuánto gastará en fungicidas, comparará el coste total de su programa de fungicidas con el aumento esperado de la producción y el consiguiente aumento de los ingresos, que dependerá del precio que reciba por su cosecha. Dado que no puede preverse con exactitud la gravedad de las enfermedades, el aumento previsto de la producción y el precio de la cosecha, el beneficio adicional que puede esperarse de un programa fungicida (más caro) tiene que ser considerablemente superior al (sobre) precio del mismo.

DESCRIPCIÓN DE LAS DEFINICIONES DE MERCADO

(25) Las partes se remiten a decisiones anteriores ([6]) en las que la Comisión ha considerado que es adecuado desglosar los fungicidas por tipo de planta, puesto que las diversas plantas tienen enfermedades distintas (si bien coinciden en parte). Sobre esta base, las partes han identificado mercados distintos de fungicidas para los cereales, remolachas azucareras, semillas oleaginosas, plantas forrajeras, patatas, tabaco, frutas y frutos de cáscara, hortalizas y plantas ornamentales. La investigación de mercado ha confirmado en general que una evaluación del sector de los fungicidas por cultivos es un punto de partida adecuado.

(26) Sin embargo, de la investigación de mercado también se desprende que los mercados según el desglose efectuado supra pueden subdividirse a su vez según el tipo de cultivo [por ejemplo, los cereales se subdividen en trigo, cebada, avena, centeno y triticale ([7])] y/o por referencia a una enfermedad particular (por ejemplo, las enfermedades principales del trigo son el mildiú polvoroso, la roya, la cercosporelosis y la melanosis; las principales enfermedades de la cebada son el mildiú polvoroso, la roya, la cercosporelosis, la rincosporiosis y la helmintosporiosis).

(27) Al parecer, el único cultivo donde puede realizarse un nuevo desglose, según lo definido por las partes, son las «frutas y frutos de cáscara» donde, por las razones indicadas en los considerandos 44-46, los fungicidas para cada una de las enfermedades principales de la uva deben considerarse mercados de producto distintos.

(28) Las partes alegan que existe un mercado global de fungicidas para cereales. Los terceros alegan, y han proporcionado información en este sentido, que el mercado podría ser más estrecho, a saber, un mercado de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas. En tal mercado, las partes alcanzarían una posición dominante en varios mercados de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas. Sin embargo, puesto que la Comisión ha llegado a la conclusión de que en los mercados globales de fungicidas para cereales las partes serían dominantes, la Comisión ha considerado, a efectos de esta decisión, el mercado global de fungicidas para cereales como el mercado de producto de referencia.

(29) Por último, aunque técnicamente hablando es posible cambiar la producción entre un fungicida y otro, apenas hay sustitución de la oferta entre estos productos. Esto se debe a la existencia de patentes y al proceso oficial de registro de los productos fitosanitarios (que se tratará más detalladamente en los considerandos 84-88). Esta observación también es válida para los otros productos fitosanitarios tratados en la presente Decisión.

FUNGICIDAS PARA CEREALES BASADOS EN ESTROBILURINAS

(30) En esta sección, que trata de productos formulados, se entiende por estrobilurinas los productos formulados que contienen una sustancia activa de la clase química de las estrobilurinas. El producto formulado es bien una estrobilurina pura, es decir, que contiene una sola sustancia activa de la clase de las estrobilurinas (por ejemplo, el producto Amistar de AstraZeneca, cuya única sustancia activa es la azoxistrobina) o un producto de mezcla, es decir, que contiene una sustancia activa de la clase de las estrobilurinas y una o más sustancias activas de otras clases (por ejemplo, el producto Juwel Top de BASF, que contiene una mezcla de kresoxim metilo [estrobilurina), epoxiconazol (de la clase química de los triazoles ([8])] y fenpropimorf [de la clase química de las morfolinas ([9])]. Cabe observar que para el sector, y en la estrategia de mercado interna de las partes, todos estos productos formulados se consideran estrobilurinas.

(31) Las estrobilurinas constituyen la clase más reciente de sustancias activas fungicidas. Son fungicidas foliares (fungicidas que se aplican mediante pulverización en las hojas) de amplio espectro (activos contra varias enfermedades) y pueden utilizarse en una amplia gama de cultivos en todo el mundo, particularmente trigo, cebada, arroz, vid, plátano, frutas de árboles, césped y distintas hortalizas. Las estrobilurinas son eficaces en pequeñas dosis y controlan los hongos interrumpiendo la producción de energía. Aunque pueden actuar de forma sistémica ([10])

([6]) Decisión de 9.8.1999 en el asunto IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (DO C 254 de 7.9.1999, p. 5); Decisión de 17.7.1996 en el asunto IV/M.737 — Ciba-Geigy/Sandoz (DO L 201 de 29.7.1997, p. 1).

([7]) Cruce entre dos plantas con distinto números de genes, que proporciona una gran producción y tiene un elevado contenido proteínico.

([8]) Los triazoles son fungicidas de amplio espectro que se utilizan como vaporizadores foliares o revestimientos para semillas en una gama amplia de cosechas en todo el mundo, particularmente trigo, cebada, vid, plátano, fruta de árboles, césped y diversas hortalizas. Los triazoles son sistémicos en la planta y curativos en general. Son eficaces en bajas dosis y controlan los hongos inhibiendo la síntesis de ergosterol (un componente clave de las membranas celulares) por medio de la inhibición de la enzima 14-demetilasa. Esta enzima es diferente de las enzimas inhibidas por las morfolinas.

([9]) Las morfolinas (incluidas las piperidinas) son fungicidas de relativamente estrecho espectro, que se utilizan fundamentalmente como fungicidas foliares en el trigo y la cebada en Europa. Son eficaces en dosis moderadas y controlan los hongos inhibiendo la síntesis del ergosterol. Las morfolinas son sistémicas en la planta y curativas. También son activas con vapor.

([10]) Sistémico significa el movimiento de una sustancia química dentro de la planta a fin de proteger (nuevas) partes de la planta que no se han pulverizado directamente.

y/o con vapor ([11]), tienen un poder curativo limitado. Hasta ahora, los productos basados en estrobilurinas se han introducido en Europa en los cultivos de cereales (principalmente trigo y cebada) y para las uvas.

(32) Además de su actividad de control de enfermedades de amplio espectro, los fungicidas basados en estrobilurinas (es decir, los productos formulados) son los únicos productos que, cuando se utilizan en cereales, incrementan considerablemente la producción, incluso en ausencia de enfermedad. Los productos basados solamente en las otras clases de fungicidas, principalmente (tri)azoles y morfolinas, no tienen esta actividad de aumento de la producción. Se ha afirmado que estas otras clases no sustituyen fácilmente a las estrobilurinas. En otros términos, según terceros, aunque las estrobilurinas han sustituido (y pueden seguir haciéndolo) a los triazoles y morfolinas en los principales mercados cerealistas, es improbable que suceda lo contrario. Por esta razón, los terceros afirman que existe un mercado de producto distinto de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas.

(33) Por lo que se refiere a los cereales, existen muchos datos sobre la mayor producción resultante del uso de estrobilurinas y, junto con el amplio espectro de enfermedades, estos beneficios figuran ampliamente en la documentación de promoción de los productos a base de estrobilurinas. Los agricultores reconocen estos beneficios, ya que están dispuestos a pagar un considerable exceso de precio de entre el 50 % y el 150 % por productos a base de estrobilurinas en comparación con los productos no basados en estrobilurinas.

(34) Según un documento de Novartis de marzo de 2000 ([12]), las estrobilurinas, en la práctica, han permitido obtener por término medio en los últimos tres años una producción superior en 1 t/ha a la obtenida con los triazoles en el Reino Unido. «Incluso cuando se recortó el relleno del grano en 1999, las estrobilurinas añadieron un 0,7 t/ha adicional sobre los triazoles. Con una previsión de los precios del trigo de alrededor de 65 £/t en otoño, 0,7 t tienen un valor de 45 £. Con los programas fungicidas basados en estrobilurinas que cuestan alrededor de 20 £/ha más que los programas a base de triazoles, esto supone un gran rendimiento de la inversión.» Para la cebada, el otro cereal principal, el beneficio procedente de las estrobilurinas es menor: unos ingresos adicionales de 32 £/ha por un gasto adicional en fungicidas de 22 £/ha para la cebada de invierno y un gasto adicional de 20 £/ha para la cebada de primavera. Estos datos del Reino Unido parecen ser válidos también para Francia ([13]) y Alemania ([14]). Éstos son los tres países principales de fungicidas para cereales, que cuentan con casi el 90 % del consumo total del EEE y considerablemente más del 90 % del consumo de estrobilurinas.

(35) Existen fuertes indicios de que, sobre la base de los datos anteriores, un hipotético monopolio de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas pudiera subir los precios de estos productos en un 5-10 % de forma duradera. Un incremento de los precios de un programa de estrobilurinas del 5 % añadiría 2,5 £/ha al coste de producción. El margen para el agricultor seguiría siendo de 22,5 £/ha para el trigo y de 7,5 £/ha y 9,5 £/ha para la cebada de invierno y primavera respectivamente. Con un incremento de los precios del 10 %, el margen para el agricultor seguiría siendo de 5 £/ha para la cebada de invierno. El incremento de los precios del 5-10 % seguiría permitiendo un mayor margen para el agricultor en comparación con el uso de un programa de fungicidas no basado en estrobilurinas, y podría resultar rentable para el hipotético monopolio de estrobilurinas.

(36) Además, un competidor ha calculado, basándose en la información de las partes sobre los aumentos de producción, que en un programa típico de tres vaporizaciones (véanse los considerandos 111-113 infra), el agricultor recibiría el mismo margen neto utilizando un programa de estrobilurinas que si utilizase un programa puro no basado en estrobilurinas, incluso si un productor monopolista aumentase los precios de las estrobilurinas en un 77 %.

Observaciones de las partes

(37) En su respuesta al pliego de cargos (en adelante denominada «la respuesta»), las partes señalan que las estrobilurinas no constituyen un mercado distinto en la medida en que deben mezclarse con otros productos para obtener un control satisfactorio de las enfermedades en cualquier situación y contra cualquier agente patógeno. Si bien este argumento sobre el uso final de las estrobilurinas es correcto desde el punto de vista de los hechos, no es pertinente para la definición de mercado de producto, pues no aborda la cuestión de si un hipotético monopolista puede aumentar sus precios y seguir obteniendo beneficios.

(38) Las partes indican en la respuesta que en Alemania se sustituyeron las estrobilurinas por triazoles y/o morfolinas en la temporada de 1999, donde la superficie cultivada total tratada con estrobilurinas disminuyó en comparación con 1998 (véase también la sección sobre el

([11]) Activas con vapor significa la capacidad de una sustancia química para controlar enfermedades sólo mediante su componente volátil. La sustancia química no se fija en la planta, ni entra en ella.

([12]) «A Compilation of Strobilurin Related Questions and Answers», documento distribuido en el Reino Unido.

([13]) Véanse los datos de las «Perspectives Agricoles, Février 2000, págs. 61-65», págs. 61-65, por lo que respecta a los beneficios brutos y netos resultantes de los tratamientos con estrobilurinas en comparación con los tratamientos sin estrobilurinas.

([14]) Véanse los datos de «Welche Fungizidstrategien im Weizen 2000?», publicado en Top Agrar 1/2000, págs. 52-57.

mercado alemán de fungicidas para cereales a base de estrobilurinas). Según se indica más adelante, se trata de una característica excepcional debida al desarrollo de la resistencia al producto de BASF a base de estrobilurinas, mientras que AstraZeneca, el otro único productor de estrobilurinas en 1999, seguía teniendo limitaciones de capacidad. Además, de los documentos presentados por las partes se deduce que se espera que los fungicidas basados en estrobilurinas cobren más importancia por lo que respecta a los cereales, en detrimento de las otras clases químicas.

(39) En la respuesta, las partes discuten que las estrobilurinas sean capaces de aumentar considerablemente la producción en ausencia de enfermedades, y señalan en cambio que el aumento de la producción es el resultado de un mejor control de las enfermedades. Sin embargo, la documentación promocional de las partes hace referencia al llamado «efecto de enverdecimiento» resultante del uso de estrobilurinas. Este efecto de enverdecimiento, sin relación alguna con el control de enfermedades, dará al cereal un período más largo para aumentar el peso del grano y por tanto la producción total. Aunque se afirme que este efecto de enverdecimiento como tal no justifica por sí mismo el uso de fungicidas basados en estrobilurinas (pues la producción adicional que puede atribuirse al efecto de enverdecimiento no compensa el precio de las estrobilurinas), es un elemento importante y único de estos fungicidas en comparación con otras clases químicas.

(40) Por último, las partes no están de acuerdo con que un hipotético monopolista estaría en condiciones de subir los precios un 10 % de manera no transitoria. Las partes sostienen que si las estrobilurinas cuestan, según lo indicado anteriormente, un 50-150 % más que los tratamientos sin estrobilurinas, el mercado global de cereales debería haber aumentado un 7-15 % por año a la luz del índice de penetración de las estrobilurinas. Sin embargo, el valor global del mercado ha disminuido. La Comisión no considera que sobre la base de las diferencias de precios relativas y de los índices de penetración, pueda llegarse correctamente a una conclusión matemática en cuanto al tamaño del mercado global, sin información suficiente sobre otras variables tales como la disminución del área cultivada de cereales, las condiciones meteorológicas y otras que pueden reducir la necesidad de tratamientos con fungicidas, la disminución del precio de las formulaciones no basadas en estrobilurinas, etc.

(41) Además, las partes alegan que el ejemplo de la cebada descrito *supra* (sobre la base de la documentación promocional de Novartis) es menos representativo que el caso del trigo. Esto es reconocido por la Comisión. Las partes declaran en la respuesta que el beneficio para el agricultor sería marginal, pero que se darían los mismos riesgos que para el trigo, y que tal aumento llevaría al productor a sacrificar su cuota de mercado de cebada. Sin embargo, esto no está documentado. El margen restante seguiría basándose en las circunstancias excepcionales de 1999. Por tanto, el riesgo que corre el agricultor le da un margen mínimo de 5 £/ha (con un incremento de los precios del 10 %). En mejores circunstancias climatológicas, sería superior. Por tanto, un incremento de los precios de entre un 5-10 % podría ser rentable para un hipotético monopolista, pues en vista del mínimo margen que tendría el agricultor productor de cebada de primavera, éste no dejaría las estrobilurinas hasta tal punto que el incremento de los precios no fuera rentable.

(42) Finalmente, las partes indican que, por lo que respecta al ejemplo proporcionado por un competidor de que el propio agricultor lograría el mismo margen neto si los precios de las estrobilurinas aumentasen un 77 %, ningún agricultor haría una inversión equivalente a la previsión de ingresos sin tener en cuenta los riesgos implicados. Esto es reconocido por la Comisión. Sin embargo, el ejemplo muestra que, si el margen adicional total sólo desaparece cuando el precio de los fungicidas a base de estrobilurinas aumenta un 77 %, un incremento de los precios del 5-10 % es rentable.

Conclusión

(43) Las partes alegan que existe un mercado global de fungicidas para cereales. Los terceros alegan y han proporcionado información que indica que el mercado podría ser más estrecho, a saber, un mercado de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas. Por las razones indicadas anteriormente, existen fuertes indicios de que existe un mercado distinto de fungicidas basados en estrobilurinas. De ser así, las partes alcanzarían una posición dominante en varios mercados nacionales. Sin embargo, puesto que la Comisión ha llegado a la conclusión de que en los mercados globales de fungicidas para cereales, las partes serían dominantes, la Comisión considera, a efectos de esta decisión, el mercado global de fungicidas para cereales como el mercado de producto de referencia.

FUNGICIDAS PARA EL MILDIÚ POLVOROSO, EL MILDIÚ LANOSO Y LA BOTRITIS EN LAS UVAS

(44) Las partes consideran que los fungicidas para la uva forman parte del mercado de las frutas y frutos de cáscara, pues todos estos cultivos perennes (uvas, frutas de pepita y frutas de hueso, cítricos, aceitunas y frutos de cáscara y bayas) tienen los siguientes elementos comunes: horizontes a largo plazo (alto coste de plantación, periodo de tiempo antes de la primera cosecha y barre-

ras para la salida que dan lugar a que las cosechas se consideren un activo); ser cosechas de alto valor (el coste de la responsabilidad para los productores de productos fitosanitarios, cuando su producto tiene consecuencias negativas inesperadas, puede ser muy alto); la mayor parte de los agricultores venden su producción ellos mismos y tienen contactos directos con los clientes finales y/o los canales de distribución de alimentos; el nivel de subvenciones es muy bajo; y muchos de los productos agroquímicos que se utilizan son los mismos.

(45) La Comisión considera que los fungicidas para la uva deben evaluarse por separado, puesto que los productos formulados que se utilizan, así como las sustancias activas que los componen, difieren en una gran medida entre las uvas y los otros cultivos. Por ejemplo, de las seis sustancias activas de AstraZeneca que se utilizan en las uvas, sólo una se utiliza también para las frutas de pepita y las frutas de hueso, y otra para las aceitunas. De las seis sustancias activas de Novartis, una se utiliza tanto en frutas de pepita como en frutas de hueso, otra en frutas de hueso y otra en cítricos. Por otra parte, hay también sustancias activas que se utilizan en los otros cultivos y que no se utilizan en las uvas. Por tanto, las condiciones de competencia difieren sustancialmente entre las uvas y los otros cultivos perennes.

(46) Las uvas están amenazadas por un gran número de enfermedades. Las tres enfermedades más importantes son el mildiú lanoso, el mildiú polvoroso y el moho gris o botritis. Las partes han declarado que los fungicidas que se utilizan para tratar cada una de las enfermedades son diferentes y específicos, con excepción de tres sustancias activas (diclofluanida, tiofanato-metilo y azoxistrobina) que son eficaces en al menos dos enfermedades. Sin embargo, los productos que contienen estas sustancias activas, así como todas las mezclas preformuladas que se registran para más de una enfermedad, suponen solamente alrededor del 5 % de todos los fungicidas para la uva. Las declaraciones de las partes se han visto confirmadas por la investigación de mercado. Puede por tanto concluirse que los fungicidas para cada enfermedad que amenaza a las uvas, y en especial para el mildiú lanoso, el mildiú polvoroso y la botritis, constituyen mercados de producto distintos.

CONCLUSIÓN SOBRE LOS MERCADOS DE PRODUCTO DE LOS FUNGICIDAS

(47) Las definiciones de los mercados de producto de referencia propuestas por las partes, a saber, un mercado distinto por cada tipo de planta, son apropiadas. Éste es el caso de los siguientes mercados que se tratan en la evaluación: fungicidas para la remolacha azucarera, fungicidas para hortalizas y fungicidas para la patata. La Comisión considera que hay fuertes indicios de que existe un mercado distinto para los fungicidas para cereales basados en estrobilurinas. Sin embargo, de no ser éste el caso, y si el mercado fuera, tal como han alegado las partes, un mercado para todos los fungicidas para cereales, entonces es igualmente probable que la concentración crease una posición dominante en este mercado. Por último, existen mercados distintos de fungicidas que tratan cada una de las enfermedades que afectan a las uvas: mildiú polvoroso, mildiú lanoso y botritis.

HERBICIDAS

(48) Los herbicidas son los agentes que controlan la maleza. Se ha establecido una primera distinción entre herbicidas selectivos y herbicidas no selectivos. Estos últimos, los herbicidas no selectivos, son eficaces contra muchos tipos de plantas, incluidos los cultivos, a los que matarían si se les aplicase. Los herbicidas no selectivos son agentes fitosanitarios diseñados para desherbar los campos después de la recogida de una cosecha y antes de la siembra de la próxima. Solamente AstraZeneca, y no Novartis, fabrica herbicidas no selectivos. Por tanto, con una excepción que se discutirá a continuación (herbicidas para viñedos y huertas), no existen solapamientos en este ámbito.

(49) En cambio, los herbicidas selectivos están pensados para matar solamente la maleza y dejar intacto el cultivo al que se aplican. Desde el punto de vista del agricultor, el tipo de cultivo sobre el que se utiliza un herbicida selectivo es el factor más importante para determinar la capacidad de sustitución de un producto.

(50) Los agricultores también tienen en cuenta los tipos particulares de maleza contra los que el cultivo necesita protección en un momento dado. Con algunas excepciones, las sustancias activas contenidas en las formulaciones de productos herbicidas son principalmente eficaces contra la maleza de una de las dos categorías principales de maleza: maleza de hoja ancha y gramíneas ([15]).

(51) Dado que algunos tipos específicos de cultivos se ven afectados sobre todo por maleza perteneciente a varios tipos, en los que se incluyen la maleza de hoja ancha y las gramíneas, es necesario aplicar tratamientos que controlen ambos tipos de maleza. El agricultor cuenta con dos opciones: bien comprar varios herbicidas con una selectividad específica y mezclarlos bien según los tipos de maleza que aparezcan, o bien comprar un producto ya preparado que contenga la mezcla deseada de sustancias activas para el control de la maleza de hoja ancha y las gramíneas. En el resto de esta decisión, los productos herbicidas eficaces principalmente contra las gramíneas

([15]) La maleza de hoja ancha, como su nombre indica, es maleza con hojas; las gramíneas son hierba. Dentro de estos tipos de maleza es posible realizar una distinción adicional entre maleza anual y maleza perenne. La maleza anual es la maleza que acaba su ciclo de vida (de la germinación de la semilla a la producción de semilla) en una temporada. La maleza perenne permanece viva durante más de una temporada.

se denominarán herbicidas para gramíneas o graminicidas. Los productos eficaces principalmente contra la maleza de hoja ancha se denominarán herbicidas para maleza de hoja ancha. Los productos eficaces contra ambos tipos de maleza (que no son principalmente activos contra las gramíneas o contra la maleza de hoja ancha) se denominarán herbicidas de amplio espectro ([16]).

(52) Otro criterio de selección importante para los agricultores es la época de aplicación del producto, en relación con la aparición del cultivo: es común distinguir entre herbicidas de pre-siembra, de pre-emergencia y de post-emergencia. Los herbicidas de pre-siembra se aplican al suelo inmediatamente antes de sembrarse la semilla. En el tratamiento de pre-emergencia, los herbicidas se aplican inmediatamente antes de la germinación de la semilla, es decir, unos ocho días después de sembrar. Los herbicidas de post-emergencia se aplican al suelo o a las plantas después de la germinación del cultivo.

(53) Además, los productos herbicidas difieren en la medida en que están basados en distintas clases de sustancias químicas activas. Esto es particularmente importante en el ámbito de la gestión de la resistencia. La maleza que se trata frecuentemente con los mismos tipos de herbicidas tiende a desarrollar resistencia contra estos herbicidas en un cierto plazo, a través de un proceso de autoselección. Es por tanto importante contrarrestar esta tendencia a la resistencia eligiendo cuidadosamente (combinaciones de) herbicidas que deberán utilizarse durante la temporada y de una temporada a otra. Por esta razón, los herbicidas los comercializan el fabricante y el distribuidor tanto por sus características protectoras como de resistencia de las sustancias químicas que contienen. También son importantes los procedimientos de tratamiento, incluidos el número de aplicaciones y la posibilidad de mezcla con otros productos para lograr una mayor protección.

(54) La Comisión ha concluido en decisiones anteriores que los herbicidas no selectivos y los herbicidas selectivos no compiten entre sí, con excepción de algunos casos (tal como se verá a continuación). Además, los herbicidas selectivos que protegen distintos tipos de cultivos pertenecen a mercados de producto de referencia distintos (véase IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), puntos 29 y ss., IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), puntos 109 y ss.; IV/M.392 Hoechst/Schering ([17]), puntos 16 y ss., y IV/M.354 American Cyanamid/Shell ([18]), puntos 11 y ss.).

([16]) Un herbicida puede ser de amplio espectro tanto porque la sustancia activa que contiene tiene una actividad de amplio espectro, como porque el producto contiene tanto sustancias activas contra gramíneas como sustancias activas contra maleza de hoja ancha.

([17]) Decisión de 22.12.1993, DO C 9 de 13.1.1994.

([18]) Decisión de 1.10.1993; DO C 273 de 9.10.1993.

(55) En estas decisiones, la Comisión discutió si deberían establecerse otras subdivisiones a efectos de definir el mercado de producto (por ejemplo, sobre la base del espectro del control o del momento de la aplicación). En el asunto IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), la Comisión no estableció otras subdivisiones. En primer lugar, consideró que, teniendo en cuenta la poca definición de las líneas divisorias entre graminicidas, herbicidas de amplio espectro y herbicidas para maleza de hoja ancha, era imposible establecer una clasificación rígida del mercado de producto. Además, consideró que tampoco procedía realizar un desglose basado en el momento de la aplicación, puesto que, al menos antes de la siembra, los herbicidas pre-siembra, de pre-emergencia y de post-emergencia son sustituibles por lo que al agricultor respecta.

(56) Por lo que respecta a los herbicidas para el maíz, el enfoque adoptado en el asunto IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), es decir, definir los mercados de producto de referencia según el tipo de cultivo, parece apropiado también en la presente concentración. Sin embargo, a fin de permitir una comprensión adecuada de las relaciones de competencia entre los distintos tipos de herbicidas selectivos, cabe realizar las siguientes observaciones sobre esta definición de mercado de producto.

(57) En primer lugar, cabe señalar que un herbicida para maleza de hoja ancha no es un sustituto para un graminicida, ni viceversa. Cuando un agricultor observa la presencia de gramíneas en sus campos de cultivo, debe utilizar herbicidas capaces de controlar esta maleza, es decir, necesita graminicidas o herbicidas de amplio espectro; los herbicidas para maleza de hoja ancha no son activos (o, al menos, no lo suficientemente activos) contra las gramíneas. Por esta razón, desde la perspectiva de la demanda, los graminicidas y los herbicidas de amplio espectro pueden ser sustituibles, pero los graminicidas y los herbicidas de hoja ancha no lo son ([19]). Los mismos argumentos se aplican, mutatis mutandis, para el control de la maleza de hoja ancha. De hecho, cuando las gramíneas y la maleza de hoja ancha aparecen simultáneamente (lo que suele suceder), los graminicidas y los herbicidas para maleza de hoja ancha son productos complementarios. Por consiguiente, los dos tipos de productos no compiten entre sí.

(58) Los dos segmentos de mercado complementarios están vinculados sólo mediante la presencia de herbicidas de amplio espectro, que permiten tanto el control de las gramíneas como el control de la maleza de hoja ancha.

([19]) Tal como confirmó un competidor, una eficacia adecuada en sólo uno o dos tipos de maleza anual comercialmente importantes no es suficiente para crear un producto comercial. Además, los herbicidas para gramíneas y los herbicidas para maleza de hoja ancha tampoco son sustituibles desde el lado de la oferta. Esto se debe a la existencia de patentes y al proceso oficial de registro de los productos fitosanitarios (que se discutirá detalladamente en la sección sobre la definición del mercado geográfico).

Para entenderlo, es útil recordar la finalidad de las definiciones de mercado de producto. La definición de un mercado (en el plano de los productos y en el plano de su dimensión geográfica) debe permitir determinar si existen competidores reales, capaces de forzar el comportamiento de las empresas en cuestión e impedir que actúen independientemente de las presiones que ejerce una competencia efectiva ([20]).

(59) El mercado de producto de referencia puede definirse como el grupo de productos más pequeño respecto del cual una empresa, aunque fuera la única que ofreciera estos productos, encontraría rentable imponer un aumento de los precios pequeño, pero significativo (5-10 %) y permanente. Si resultara que para esta hipotética empresa no fuese rentable hacer esto, la conclusión es que existe de alguna manera una presión competitiva suficiente de otros productos y que el mercado de producto de referencia es por tanto más amplio que lo previsto inicialmente.

(60) En este caso, sería lógico preguntarse si un único proveedor hipotético de todos los herbicidas capaces controlar las gramíneas (es decir, graminicidas y, en menor grado, herbicidas de amplio espectro) encontraría rentable aumentar los precios de estos productos de la manera descrita anteriormente. Éste no es necesariamente el caso. Con todo, dado que los herbicidas de amplio espectro compiten con los herbicidas para maleza de hoja ancha, un aumento del precio del primero no sólo llevaría a un descenso de las ventas procedentes de los agricultores que ya no utilizan el producto de amplio espectro para el control de las gramíneas, sino también a un descenso de las ventas procedentes de los agricultores que solían comprar el producto para la maleza de hoja ancha y que han cambiado a herbicidas «puros» para maleza de hoja ancha. En la medida en que muchos compradores de herbicidas de amplio espectro compran el producto para controlar ambos tipos de maleza y que el valor de los productos de amplio espectro es considerable en comparación con los herbicidas para gramíneas, los herbicidas para hoja ancha ejercen una presión competitiva sobre los precios de los herbicidas de amplio espectro y, por tanto, sobre los precios de los graminicidas. Éste es el llamado efecto de la cadena de sustitución ([21]).

(61) La investigación de mercado en el presente caso ha puesto de manifiesto que los herbicidas de amplio espectro para el maíz deben la mayor parte de sus ventas tanto a su capacidad para controlar las gramíneas como a su capacidad para controlar la maleza de hoja ancha. Cabe por tanto establecer una definición de mercado de producto basada en el tipo de cultivo (maíz), pero por lo que respecta a la evaluación del impacto de la actual concentración, debe tenerse en cuenta que las relaciones competitivas entre los productos en cuestión son diferentes de las que prevalecen en circunstancias donde todos los productos son verdaderamente sustituibles.

(62) En segundo lugar, por lo que respecta a la posible distinción entre herbicidas de pre-siembra, de pre-emergencia y de post-emergencia, cabe realizar las siguientes observaciones. Dado que estos tres tipos de herbicidas se utilizan para tratar los mismos tipos de maleza y tienen el mismo grado de eficacia, los agricultores tienen, al menos antes de sembrar, un cierto grado de flexibilidad para elegir el momento de la aplicación. Cabe por tanto establecer una definición de mercado de producto que comprenda los tres tipos de herbicidas. Además, a medida que pasa el tiempo y surgen problemas de maleza en los campos de cultivo, los herbicidas de presiembra o incluso los herbicidas de pre-emergencia ya no son sustitutos de los herbicidas de post-emergencia. Además, cabe también señalar que el enfoque de «esperar y ver lo que sale» que subyace al uso de los herbicidas de post-emergencia en la maleza puede no ser siempre la mejor estrategia por lo que se refiere a la gestión de la resistencia.

(63) El grado de sustitución entre las aplicaciones de pre-emergencia y las aplicaciones de post-emergencia de los herbicidas para el maíz no es siempre muy grande ([22]). En general, según la información proporcionada a la Comisión, tanto la presión de la maleza como la diversidad de la maleza en el maíz están aumentando, y necesitan estrategias más complejas de control que requieren el uso de productos tanto de pre-emergencia como de post-emergencia. En las zonas del sur, cuando el tratamiento de pre-emergencia no es suficiente, son también necesarios los tratamientos de post-emergencia. En las zonas del norte, incluso cuando es posible aplicar tratamientos de post-emergencia tempranos, se aconseja utilizar tratamientos de pre-emergencia para debilitar la maleza y hacerla más vulnerable a los tratamientos de post-emergencia (especialmente en las zonas afectadas por gramíneas). También en la decisión sobre el momento de la aplicación, por tanto, parece que la relación entre los dos principales productos disponibles, los herbicidas de pre-emergencia y de post-emergencia, no es siempre de mera sustitución, sino también de complementariedad. No obstante, el grado de sustitución parece ser suficiente para permitir una definición amplia del mercado.

(64) También en los herbicidas para cereales, los productos de amplio espectro parecen deber la mayoría de sus ven-

([20]) Véase también el apartado 2 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, p. 5).

([21]) Apartado 57 de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia.

([22]) En el maíz se utilizan poco los herbicidas de pre-siembra, con excepción de los herbicidas no selectivos como el glicofosato (por ejemplo, Roundup de Monsanto) o el paraquat (Gramoxone, Zeneca) que se utilizan para preparar los campos para la plantación.

tas tanto a su capacidad para controlar las gramíneas como a su capacidad para controlar la maleza de hoja ancha. Asimismo, parece haber suficientes posibilidades de sustitución entre las aplicaciones de pre-siembra, de pre-emergencia y de post-emergencia. Cabe por tanto establecer una definición del mercado de producto basada en el tipo de cultivo (cereales). No obstante, por lo que respecta a la evaluación del impacto de la concentración que nos ocupa, debe tenerse en cuenta también que las relaciones de competencia entre los productos en cuestión son diferentes de las que prevalecen en circunstancias donde todos los productos son verdaderamente sustituibles. Del mismo modo, los herbicidas para el arroz constituyen un mercado de producto de referencia.

(65) En los mercados de herbicidas para patatas, hortalizas, remolachas azucareras, semillas oleaginosas y soja, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que conviene acotar la definición de mercado, pues los operadores del mercado no consideran que para el control de post-emergencia de la maleza, los herbicidas de amplio espectro sean buenos sustitutos de los graminicidas ([23]). Las partes han indicado que, en general, los cinco cultivos mencionados se tratan en primer lugar en pre-emergencia a fin de controlar todos los tipos de maleza ([24]). El tratamiento de pre-emergencia proporciona un control de la maleza hasta el momento de la emergencia del cultivo, cuando éste recubre los espacios entre las filas (particularmente en el caso de las patatas y de la remolacha azucarera). Sin embargo, a la hora de controlar un problema de gramíneas, a menudo se requieren vaporizaciones posteriores, especialmente si fracasa el tratamiento de pre-emergencia (sequedad del suelo, gran presión de la maleza, dosis erróneas o herbicidas incorrectos). En este último caso, hay que aplicar un tratamiento de graminicidas de post-emergencia, ya que los herbicidas de amplio espectro no proporcionan un control suficiente. Los productos graminicidas tienen propiedades específicas que los distinguen de los herbicidas de amplio espectro, tal como se deduce del hecho de que, según las partes, son los únicos herbicidas que pueden controlar las gramíneas Agrostis Sstolonifera, Arrhenatherum elatius, Bromus sterilis y Phalaris spp. Estos hechos muestran que la presión competitiva sobre los productos del grupo de graminicidas de post-emergencia procede de otros productos del grupo. Cabe concluir por tanto que, dentro de los mercados de herbicidas para patatas, hortalizas, remolachas azucareras, semillas oleaginosas y soja, existen mercados distintos de graminicidas de post-emergencia.

([23]) Sin embargo, los agricultores, al menos antes de sembrar, consideran que los herbicidas de post-emergencia son sustitutos de los herbicidas de pre-emergencia. Los precios de estos últimos, por tanto, se ven condicionados por los precios de los primeros. Además, en pre-emergencia, existen productos de amplio espectro que constituyen un importante vínculo entre el segmento de la maleza de hoja ancha y el segmento de las gramíneas. Las consecuencias de la concentración para los herbicidas distintos de los graminicidas de post-emergencia se evalúan por tanto según los tipos de cultivos.

([24]) Existe, sin embargo, una cierta variación tanto entre las cuatro cosechas como entre distintos países.

(66) Solamente AstraZeneca, y no Novartis, fabrica herbicidas no selectivos. Por tanto, en los casos en que no pueden utilizarse simultáneamente en los cultivos herbicidas selectivos y no selectivos, no existen solapamientos en este ámbito. Las partes alegan que existe un ámbito en el que los herbicidas selectivos y los herbicidas no selectivos compiten entre sí, y es el ámbito de los herbicidas que se utilizan en viñedos y huertas ([25]). Las partes alegan que los herbicidas no selectivos deben incluirse en este mercado, pues pueden utilizarse entre las filas de viñas sin matarlas. Si bien esta opinión cuenta con una confirmación general, se ha señalado que justo alrededor de las vides es necesario utilizar herbicidas selectivos. Un competidor ha señalado que los herbicidas selectivos y no selectivos, más que ser sustituibles, son complementarios, pues siempre se utilizan en combinación. Según este competidor, los herbicidas no selectivos (por ejemplo, paraquat, glicofosato y sulfosato) sirven para matar toda la maleza que existe en el momento de la aplicación, y los herbicidas selectivos (por ejemplo, un herbicida residual, como la atrazina), sirven para matar la maleza que germina después de la aplicación. La Comisión ha estudiado estos puntos de vista opuestos y ha concluido que, a efectos del presente caso, los herbicidas que se utilizan en viñedos y huertas (o los herbicidas para frutas y frutos de cáscara, según el término utilizado por las partes) constituyen un mercado de producto de referencia.

(67) Cabe dedicar una última palabra a los progresos que están teniendo lugar en el ámbito de la modificación genética de los cultivos. La innovación tecnológica más notable en la actividad fitosanitaria ha sido en estos últimos años el desarrollo de cultivos tolerantes a los herbicidas. Se trata de cultivos, como por ejemplo el maíz, que se han modificado genéticamente para ser resistentes a herbicidas no selectivos. Esto significa que los herbicidas no selectivos, que son de por sí herbicidas muy potentes, pueden aplicarse a ellos con seguridad. En principio, por tanto, pueden suponer un claro reto a los herbicidas selectivos convencionales. Sin embargo, debido a la continuada oposición a estas innovaciones en muchas sociedades europeas, las partes no creen que estos tipos de cultivos puedan introducirse antes de 2005. En el periodo de tiempo pertinente para la evaluación del presente caso de concentración, la introduc-

([25]) En el contexto de los herbicidas para viñedos y huertas, las partes han definido los herbicidas que tienen actividad residual o actividad residual+foliar como «selectivos», y los que tienen solamente actividad foliar, como «no selectivos». Un herbicida tiene actividad residual si sigue siendo activo durante, normalmente, un período de un mes o más. Un herbicida que actúa en las hojas generalmente tiene actividad durante dos o tres días. Novartis vende en Francia herbicidas foliares para su uso en frutas y frutos de cáscara; sin embargo, éstos no se venden como herbicidas no selectivos en el sentido tradicional.

ción de cultivos genéticamente modificados no tiene ninguna incidencia en las definiciones de mercados de producto para los herbicidas.

Conclusión sobre las definiciones de los mercados de producto para los herbicidas

(68) En vista de la función que cumplen los productos de amplio espectro en los herbicidas para el maíz, y del suficiente grado de sustitución entre las aplicaciones de post-emergencia, procede, a efectos del presente caso, considerar el mercado de herbicidas (selectivos) para el maíz como un mercado de producto de referencia. Lo mismo se aplica para los mercados de herbicidas para los cereales y el arroz. Sin embargo, además de mercados de referencia distintos para los herbicidas para la patata, hortalizas, remolachas azucareras, soja y semillas oleaginosas, también existen mercados de referencia distintos para los graminicidas de post-emergencia en estos cultivos.

INSECTICIDAS

(69) Los insecticidas son productos que se utilizan para controlar los insectos que dañan a los cultivos. En decisiones anteriores (véase IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), puntos 116 y ss.), la Comisión ha establecido que, en general, es adecuado efectuar un desglose de insecticidas por tipo de planta en vez de por insectos. La razón principal es que sólo hay un insecto específico de una planta que afecte a un cultivo importante, a saber, el barrenador del maíz. Los demás cultivos principales se ven afectados por diversos insectos. Por tanto, se concluye que la mayoría de los insecticidas combaten una gama de insectos.

(70) Sin embargo, en el asunto Hoechst/Rhône-Poulenc (punto 36), la Comisión indicó que resulta oportuno efectuar otro desglose por lo que se refiere a cultivos tales como patatas y remolachas azucareras. Algunos insecticidas para la patata o la remolacha sólo tratan nematodos e insectos de suelo bajo tierra, y se aplican en el suelo o bajo tierra. Estos productos se llaman nematicidas. Otros productos se diseñan para proteger las plantas de patata o remolacha contra piojos y otros insectos foliares y se aplican en las hojas mediante vaporización. Estos productos se llaman insecticidas foliares. Estas dos clases de productos se basan en sustancias activas diferentes, se aplican de maneras distintas y no son sustituibles entre sí.

(71) También puede establecerse otra diferenciación entre insectos chupadores y masticadores. Los insectos masticadores, tales como las orugas, dañan los cultivos comiéndoselos, mientras que los parásitos chupadores como los áfidos transmiten enfermedades virales reduciendo así la calidad de la cosecha. Sin embargo, ello describe más bien la manera de alimentarse que el modo de acción de los insecticidas. En cualquier caso, la cuestión de si tal desglose es apropiado puede dejarse abierta en este caso, puesto que no cambiaría materialmente la evaluación desde el punto de vista de la competencia.

(72) El mercado de los insecticidas puede subdividirse aún más según las clases químicas. El cuadro siguiente muestra las clases químicas más importantes que se utilizan como insecticidas en Europa:

(%)

Clase química	Cuota de mercado
Fosfatos orgánicos	28
Piretroides	20
Carbamatos	18
Nitrometilenos	<10
Nicotinoides	5
Organoclorados	3
Bencil ureas	3
Otros	15

(73) Como puede verse en el cuadro anterior, los fosfatos orgánicos, los piretroides y los carbamatos son las tres principales clases químicas de insecticidas. Terceras partes han afirmado que los piretroides constituyen un submercado de insecticidas distinto por su amplio espectro de actividad, su alta velocidad de acción y sus cualidades ecológicas, puesto que el compuesto es un producto natural sintetizado. El piretro es un hidrocarburo tóxico del tipo del keroseno, que procede mediante extracción de las flores de crisantemo. Sin embargo, para un tipo concreto de cultivo, los agricultores seleccionan los insecticidas según el espectro de los parásitos que deben combatirse. Para algunos cultivos como los cereales o las plantas forrajeras, los piretroides son la clase principal que se utiliza para combatir los insectos. Por tanto, el desglose de los mercados según el tipo de planta ya contiene un desglose de insecticidas según su espectro.

(74) Por tanto, a efectos de la presente decisión, el mercado de referencia para los insecticidas se define por el tipo de cultivo y se subdivide en insecticidas foliares y de suelo.

TRATAMIENTO DE SEMILLAS

(75) El tratamiento de semillas es el tratamiento (revestimiento) de las semillas con productos fitosanitarios, a fin de protegerlas principalmente contra las enfermedades de las semillas y del suelo y contra los insectos del suelo.

(76) En el asunto Ciba-Geigy/Sandoz (considerandos 118-121), la Comisión concluyó que no existen mercados distintos para el tratamiento de semillas, puesto que las semillas tratadas son, desde el punto de vista del agricultor, sustituibles en definitiva por fungicidas e insecticidas aplicados al suelo o vaporizados. El tratamiento de semillas se considera un tipo particular de aplicación de los insecticidas y fungicidas.

(77) Sin embargo, esta conclusión no se ha visto confirmada por la presente investigación de mercado para los productos de tratamiento de semillas para cereales en España, la única actividad que AstraZeneca tiene por lo que se refiere al tratamiento de semillas. Las enfermedades y los insectos que se atacan con los productos de tratamiento de semillas difieren de los que se atacan con los programas de vaporización. En España, estas enfermedades e insectos se tratan con diversas sustancias activas. Además, los productos utilizados para el tratamiento de semillas deben registrarse por separado y colorearse con un tinte. Por tanto, no existe una sustitución desde el punto de vista de la oferta entre los productos registrados como insecticidas o fungicidas (según lo definido anteriormente) y los registrados para el tratamiento de semillas. También los clientes de los productos de tratamiento de semillas difieren de los clientes de productos insecticidas y fungicidas. Los insecticidas y los fungicidas son comprados en última instancia por los agricultores. Una clara mayoría de los productos de tratamiento de semillas se vende a productores y propagadores de semillas. Estos clientes poseen instalaciones de preparación donde realizan el revestimiento de las semillas con productos para el tratamiento de semillas. Por tanto, los productos para el tratamiento de semillas de cereales en España constituyen un mercado de producto distinto.

REGULADORES DEL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS

(78) Los reguladores del crecimiento de las plantas son productos agroquímicos que inhiben, estimulan o modifican el crecimiento y el desarrollo de las plantas. Tienen diversos modos de acción, dependiendo de su clase química. Uno de sus efectos más importantes es la inhibición del crecimiento vegetativo de los cultivos. Según se indicó en el asunto Ciba-Geigy/Sandoz (considerando 123) y se confirmó en la investigación de mercado, los reguladores del crecimiento para tipos individuales de cultivos constituyen mercados de referencia distintos.

B. **MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA**

(79) Las partes afirman que los mercados de productos formulados y reguladores del crecimiento abarcan cuanto menos el EEE, puesto que las condiciones de competencia no son sensiblemente diferentes dentro del EEE. En apoyo a su posición, las partes alegan que un gran número de grandes fabricantes internacionales están presentes en todo el mundo; que el canal de distribución se caracteriza por grandes distribuidores con poca lealtad de marca; que los agricultores tienen en cuenta el precio; que los procesadores y los minoristas están estableciendo amplias normas europeas relativas a la gestión de los cultivos; y que los grandes minoristas de la alimentación están aumentando su poder adquisitivo internacional. Además, las partes alegan que las marcas registradas y las patentes nacionales no constituyen una barrera para la distribución en el EEE, que la Directiva 91/414/CEE del Consejo, de 15 de julio de 1991, relativa a la comercialización de productos fitosanitarios ([26]), modificada en último lugar por la Directiva 99/80/CE de la Comisión ([27]), ha armonizado las normativas nacionales que establecen los requisitos para el registro de productos fitosanitarios, y que los correspondientes procedimientos nacionales de registro se han armonizado en gran parte. Las partes también sostienen que la comercialización de productos fitosanitarios se ha armonizado en gran parte y que es por tanto fácil recurrir a las importaciones paralelas. Según las partes, los costes de transporte son bajos, y suponen el 1 % de los costes totales. Por último, las partes alegan que ha habido una tendencia evidente hacia la convergencia de precios entre los Estados miembros, y que esta convergencia se ve facilitada por la transparencia de los precios y la estabilidad de los tipos cruzados creados por el lanzamiento del euro.

(80) En decisiones anteriores en este sector (Ciba-Geigy/Sandoz, considerando 128; Hoechst/Rhône-Poulenc, considerando 48), la Comisión dejó sin determinar la definición exacta de los mercados geográficos de productos formulados y reguladores del crecimiento en el sector agroquímico.

(81) Varios competidores están de acuerdo con las partes en que los mercados geográficos de productos formulados y reguladores del crecimiento tienen un ámbito mayor que el nacional. Algunos competidores opinan que los mercados tienen una dimensión europea, mientras que otros sostienen que los mercados se definen por zonas climáticas en vez de por fronteras nacionales. Los competidores que están a favor de mercados a escala europea hacen referencia a los efectos de la Directiva 91/414/CEE. Sin embargo, otros ponen de relieve que es necesario registrar los productos formulados en los Estados miembros antes de que puedan comercializarse. El hecho de que los productos estén, en la mayoría de los casos, protegidos por patente en el EEE se ha esgrimido como un elemento a favor de que los mercados abarcan el EEE. Algunos competidores no consideran que los costes de transporte constituyen un obstáculo al comercio, aunque otros digan que pueden ser importantes. Además, algunos competidores alegan que las ventas transfronterizas están creciendo y que los precios están convergiendo. Otro competidor, si bien reconoce que se realizan ventas transfronterizas, señala que los requisitos de registro, la diversidad de lenguas, etc., dificultan la comercialización internacional de los productos.

([26]) DO L 230 de 19.8.1991, p. 1.
([27]) DO L 210 de 10.8.1999, p. 13.

(82) Sin embargo, un gran número de clientes, asociaciones de agricultores y consultores profesionales han presentado argumentos que llevan a concluir que los mercados siguen teniendo una dimensión nacional. Los productos fitosanitarios deben registrarse en un Estado miembro antes de poder comercializarse. La distribución se organiza a escala nacional, y los proveedores tienen en la mayoría de los casos organizaciones nacionales de ventas o distribuyen a través de la organización de ventas de otro fabricante que opera en el Estado miembro en cuestión. Los productos importados en paralelo se consideran difíciles de comercializar, entre otras razones porque las marcas y las formulaciones pueden variar entre los Estados miembros, porque los derechos de registro pueden ser altos, y porque puede llevar mucho tiempo registrar los productos.

(83) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que los mercados de productos formulados y reguladores del crecimiento deben analizarse a escala nacional. A continuación se exponen los distintos argumentos que justifican esta conclusión.

REGISTRO DE LOS PRODUCTOS

(84) La Comisión observa que la Directiva 91/414/CEE armoniza las normativas nacionales. La Directiva — y las modificaciones posteriores y las directivas de aplicación — establece una lista comunitaria positiva de sustancias activas cuyo uso se puede considerar en principio aceptable para la salud humana o animal o el medio ambiente (la lista del anexo I). Además, establece un sistema para que los Estados miembros autoricen distintas formulaciones que contengan las sustancias activas que figuran en la lista, de conformidad con los requisitos fijados en la Directiva y según unos principios uniformes; el reconocimiento mutuo de la aceptación por los Estados miembros, siempre que la salud de las plantas y las condiciones agrícolas y ambientales sean comparables en las regiones en cuestión; normas armonizadas relativas a los requisitos de información, protección de la información y confidencialidad; normas armonizadas relativas al etiquetado y al envase; normas armonizadas relativas al desarrollo de productos fitosanitarios; y disposiciones sobre el intercambio de información entre los Estados miembros y la Comisión.

(85) Sin embargo, aún no se han dejado sentir todos los efectos de la Directiva. Por el momento, se han registrado menos de 10 ingredientes activos a escala europea (anexo I). Las otras aproximadamente 800 sustancias activas existentes en el mercado aún no están cubiertas por el sistema a escala comunitaria. Sin embargo, con el tiempo, las empresas tendrán que registrar de nuevo todos los ingredientes activos que quieran seguir vendiendo. El proceso continuado de examen de las sustancias activas existentes para su inclusión en el anexo I exige que las empresas presenten una gran cantidad de información. Para mayo de 2003 deberá haberse presentado la totalidad de la información correspondiente a la mayoría de los ingredientes activos existentes.

(86) La armonización de los procedimientos nacionales de registro mencionados por las partes se refiere a los ingredientes activos incluidos en el anexo I. Puesto que el número de ingredientes activos que ya figuran en el anexo I es muy limitado, los sistemas de registro nacionales siguen siendo claramente una fase esencial para las empresas.

(87) También cabe señalar que un producto tiene que ser registrado por las autoridades nacionales antes de que los agricultores de ese Estado miembro puedan utilizarlo. Además, incluso si el mismo producto estuviera disponible en otro Estado miembro, a los agricultores no les está permitido comprar un producto en otro Estado miembro y utilizarlo en su país de origen sin autorización previa de las autoridades nacionales.

(88) Por último, son los productores quienes deciden qué productos deben registrarse en qué países. A menudo, productos que están disponibles en un Estado miembro no pueden comprarse en el vecino, o productos similares basados en los mismos ingredientes activos pueden introducirse en distintas formulaciones en distintos Estados miembros. Por tanto, incluso cuando todos los ingredientes activos estén inscritos en el anexo I y la armonización de los procedimientos de registro previstos por la Directiva 91/414/CEE esté plenamente realizada, las empresas fitosanitarias aún tendrán la oportunidad de segmentar el mercado europeo. En ese momento será necesario realizar una investigación concreta sobre la manera en que funciona la competencia.

IMPORTACIONES PARALELAS

(89) Las normas sobre importaciones paralelas varían de un país a otro. Algunos países no han introducido hasta hace poco legislación al respecto (Francia), mientras que otros aún no tienen legislación alguna en la materia (Finlandia y Grecia). En algunos países se exige un permiso separado para cada lote (Bélgica), mientras que en otros la autorización de importación paralela se mantiene mientras esté registrado el producto original (Dinamarca). En la mayoría de los países, el producto tiene

que ser exactamente igual a los productos originalmente registrados, mientras que en otros se permiten pequeñas diferencias. Según las partes, el tiempo medio que transcurre desde la petición hasta la decisión varía desde dos semanas (Bélgica) a 3-5 meses (Italia), mientras que los costes varían de cero (Dinamarca) a 2 000 euros (Austria).

(90) En general, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que existen muchas dificultades prácticas para los importadores paralelos, tanto para obtener permisos de importación como para encontrar fuentes fiables y estables de suministro. En particular, los productores pueden, y de hecho lo hacen, establecer sistemas de modo que puedan conocer, en toda Europa, el destino final de su producto. El nivel global de las importaciones paralelas es por tanto muy bajo, y las grandes diferencias de precios para productos idénticos entre los distintos Estados miembros (véase el considerando 98) muestran claramente que las importaciones paralelas no impiden a los productores segmentar el mercado europeo a efectos de la fijación de precios.

DISTRIBUCIÓN

(91) Los sistemas de distribución de productos fitosanitarios varían ampliamente entre los Estados miembros. En Dinamarca, las cooperativas y los pequeños distribuidores autorizados han creado grupos de compra. Los tres mayores distribuidores, que operan en toda Dinamarca, representaron, según AstraZeneca, el [90-100]* % (respectivamente [30-40]* %, [30-40]* % y [20-30]* %) de las ventas totales en 1999. Además, uno de estos tres distribuidores creó en 1999 una empresa común de compra con un importante distribuidor sueco. Italia se encuentra en el otro extremo del espectro, con [más de 5000]* distribuidores (según AstraZeneca), sin ningún distribuidor que opere a escala nacional, y teniendo el mayor distribuidor un [0-5]* % de las ventas totales y los diez principales distribuidores juntos alrededor del [10-20]* %. Francia, Grecia, España y Portugal tienen unos sistemas de distribución bastante fragmentados; Austria, Finlandia, Noruega y Suecia tienen unos sistemas muy concentrados; mientras que Bélgica, Alemania, Irlanda, Países Bajos y el Reino Unido tienen un sistema intermedio. Los sistemas de distribución también varían por lo que respecta a la parte de ventas de productos fitosanitarios que pasan por las cooperativas, desde el [0-5]* % en el Reino Unido y el [5-10]* % en Bélgica, hasta el [60-70]* % en Francia y el [60-70]* % en Noruega.

VARIACIONES EN EL USO

(92) Las condiciones climáticas influyen tanto en los tipos de cultivos que se producen como en los niveles de productos fitosanitarios necesarios en los distintos Estados miembros. Un buen ejemplo de esto son los fungicidas para cereales. Los agricultores deciden acerca del número óptimo de tratamientos, las enfermedades que deben tratarse, los productos resultantes y la dosificación que se utilizará. Su decisión dependerá de la variedad de la semilla, del suelo, de las condiciones climáticas, de las enfermedades anteriores y de otros factores pertinentes. El resultado de estas decisiones está estrechamente vinculado a la intensidad del cultivo del cereal, con producciones que van desde las 6 toneladas/ha o menos hasta 10 t/ha o más.

(93) La importancia de las enfermedades varía entre las distintas zonas. El mildiú polvoroso, la septoriosis de la hoja y de la gluma y la fusariosis se dan frecuentemente en todos los países del EEE. La cercosporelosis se da frecuentemente en el Reino Unido, Irlanda, norte de Alemania y sur de Francia; la roya amarilla en los mismos países y Bélgica, mientras que la septoriosis de la hoja o mancha de la hoja se da frecuentemente en el Reino Unido, Irlanda, Alemania, Francia, Bélgica, Países Bajos, Escandinavia y Austria. Por otra parte, la roya parda se da frecuentemente en Francia, sur de Alemania, Italia, España, sur del Reino Unido y Bélgica.

(94) Otro enfoque posible es contemplar las enfermedades más importantes en los distintos Estados miembros. En Dinamarca, Alemania, Países Bajos, Noruega, Suecia y Reino Unido, las dos enfermedades más importantes son la melanosis y el mildiú polvoroso. En Francia son la melanosis y la roya, en Italia la roya y el fusarium y en España la roya y el mildiú polvoroso. Los productos que son particularmente eficaces contra las enfermedades más importantes de un Estado miembro tendrán obviamente una fuerte posición por lo que respecta a la competencia en ese país.

(95) El número de programas de vaporización también varía entre los Estados miembros. En especial, el número de tratamientos con fungicidas está relacionado con la intensidad del cereal cultivado, desde ninguno en toda Grecia hasta tres (o cuatro) vaporizaciones para el trigo y dos para la cebada en las zonas más productivas como el sur de Francia, el sur del Reino Unido, Alemania y Bélgica.

(96) Otra razón para la existencia de variaciones nacionales en el uso es el gran impacto de las evaluaciones técnicas de productos realizadas por institutos de investigación independientes, tal como señalan las partes como argumento respecto de los mercados nacionales de semillas de remolacha azucarera. Estos institutos publican recomendaciones sobre el uso de productos fitosanitarios, que son ampliamente consultadas tanto por los agricultores como por los consultores profesionales. Estos institutos de investigación independientes son normalmente nacionales, y sus recomendaciones influirán por tanto en el uso en un Estado miembro solamente.

DIFERENCIAS EN LAS CUOTAS DE MERCADO

(97) Otra indicación de que los mercados geográficos no abarcan el EEE son las grandes variaciones de las cuotas de mercado entre los distintos Estados miembros que tienen en muchos mercados de producto no sólo las partes, sino también sus competidores. Las partes admiten en la notificación que existen diferencias en las cuotas de mercado de las empresas entre los Estados miembros, pero no lo consideran una prueba de que los mercados tengan un ámbito nacional. Según las partes, estas diferencias pueden atribuirse en parte a los distintos requisitos de los productos creados por las condiciones climáticas, etc., a lo largo de Europa. La Comisión opina que éste es un argumento a favor de una definición de mercado geográfico más estrecha que el ámbito (al menos) del EEE que defienden las partes. Además, cabe señalar que, a menudo, la identidad de los operadores de los distintos mercados nacionales no es la misma. Como ya se ha explicado, son las empresas quienes deciden en qué países registrar sus productos. A veces, las empresas deciden no registrar el producto en todos los países, y normalmente las empresas no introducen simultáneamente sus productos en todos los países donde prevén registrarlos. Puede transcurrir un lapso de varios años entre el primer y el último registro de un producto.

DIFERENCIAS DE PRECIOS

(98) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que los precios pueden variar considerablemente entre los distintos Estados miembros. Los documentos internos de las partes hacen referencia en algunas ocasiones a la necesidad de una convergencia de los precios; sin embargo, de sus documentos internos también se desprende que siguen existiendo importantes diferencias de precios ([28]). En la notificación, AstraZeneca dio ejemplos de las variaciones en el precio por Kg. de ingrediente activo en la UE y Noruega para varios de sus ingredientes activos más importantes. En 1999, la relación entre el precio más alto y el precio más bajo era del [> 1]* para la azoxistrobina, [> 1]* para el clorotalonil, [> 1]* para el fluazinam, [> 1]* para el flutriafol, [> 1]* para el hexaconazol [> 1]* para el diquat, y [> 1]* para el fluazifop-butilo. Las partes alegan que algunas de estas diferencias se deben a las diferencias entre los tamaños de los paquetes, siendo los tamaños más pequeños los que tienen un precio más alto por Kg. de ingrediente activo. Sin embargo, AstraZeneca también ha presentado precios por marcas. Por lo que respecta a la azoxistrobina, las dos marcas para las que se han dado precios son Amistar y Quadris. Para Amistar, la relación entre el precio más alto y el más bajo en 1999 era del [> 1]*, y para Quadris, del [> 1]*. Por lo que respecta al ingrediente activo hexaconazol, la relación era del [> 1]* para la marca Anvil, y del [> 1]* para la marca Planete (no obstante, sólo se dieron cifras relativas a dos países). Algunos ejemplos de la misma relación para Novartis son del [> 1]* para el producto Topik EC240, [> 1]* para el producto Moddus 250ME y [> 1]* para el producto Mavrik 240.

CONCLUSIÓN

(99) A efectos de la evaluación del presente caso, debe considerarse que los mercados de productos formulados y reguladores del crecimiento tienen un ámbito nacional.

C. **EVALUACIÓN**

C.1 *FUNGICIDAS*

FUNGICIDAS PARA CEREALES

Control de enfermedades en los cereales

(100) El mercado de cereales está compuesto por cultivos como el trigo, la cebada, la avena, el centeno, el triticale y otros cultivos diversos como mezclas de cereales, sorgo, alforfón, mijo y otros. El trigo y la cebada son las dos cultivos más importantes y suponen un 87 % del área cultivada total de cereales en la UE y un 95 % del consumo de fungicidas para cereales. Los otros cultivos se producen sobre todo en los países nórdicos y Portugal, donde se utilizan para el consumo directo en explotaciones agrícolas como pienso para el ganado. El uso de fungicidas en estos otros cultivos es más bajo, porque los cultivos se producen de forma extensiva y en suelos menos productivos. Sólo en Suecia, Alemania y Finlandia, estos cultivos suponen más del 10 % del consumo de fungicidas. Estos cultivos no se tendrán en cuenta en lo sucesivo, pues se considera que el trigo y la cebada son representativos de todos los cereales, incluso para Suecia, Alemania y Finlandia, puesto que las enfermedades y los fungicidas son los mismos para estos cultivos que para el trigo y la cebada. Además, la disponibilidad de datos comerciales para estos otros cultivos es limitada.

(101) Las principales enfermedades del trigo son la cercosporelosis (*Pseudocercosporella herpotrichoides*), el mildiú polvoroso (*Erisiphe graminis*), la roya parda (*Puccinia recondita, Puccinia hordei*), la roya amarilla (*Puccinia striiformis*), la septoriosis de la hoja o mancha de la hoja (*Septoria tritici*), la septoriosis de la hoja y de la gluma (*Septoria nodorum*) y la fusariosis (*Fusarium culmorum, F graminea-*

([28]) [Secreto comercial de Novartis — diferenciales de precios]*.

rum, F avenaceum, Microdochium nivale). Las principales enfermedades de la cebada son la cercosporelosis, el mildiú polvoroso, la roya parda (que también son enfermedades del trigo), la helmintosporiosis (*Drechslera teres*) y la mancha de la hoja o escaldadura (*Rhynchosporium secalis*).

(102) Estas enfermedades se dan en diversas circunstancias por lo que respecta al clima óptimo y a la sensibilidad de la variedad de la semilla. Su presencia e importancia difieren hasta cierto punto en los distintos Estados miembros. Lo que tienen en común es que todas pueden ocasionar importantes disminuciones de la producción cuando afectan a un cultivo. Puede establecerse una subdivisión bruta entre las enfermedades que atacan a la base del tallo, a las hojas y a las espigas o mazorcas. La importancia de esta distinción es que influye en la fecha óptima para tratar el cultivo, y por tanto en la vaporización (si se realizan múltiples vaporizaciones) en la que se utiliza mejor un fungicida dirigido a una enfermedad específica (véase la sección «programas de vaporización» *infra*).

(103) La cercosporelosis es una enfermedad que ataca a la base del tallo de la planta. El clima óptimo para su desarrollo es el tiempo frío y húmedo. Por tanto, no se da en el sur de Europa, pero se da frecuentemente en el Reino Unido, Irlanda, norte de Alemania y sur de Francia. También se da en el resto de Alemania y Francia, así como en Austria y Escandinavia. La enfermedad tiene un impacto en el interior de la mazorca o espiga (es decir, en el peso del grano de la planta), causa el encogimiento del grano y puede ocasionar la caída del cultivo antes de la cosecha (encamado de la cosecha). La disminución de la producción puede ser del 5-20 %.

(104) Los agentes patógenos de la fusariosis pueden causar enfermedades en el tallo o en la espiga o mazorca. Son difíciles de predecir, pero la humedad propicia la infección (más importante en las espigas o mazorcas en años húmedos y en las bases de los tallos en suelos cálidos y secos). La enfermedad ha sido estos últimos años más frecuente y puede ocasionar el encamado de la cosecha (en la base del tallo) o puede reducir la calidad del grano y causar la producción de toxinas. Se da en todos los países.

(105) Las enfermedades de la hoja en el trigo y la cebada son el mildiú polvoroso y la roya parda. El mildiú polvoroso es una enfermedad de la hoja y la espiga que se da en tiempo cálido (12-20 °C) y elevada humedad relativa. Se inhibe en temperaturas superiores a los 25 °C y con fuertes lluvias. Se da frecuentemente en todos los países del EEE. La influencia de la variedad de la semilla en la enfermedad es elevada. Afecta en la zona verde de la hoja y el interior del grano, y ocasiona disminuciones de la producción del 10-15 %, y a veces de hasta el 40 %.

(106) La roya parda se desarrolla en clima cálido (15-22 °C). El clima seco y ventoso favorece la propagación de la enfermedad. Se da con mayor frecuencia en los climas más cálidos del sur de Europa, y más raramente en el clima más frío del norte de Europa. Afecta menos a la cebada que al trigo. Reduce el número y el tamaño del grano y puede ocasionar disminuciones de la producción del 10-15 % y a veces hasta del 50 %.

(107) Las enfermedades de la hoja que sólo afectan al trigo son la melanosis y la roya amarilla. La helmintosporiosis y la escaldadura son enfermedades de la hoja de la cebada, pero también pueden infectar a la espiga.

(108) La *Septoria tritici* es actualmente la enfermedad más importante del trigo en Europa. Es más frecuente cuanto más hacia el norte. Su desarrollo se ve favorecido por temperaturas de 15-20 °C y la lluvia, que propaga la infección. Se da en mayor grado en la siembra temprana y con un alto nivel de fertilización con nitrógeno. La *Septoria nodorum* se ve favorecida por un clima más cálido que la *Septoria tritici* (18-25 °C) y también afecta a la espiga. En la actualidad es menos común y menos predecible que la septoriosis de la hoja.

(109) La roya amarilla se da fundamentalmente en la hoja, pero también puede infectar a la espiga. Se ve favorecida por temperaturas de 10-15 °C con días secos y ventosos, en los que se dispersa la espora. Se da con mayor frecuencia en el Reino Unido e Irlanda, y la influencia de la variedad de la semilla a la hora de padecer la enfermedad es muy elevada.

(110) Las enfermedades de la cebada, la helmintosporiosis y la escaldadura, se ven favorecidas por climas húmedos y fríos. En ambas, la influencia de la variedad de la semilla es elevada. Especialmente la helmintosporiosis puede causar disminuciones importantes de la producción (10-40 %). Ambas enfermedades se dan frecuentemente en el Reino Unido, Irlanda, norte de Alemania, sur de Francia, Bélgica y Escandinavia. La helmintosporiosis también se da frecuentemente en Austria, y la escaldadura en los Países Bajos.

Programas de vaporización

(111) El agricultor, aconsejado por su distribuidor, consultor profesional independiente o instituto técnico, decide el número óptimo de tratamientos y las enfermedades que deben tratarse. Esta decisión se basa en la variedad de la semilla, el suelo, las condiciones climáticas, las enfermedades anteriores y otros factores pertinentes. Después de tomar esta decisión, se determinan los productos que se

utilizarán en el programa de vaporización, así como la dosis correspondiente.

(112) El resultado de estas decisiones difiere sustancialmente entre los distintos Estados miembros y está estrechamente ligado a la intensidad del cultivo del cereal, con producciones que van desde las 6 toneladas/ha o menos hasta las 10 t/ha o más. De la intensidad depende el número de tratamientos con fungicidas, que van desde ninguno, como en toda Grecia, hasta tres (o cuatro) vaporizaciones para el trigo y dos para la cebada en las zonas más productivas. Expresado en forma de gasto en fungicidas para cereales por hectárea, esto supone desde 0 euros/ha en Grecia hasta 68 euros/ha en los países del Benelux e Irlanda.

(113) En un programa de tratamiento triple para el trigo, el tratamiento de la base del tallo (T1) atacaría la cercosporelosis y el fusarium; el tratamiento de la hoja (T2) atacaría el mildiú polvoroso, la melanosis y la roya amarilla y parda; mientras que el tratamiento de espigas y mazorcas (T3) atacaría la fusariosis y la melanosis. En algunas circunstancias, se realiza un vaporización muy temprana (T0) dirigida a atacar la cercosporelosis. En un programa típico de tratamiento doble para la cebada, el tratamiento T1 dirigido al tallo y a la hoja atacaría la cercosporelosis, la escaldadura (*rhynchosporium*) y el mildiú polvoroso, y el tratamiento T2 dirigido a las hojas y las espigas y mazorcas atacaría la helmintosporiosis, la escaldadura y la roya.

Potencia técnica de las sustancias activas utilizadas en los cultivos de cereales

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

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

XXXX	Excelente eficacia — la mejor sustancia activa para esta enfermedad
XXX	Buena eficacia; sustancia activa importante para controlar esta enfermedad
XX	Una cierta eficacia
X	Efecto secundario solamente
0	Sin eficacia útil para esta enfermedad

Ingredientes activos (subdivididos por clases químicas)	Mildiú polvoroso	Royas	Melanosis	Cercospore-losis	Fus. Nivale	Fus. Roseum	Rhynchospo-rium	Pyrenophora
Azoxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Picoxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Trifloxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Krexosim-metilo Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
BAS500 BASF	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Famoxadon Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Fenpropidina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Fenpropimorf	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Tridemorf Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Espiroxamina Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Ciproconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Difenoconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Flutriafol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Hexaconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Propiconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Epoxiconazol Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Bromuconazol Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Fluquinconazol Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Procloraz Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Tebuconazol Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Triadimefon Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Triadimenol Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Flusilazol Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Metconazol Cyanamid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Tetraconazol Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Carbendazim Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Benomilo Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Ciprodinil	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Clorotalonilo	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Anilazina Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Pirazofos Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Iprodiona Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Quinoxifeno Dow	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*

(116) Las sustancias activas que figuran en negrita en el cuadro son las sustancias de las partes. El primer grupo es el de las estrobilurinas y la famoxadona, que técnicamente no es una estrobilurina (y no tiene el efecto de enverdecimiento que dan las estrobilurinas), pero que como tiene el mismo modo de acción que las estrobilurinas, se rige por las mismas normas de gestión de la resistencia. El segundo grupo es el de las morfolinas y el tercer grupo el de los triazoles.

Fungicidas para cereales basados en estrobilurinas

(117) Los productos basados en estrobilurinas que están actualmente en el mercado contienen una de tres las sustancias activas siguientes a base de de estrobilurinas: el kresoxim-metilo de BASF (en lo sucesivo denominado «KM»), la azoxistrobina de AstraZeneca y la trifloxistrobina de Novartis. Las dos primeras se introdujeron en 1996 y 1997. La trifloxistrobina quedó registrada en los relativamente pequeños mercados noruego y belga en 1999, y en marzo de 2000 en el Reino Unido, un importante mercado de cereales. Se espera que se registre en Francia y Alemania en 2000.

(118) BASF ha introducido el KM únicamente en coformulaciones con uno o dos de sus ingredientes activos pertenecientes a otras clases químicas. Tiene tres formulaciones distintas: una compuesta por KM y su triazol epoxiconazol; otra con la morfolina fenpropimorf; y otra tercera compuesta por las tres sustancias activas.

(119) AstraZeneca vende azoxistrobina pura principalmente, bajo la marca Amistar. También la vende combinada con su triazol flutriafol (Amistar Pro) y está introduciendo en Francia una combinación con su otro triazol, el hexaconzol (Amistar Ter). Hasta 1999, AstraZeneca tenía limitaciones de capacidad para sus productos a base de estrobilurinas, de modo que el potencial de ventas de los productos no se podía explotar plenamente.

(120) Novartis lanzará la trifloxistrobina pura (Twist/Flint), pero también en combinación con sus triazoles más fuertes, el ciproconazol (Sphere/Dexter) y el propiconazol (Rombus/Stratego).

(121) La introducción de fungicidas para cereales basados en estrobilurinas ha tenido un gran impacto en los mercados de fungicidas para cereales. Su crecimiento espectacular y el peso relativo de los ingredientes activos existentes quedan ilustrados en el siguiente cuadro, que contiene la cuota de mercado de los productos a base de estrobilurinas para cereales en Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Bélgica y los Países Bajos:

(%)

AÑO	1997	1998	1999
Todas las estrobilurinas % de la cuota de mercado del total de los cereales	[10-20]*	[30-40]*	[40-50]*

(%)

% de la cuota de mercado de las estrobilurinas	1997	1998	1999
BASF	[60-70]*	[50-60]*	[50-60]*
AstraZeneca	[20-30]*	[40-50]*	[40-50]*

(122) A los países mencionados corresponde más del 90 % del consumo total de fungicidas para cereales en el EEE. De estas cifras se desprende que la cuota global de BASF ha disminuido del [60-70]* % en 1997 al [50-60]* % en 1999. AstraZeneca ha aumentado su cuota del [20-30]* % al [40-50]* %.

(123) Dado que Francia, Alemania y el Reino Unido utilizan considerablemente más del 90 % de los fungicidas para cereales basados en estrobilurinas, se hablará de éstos más detalladamente a continuación. También se tratarán brevemente los mercados nórdicos.

Fungicidas para cereales basados en estrobilurinas en Francia

(124) Francia es con mucho el mayor mercado de fungicidas para cereales, con unas ventas totales de estrobilurinas de casi 200 millones de euros en 1999, lo que supone un [40-50]* % de las ventas totales de fungicidas para cereales en Francia. Las ventas de estrobilurinas se repartieron uniformemente entre BASF y AstraZeneca. En comparación con 1998, AstraZeneca aumentó sus ventas un […]*, mientras que las ventas de BASF [secreto comercial de BASF]*.

(125) La introducción de los productos basados en estrobilurinas en 1997 tuvo un importante impacto en el mercado francés. Después de dos campañas (1997-1998 y 1998-1999), tres cuartas partes de los agricultores ya utilizan estos productos. Además, el influyente instituto técnico independiente ITCF recomienda las estrobilurinas para todos los programas regionales, pues es económicamente viable para el agricultor incluir el máximo número de estrobilurinas en su programa de vaporización ([29]) (en un programa de una vaporización, debe incluirse una estrobilurina; en un programa de dos vaporizaciones, debe incluirse dos veces, y en un programa de tres vaporizaciones, debe

([29]) Recomendaciones del ITCF en «Perspectives Agricoles, février 2000», p. 61 en adelante.

incluirse dos veces ([30]) igualmente). Dado que actualmente se efectúan, por término medio, 2,25 vaporizaciones en Francia, y que las estrobilurinas sólo se utilizan en 0,98 vaporizaciones, puede concluirse que existe un margen considerable para el aumento de la importancia de las estrobilurinas en Francia.

(126) BASF, en línea con su política europea general, ha introducido su estrobilurina (kresoxim-metilo o «KM») sólo en coformulaciones con otros ingredientes activos. En 1997 introdujo una mezcla de KM con su triazol epoxiconazol (reconocido generalmente como el mejor triazol del mercado), vendido bajo las marcas Ogam y Ludion. En 1998, BASF introdujo una mezcla de KM con fenpropimorf, una morfolina con una buena actividad curativa contra el mildiú polvoroso, como complemento del KM en problemas de resistencia (marcas Senso y Larso). En 2000, BASF introdujo su mezcla triple de KM, epoxiconazol y fenpropimorf. Sin embargo, no se espera que dará lugar a un aumento importante de las ventas, pues las pruebas realizadas por el ITCF arrojan resultados similares a los de Ogam (KM + EPOXI). Podría utilizarse en vez de Ogam en caso de una plaga grave de mildiú polvoroso. A Ogam correspondieron casi todas las ventas de KM en Francia en 1999, y en general, las ventas de BASF se mantuvieron estables desde 1998 hasta 1999. Ogam se utiliza en todos los tratamientos, y en una gran medida sin mezclar con ningún otro producto.

(127) AstraZeneca introdujo en 1997 su producto de azoxistrobina pura (Amistar) y una mezcla con fenpropimorf (Amistar Pro). En 2000 introdujo un tercer producto, Amistar Ter, una mezcla de azoxistrobina y su triazol hexaconazol. Esta mezcla solamente se introducirá en Francia, porque el hexaconazol no está registrado fuera de Bélgica y Francia. El ITCF espera que esta mezcla aumente la penetración de la azoxistrobina teniendo en cuenta la actividad curativa del triazol, y los resultados de las pruebas arrojan mejores resultados que con la azoxistrobina pura en la melanosis y las royas. Las ventas totales de azoxistrobina aumentaron más del [20-30]* % en 1999 en comparación con 1998, y un [60-70]* % de las ventas de estrobilurinas de AstraZeneca corresponden al producto puro Amistar. La azoxistrobina se utiliza sobre todo en el trigo como tratamiento T3 y constituye la «sustancia modelo» para la cebada. En general, Amistar se utiliza sobre todo en mezclas con otros productos.

(128) Novartis introducirá sus productos a base de trifloxistrobina en 2001. Se espera que las ventas en este primer año alcancen […]*, y aumenten a […]* en 2004.

([30]) A efectos de la gestión de la resistencia, se recomienda un máximo de dos vaporizaciones con estrobilurinas.

Fungicidas para cereales basados en estrobilurinas en Alemania

(129) También en Alemania, la introducción de las estrobilurinas en 1996 tuvo un gran impacto en la competencia de los fungicidas para cereales, y los productos a base de estrobilurinas contaron en 1999 con cerca de la mitad del gasto total en fungicidas para cereales, 240 millones de euros. Las ventas de estrobilurinas de BASF fueron hasta 1999 considerablemente superiores que las de AstraZeneca. Sin embargo, el rápido desarrollo de la resistencia del mildiú polvoroso, con los primeros brotes de resistencia surgidos en 1998 en el norte de Alemania, y lo que el mercado considera una reacción estratégica inadecuada de BASF, parece haber perjudicado la posición del producto de BASF en beneficio de AstraZeneca. En 1998, BASF vendió el producto Juwel (una mezcla de KM y epoxiconazol) y recomendó su uso en T1 y T2. Como reacción al crecimiento de la resistencia del mildiú, en 1999 retiró su producto Juwel (y retiró sus existencias, una acción muy excepcional en el sector fitosanitario) y lo sustituyó por Juwel Top (una triple mezcla de KM+epoxiconazol+fenpropimorf). El producto se recomienda como tratamiento único T1; para el T2 BASF recomienda el uso de Opus Top (epoxiconazol+fenpropimorf). Juwel Top es considerado por los principales consultores como un producto inadecuado para tratar la resistencia del mildiú polvoroso, pues el contenido de fenpropimorf de la mezcla es demasiado bajo. BASF también promueve una mezcla de Juwel Top con el producto Fortress de Dow (quinoxifeno). Para la campaña 1999-2000, BASF y Dow han lanzado un paquete gemelo de Juwel Top y Fortress, llamado Juwel Forte, que se recomienda para el tratamiento T1, mientras que Juwel Top se recomienda para el T2. Un experto independiente ([31]) considera que este paquete casi alcanza para el mildiú polvoroso la eficacia del producto original Juwel, pero con menor actividad residual contra la melanosis y las royas. BASF ha cambiado por tanto su cartera de productos y su posicionamiento con cada ciclo anual.

(130) AstraZeneca ha tenido un enfoque muy coherente con Amistar, que coloca en todas las vaporizaciones. La situación de Alemania es particular en la medida en que en las recomendaciones de mezclas con otros productos se fijan las dosis, y estas dosis tienen que ser acordadas por las dos empresas. Antes de 1999, Amistar recomendó como productos para mezclar en el tratamiento T1 para el trigo el tebuconazol de Bayer (Pronto) y, para 1999, Pronto Plus (tebuconazol + espiroxamina). Para el tratamiento T1 para la cebada, el producto recomendado para la mezcla es el Harvesan de Dupont (flusilazol + carbendazim). En 2000, se recomendó Amistar para el tratamiento del trigo, junto con Agent (la mezcla de propiconazol y fenpropidin de Novartis) en el tratamiento T1, y con Gladio (la mezcla de propiconazol, fenpropidin y tebuconazol de Novartis) en el tratamiento T2. Estas mezclas se recomiendan con dosis más bajas

([31]) Dr. Manfred Bartels en Top Agrar 1/2000, p. 53.

de fenpropidin que las permitidas a los competidores que ofrecen productos de fenpropimorf y quinoxifeno. Las mezclas de AstraZeneca-Novartis son de esta manera más baratas que las mezclas que pueden recomendar los competidores de Novartis (que ofrecen fenpropimorf y quinoxifeno) para mezclar con Amistar. En su respuesta, las partes señalaron que la recomendación de mezcla con Pronto Plus es más barata que con Gladio. Cabe señalar que Pronto Plus no contiene fenpropimorf, fenpropidin ni quinoxifeno. Por otra parte, la mezcla con Agent es más barata que con Pronto Plus. Para el tratamiento T3, se recomienda Amistar puro.

(131) El total del área cultivada tratada con estrobilurinas, como consecuencia de los problemas de resistencia, disminuyó en 1999 en comparación con 1998, una característica excepcional de los países europeos. El aumento, en cerca de una tercera parte, de la superficie tratada con Amistar (de […]* a […]* hectáreas) no ha compensado la disminución de los productos de BASF, que han pasado del […]* (incluyendo […]* tratado con Jewel en 1998) al […]* (incluyendo […]* con el nuevo Juwel Top). Sin embargo, por primera vez Amistar cuenta con más de […]*, en comparación con cerca de […]* en los años anteriores. Amistar podría haber tenido más éxito si no hubiera tenido limitaciones de capacidad. En cuanto a ventas totales, los productos de BASF siguen siendo algo más importantes (como los productos de BASF son productos de mezcla, su precio es más elevado que el Amistar).

(132) Cabe observar que los tratamientos recomendados por terceros independientes consisten normalmente en una de las mezclas de Juwel como tratamiento T1 y Amistar como tratamiento T2. El producto de mezcla cambia según las circunstancias. Esta «división natural» será desafiada por Novartis (véanse los considerandos 134 a 137).

(133) Según el plan de comercialización de Novartis, sus productos a base de trifloxistrobina se introducirán en 2001. Se calcula que las ventas en ese año alcanzarán […]*, lo que supone el [10-20]* % de las ventas de fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en Alemania.

Fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en el Reino Unido

(134) En el mercado del Reino Unido, donde se introdujeron las estrobilurinas en 1997, también tuvieron el impacto significativo que habían tenido en los otros principales países productores de cereales (con casi un [40-50]* % de su valor en 1999). Como la resistencia al mildiú polvoroso es menos problemática en el Reino Unido que en Alemania (se sigue la estrategia contra la resistencia consistente en un máximo de dos tratamientos con estrobilurinas), continúa progresando el uso de estrobilurinas.

(135) Parece haber una «división natural» entre los productos de los dos productores, utilizándose los productos de BASF en la primera vaporización, y el Amistar de AstraZeneca en una fase posterior. En 1999, BASF tuvo unas ventas algo superiores a las de AstraZeneca. [Secreto comercial de un competidor]*.

(136) Una característica específica del mercado británico es que es el primer gran mercado en el que se está introduciendo la estrobilurina de Novartis, la trifloxistrobina, bajo la marca Flint, tras su registro en marzo de 2000. Se trata del primer mercado en el que la «división natural» está siendo desafiada por un nuevo operador. Según las estimaciones provisionales, Flint alcanzó unas ventas de cerca de […]*. A pesar de su tardía introducción, estas ventas suponen un [10-20]* % de las ventas de estrobilurinas. Cabe esperar que la entidad conjunta cuente, en 2000, con el [50-60]* % de las ventas de estrobilurinas.

(137) Basándose en su perfil técnico de fungicida de muy amplio espectro muy eficaz contra la melanosis (al igual que la azoxistrobina), y eficaz contra el mildiú lanoso (contrariamente a la azoxistrobina, pero menos que el KM), Novartis se esfuerza por colocar […]*. En conjunto, Novartis alega que su producto […]*. Otro gran beneficio en comparación con Amistar, con quien tiene que rivalizar para proporcionar la mejor mezcla (en comparación con el KM, que sólo se vende en mezclas preformuladas), es su supuesta mayor flexibilidad en cuanto a las dosis […]*. En la cebada, donde el liderazgo de Amistar era inalcanzable por el KM, la trifloxistrobina […]*. Otra ventaja de la trifloxistrobina de Novartis es que también se ofrecerá en mezclas preformuladas con los triazoles más fuertes de Novartis, el ciproconazol y el propiconazol.

Fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en los países nórdicos

(138) En Dinamarca, Suecia y Finlandia, AstraZeneca contó en 1999 con más del [70-80]* % de las ventas en cada uno de estos mercados [secreto comercial del competidor]*. Como los productos a base de estrobilurinas de BASF no están registrados en Finlandia, AstraZeneca cuenta con el [90-100]* % de las ventas de estrobilurinas en Finlandia. Novartis espera registrar su trifloxistrobina en Suecia y Finlandia en 2001.

Nuevos productos a base de estrobilurinas

(139) A raíz de las primeras patentes, el sector reconoció rápidamente el amplio espectro de enfermedades cubiertas

por las estrobilurinas en muchos cultivos diferentes, de modo que todas las empresas fitosanitarias con I+D investigan o han investigado en el ámbito de las estrobilurinas. Mientras que la investigación de mercado ha permitido a la Comisión tener una buena visión global de la posición actual de cada una de las principales empresas a este respecto, esta información es confidencial y no puede por tanto divulgarse en la descripción siguiente. Sin embargo, puede concluirse que de ahora en adelante, al menos hasta 2004, los productos a base de estrobilurinas procederán solamente de la entidad conjunta y de BASF.

(140) Novartis está introduciendo poco a poco en los mercados del EEE su nueva estrobilurina, la trifloxistrobina.

(141) AstraZeneca también tiene una nueva estrobilurina en desarrollo, la primera estrobilurina de segunda generación. El nombre del producto es picoxistrobina. El lanzamiento de este producto está previsto para […]*. En la propuesta de inversión para la fabricación de la picoxistrobina, presentada a la junta directiva de AstraZeneca el 30 de septiembre de 1999, se indica que […]*.

(142) Los documentos internos de ambas partes indican que esperan que BASF […]* lanzará en […]* su estrobilurina de segunda generación, BAS500F. Tal como se indica en el considerando anterior, las ventajas técnicas de este compuesto son inferiores a las de la picoxistrobina, con la excepción de la cercosporelosis. Puede esperarse, teniendo en cuenta el menor espectro del KM y los problemas causados por la gestión de la resistencia al mildiú, que BASF colocará este producto para sustituir su cartera de productos de KM y, si es posible, expandirse aún más. [Secreto comercial de BASF]*.

(143) […]*

(144) [Secretos comerciales de los competidores]* Bayer está desarrollando una estrobilurina y espera [secreto comercial de Bayer]* los primeros lanzamientos al mercado en el año [secreto comercial de Bayer]*, confirmando así las previsiones de las partes. Sin embargo, se considera que este límite temporal está demasiado lejano para que la Comisión lo tenga en cuenta a efectos de la evaluación de las consecuencias de la presente operación, en vista de las incertidumbres relativas a los datos adicionales de registro que Bayer tendrá que recabar entre ahora y el año [secreto comercial de Bayer]*. La incertidumbre queda probablemente ilustrada con exactitud mediante las experiencias de […]*. No se sabe mucho sobre el rendimiento técnico de la sustancia de Bayer, pero una estimación de AstraZeneca muestra que la sustancia no será mejor que la picoxistrobina. [Secreto comercial de Bayer]*.

(145) Bayer ha firmado un […]* acuerdo de suministro para […]* azoxistrobina con AstraZeneca, con el fin de elaborar una mezcla con su sustancia activa espiroxamina. Los territorios se limitarán a […]* y Bayer será el […]* distribuidor del producto. El producto está registrado en Suecia desde febrero de 2000. [Secreto comercial de Bayer]*.

(146) Las partes también han hecho referencia al lanzamiento de productos que, si bien técnicamente no son estrobilurinas, tienen el mismo modo de acción que las estrobilurinas. Se trata de la famoxadona de Dupont y de la fenamidona de Aventis. Sin embargo, de los documentos públicos presentados por las partes se desprende que la fenamidona no es eficaz en los cereales (sus aplicaciones son el mildiú en las uvas y hortalizas y el tizón tardío (late blight) en los tomates). Además, los resultados internos de AstraZeneca y la clasificación del ITCF indican que la famoxadona tiene como mucho unos resultados de escasos a medios en las enfermedades de los cereales. Esto también se ve confirmado explícitamente por los documentos internos de AstraZeneca ([32]), y se confirma con las bajas ventas del producto en los mercados en los que se ha lanzado.

Pronósticos de las ventas de estrobilurinas

(147) El plan de comercialización de Novartis prevé unas ventas en constante aumento de sus estrobilurinas, con unas ventas en 2000 en Bélgica y el Reino Unido de […]* hasta un total en 2003 de […]*. Las previsiones de ventas en el EEE para 2003 suponen el [10-20]* % de las ventas totales de fungicidas para cereales.

(148) Probablemente, la mejor previsión de la futura cuota de mercado de las partes en Europa por lo que respecta a los cereales figura en el documento de septiembre de 1999 en el que se pedía a la junta directiva de AstraZeneca que aprobara una inversión en la picoxistrobina. El siguiente cuadro resulta de traducir los datos de dicho documento en ventas de fungicidas para cereales a base de estrobilurinas:

([32]) […]*

[Cuadro basado en el documento interno de AZ]*

Estrobilurinas	Pico	Ami	Zeneca	BASF	Novartis	Otros	Ventas totales
Trigo temprano	[…]*		[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Trigo tardío		[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Cebada	[…]*		[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Ventas (millones de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Cuota total de las estrobilurinas	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*

(149) La anterior previsión atribuye a la entidad conjunta una cuota conjunta superior al [>50]* % de los productos a base de estrobilurinas. Cabe observar que un competidor prevé unas cuotas de mercado similares para la entidad conjunta en 2003. Además, la mayoría de los competidores esperan que, en vez de un índice de penetración del […]*, los productos a base de estrobilurinas cuenten con un 60-70 % de las ventas totales.

(150) El siguiente cuadro establece el pronóstico de las futuras cuotas de mercado de la entidad conjunta ([33]) y de BASF, las únicas empresas que ofrecerán estos productos hasta 2004 (por lo menos), para el EEE y para Francia, Alemania y el Reino Unido en los años 2000-2004. El pronóstico se basa en las previsiones de ventas de las empresas.

	EEE		Francia		Alemania		Reino Unido	
	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF
2000	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2001	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2002	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2003	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2004	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*

(151) Según los pronósticos de las ventas de AstraZeneca, Novartis y BASF que figuran en el cuadro anterior, está claro que la entidad conjunta sería el claro líder del mercado en el EEE globalmente, Francia, el Reino Unido y Alemania ([34]), con unas ventas superiores al [>50]* % en los próximos años en el EEE, Francia y el Reino Unido.

(152) Un gran número de encuestados en la investigación de mercado han expresado su preocupación en cuanto a la posición futura de mercado de la nueva entidad en el ámbito de los fungicidas para cereales a base de estrobilurinas. Todos los comentarios señalan el hecho de que la ya fuerte posición de las partes en cuanto a las cuotas de mercado de las estrobilurinas se verá consolidada por las oportunidades de Syngenta para mezclar y combinar sus estrobilurinas fuertes con sus fungicidas fuertes no basados en estrobilurinas. Para desarrollar más este argumento, es necesario estudiar primero el contexto global del mercado de fungicidas para cereales.

([33]) […]*
([34]) […]*

Mercados globales de fungicidas para cereales

Cuotas de mercado en el EEE

(153) En 1998, los mercados mundiales de fungicidas alcanzaron un valor de 5 000 millones de euros, y el [40-50]* % de este mercado corresponde a Europa (2.134 millones de euros). Las aplicaciones de fungicidas en los cereales representan el [40-50]* % del mercado europeo total de fungicidas, con un valor de 934 millones de euros (875 millones según las partes) y un [10-20]* % del gasto fitosanitario total en Europa. Los fungicidas para cereales y los herbicidas para cereales (943 millones de euros) son con mucho los mercados fitosanitarios más importantes.

(154) Por lo que respecta a los fungicidas para cereales en el EEE, las partes estiman que, en 1998, tuvieron una cuota de mercado conjunta del [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), con unas ventas de […]* euros. BASF tuvo una cuota del [30-40]* % (con unas ventas de […]* euros). Bayer, con unas ventas de […]* euros, sería el tercer operador, con una cuota del [5-10]* %. Otros competidores son Aventis, con unas ventas en el EEE de […]* euros, lo que supone una cuota de mercado del [5-10]* %, y DuPont, con unas ventas en el EEE de […]* euros, lo que supone una cuota de mercado del [0-5]* %. La investigación de mercado de la Comisión confirma ampliamente esta estimación. La principal diferencia es que Syngenta y BASF realizaron unas ventas similares [secretos comerciales de los competidores]*.

(155) En 1999, las ventas en el EEE se mantuvieron estables. De la información de que dispone la Comisión se desprende que todas las empresas excepto AstraZeneca y Bayer han perdido ventas. BASF ha perdido algunas ventas. Novartis ha perdido un [10-20]* % de sus ventas. Sin embargo, el aumento de las ventas de AstraZeneca (más del [20-30]* %) significa que el liderazgo de la entidad conjunta es aún mayor. La entidad conjunta tiene una cuota de mercado del [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %); BASF tiene un [30-40]* %; Bayer tiene un [5-10]* %; va seguida de Aventis con un [5-10]* %, y el resto tiene cada una menos del [0-5]* %.

(156) Los tres principales mercados nacionales de fungicidas para cereales son Francia, Alemania y el Reino Unido. Cuentan con casi el 90 % de las ventas totales de fungicidas para cereales en el EEE. Estos mercados son los que están mejor documentados, y se describirán en los considerandos 157 a 173. Además de estos tres mercados nacionales, también se dará una breve descripción de los mercados nórdicos, donde se considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante.

El mercado francés de fungicidas para cereales

Cifras de cuota de mercado

(157) Según se ha indicado anteriormente, Francia es con mucho el mayor mercado de fungicidas para cereales, como indica el gran área cultivada con cereales, de unos 7,5 millones de hectáreas, de las cuales 5,2 son de trigo y 1,6 de cebada, y cuenta con una de las aplicaciones más intensivas de fungicidas, con cerca de 49 euros/ha. Sólo en los mercados más pequeños del Benelux e Irlanda se da un uso más intensivo de fungicidas para cereales (alrededor de 68 euros/ha). Esta cifra global para Francia esconde grandes diferencias regionales. En el sur de Francia, sólo se realizan una o dos vaporizaciones, mientras que en el norte la norma es tres vaporizaciones, a veces incluso con un tratamiento temprano adicional para la cercosporelosis.

(158) Las partes estiman que las ventas totales en 1998 fueron de unos […]* euros. Según su cálculo, tienen una cuota de mercado conjunta del [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), teniendo BASF un [30-40]* %, Aventis un [5-10]* %, Bayer un [5-10]* % y DuPont un [0-5]* %. La investigación de mercado de la Comisión, que se basa en las respuestas de las empresas anteriormente mencionadas, así como de Dow y de American Cyanamid, indica que las ventas estimadas de las empresas en cuestión son ligeramente superiores a la estimación de las partes sobre el mercado total. Según la investigación de mercado, las cuotas de mercado de Syngenta y BASF serían algo más elevadas, pero la diferencia porcentual sigue siendo en gran medida la misma. También parece que las ventas respectivas de N y de AZ son más constantes que lo que sugiere la estimación de las partes. Las cuotas de mercado de las otras empresas se confirman ampliamente. Syngenta parece tener un [40-50]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %), seguida de BASF, con un [30-40]* %. Bayer tiene un [5-10]* %, Aventis un [5-10]* %, Cyanamid y Dupont un [0-5]* % y Dow un [0-5]* %.

(159) En 1999, el mercado francés creció un [0-5]* % en relación a 1999. Novartis ha sufrido una pérdida de ventas, que supone un [0-5]* % de la cuota de mercado. Sin embargo, esta pérdida se ha compensado casi totalmente con el aumento de las ventas de AstraZeneca. Las ventas de BASF se han mantenido estables en relación a 1999. De las otras empresas, las ventas de DuPont han disminuido sustancialmente. Syngenta tiene un [30-40]* % (N[10-20]* % + AZ [20-30]* %); BASF tiene un [30-40]* %; Bayer tiene un [10-20]* %; Aventis un [5-10]* %; Cyanamid un [0-5]* %; Dupont un [0-5]* % y Dow un [0-5]* %.

Productos y empresas

(160) Por lo que se refiere a la creciente importancia de las estrobilurinas, cabe hacer referencia a los considerandos 124 a 128, que tratan de los fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en Francia.

(161) En Francia existe una oferta de fungicidas para cereales superior a 100 productos. Además de las estrobilurinas, los productos más importantes son la gama de productos de epoxiconazol de BASF (puro y en mezclas con fenpropimorf y clorotalonil respectivamente) y la gama de productos de ciprodinil de Novartis (puro y en mezclas con fenpropidin y propiconazol respectivamente). Los productos de epoxiconazol de BASF, y en especial el producto puro (marca «Opus»), se consideran generalmente el mejor punto de partida en las vaporizaciones sin estrobilurinas y, teniendo en cuenta la recomendación general de utilizar un máximo de estrobilurinas, esto lleva a que se recomiende como tratamiento T1 en los programas de tres vaporizaciones. También se suele mezclar en vaporizaciones posteriores con Amistar. El ciprodinil de Novartis es el producto más eficaz contra la cercosporelosis, y por tanto se mezcla en las vaporizaciones de los tratamientos T0 o T1. Otros productos importantes de Novartis se basan en sus triazoles ciproconazol y propiconazol, en sus morfolinas fenpropidin y fenpropimorf (estas últimas compartidas con BASF), y en el azufre.

(162) La posición de Bayer se sigue basando en gran medida en su triazol tebuconazol, puro o en mezcla. Estos productos tienen su máxima eficacia en las royas del trigo y la cebada. En 1999, Bayer introdujo productos basados en la espiroxamina, un producto del tipo de las morfolinas, eficaz contra el mildiú polvoroso. La cartera de fungicidas para cereales de Dupont se basa en su triazol flusilazol, puro o en mezcla. Dow se incorporó al mercado en 1998 con el quinoxifeno, un producto contra el mildiú. Los productos de Aventis se basan en sus cuatro triazoles (bromuconazol, fluquinconazol, triticonazol y procloraz). Su producto a base de fluquinconazol (marca Flamenco) se introdujo en 1999 y es especialmente adecuado para mezclarse con el Amistar de AstraZeneca. Su producto más vendido, con las marcas Tango Duo y Capitole, es una mezcla de su morfolina tridemorf con el epoxiconazol de BASF.

Distribución

(163) En Francia, al igual que sucede en los otros países que son importantes productores de cereales, los fungicidas para cereales son productos muy atractivos para los distribuidores y se calcula que suponen alrededor del [10-20]* % de los beneficios totales de los distribuidores por lo que respecta a los productos fitosanitarios. Los distribuidores tienen, por lo general, una amplia gama de productos disponibles de los distintos productores. La distribución exclusiva o selectiva de productos fitosanitarios no es frecuente. La manera habitual de operar en el sector es tener un acuerdo sobre las medidas de apoyo (pruebas en el terreno, demostraciones de productos, envíos postales y demás) que el distribuidor adoptará, y sobre la cooperación o compensación que recibirá por ello del productor. Existe sin embargo una importante excepción, a saber, la distribución de Amistar en Francia. AstraZeneca ha logrado crear un sistema selectivo de distribución con […]* distribuidores a los que concede exclusividad en su territorio. Los distribuidores se comprometen a alcanzar una cifra de ventas mínima acordada, a no vender ningún producto que compita directamente, a menos que AstraZeneca dé su acuerdo, y a vender sólo a consumidores finales o a otros distribuidores exclusivos. El respeto de estas últimas cláusulas se controla mediante […]*. El contrato tiene una duración de […]* y ha permitido a AstraZeneca […]*, así como combatir la reducción de la dosis. De esta manera, AstraZeneca puede seguir desarrollando la relación en los años siguientes y beneficiarse del trato preferente de Amistar por lo que respecta a Ogam (mezcla de estrobilurinas Epoxi + KM de BASF).

El mercado alemán de fungicidas para cereales

(164) Alemania sigue siendo predominantemente un país en el que se realiza una sola vaporización ([80-90]* % de las ventas totales), con algunos tratamientos de dos vaporizaciones, y en el que son muy infrecuentes los programas de tres vaporizaciones. El gasto en fungicidas para cereales supone una media de 39 euros/ha.

(165) Las partes calculan que las ventas totales en 1998 fueron de unos […]* euros. Según su estimación, BASF es el líder del mercado con un [40-50]* %, seguida de Syngenta con un [30-40]* % (N [5-10]* % + AZ [10-20]* % + [0-5]* % de sus productos distribuidos por un tercero), Aventis con un [5-10]* %, Bayer con un [5-10]* % y DuPont con un [0-5]* %. Según la investigación de mercado, las ventas totales casi alcanzan los 250 millones de euros. Las cuotas de mercado respectivas de BASF y Syngenta son algo inferiores a las estimaciones de las partes, pero la diferencia de porcentaje sigue siendo en general la misma. A excepción de DuPont (mayor cuota de mercado), las cuotas de mercado de las otras empresas coinciden con la estimación de las partes. BASF tiene un [40-50]* %, Syngenta un [30-40]* % (N [5-10]* % + AZ [20-30]* %), Aventis un [5-10]* %, Dupont y Bayer un [5-10]* %, Cyanamid un [0-5]* % y Dow un [0-5]* %.

(166) En 1999, BASF perdió una considerable cuota de mercado en beneficio de casi todos los demás competidores. Como consecuencia, BASF perdió su liderazgo en el mercado en favor de la entidad conjunta. Syngenta tiene un [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %), BASF un [30-40]* %, Aventis y Bayer un [5-10]* %, y Dow y Cyanamid cada una menos del [0-5]* %. BASF ha perdido así un [5-10]* % de la cuota de mercado.

(167) Ya se ha subrayado la importancia de las estrobilurinas. Se ha hecho referencia específica a los problemas de resistencia al mildiú polvoroso de BASF y a la consiguiente disminución de la cuota de mercado.

(168) Por lo que se refiere a los productos no basados en estrobilurinas, cabe señalar que Novartis, contrariamente a su posición en la mayoría de los otros países europeos, aumentó considerablemente sus ventas totales en 1999, especialmente con sus mezclas de propiconazol (marcas Gladio y Tilt Top). También los otros competidores, y especialmente Bayer, han aumentado sus ventas. Según se ha señalado anteriormente, el producto principal de Bayer, Pronto Plus, se comercializa como el agente ideal para mezclarse con Amistar. También se considera un tratamiento eficaz contra la fusariosis, una enfermedad cuya existencia y la resultante producción de toxinas es objeto de debate en Alemania. Además, Cyanamid está colocando su producto (metconazol — marca Caramba) en este segmento como competidor directo del Folicur de Bayer (tebuconazol puro). Dow, como se ha señalado anteriormente, ha unido su producto Fortress (quinoxifeno) al producto Juwel Top de BASF, y ambos venden ahora el paquete Juwel Forte. Dow ha dejado de vender Fortress como producto puro.

(169) El mercado alemán es muy normativo por lo que se refiere a las oportunidades que tienen los productores para declarar que su producto puede mezclarse con el de otro productor. Contrariamente a los otros Estados miembros, se requiere el acuerdo de los dos productores, incluso por lo que respecta a la dosis en la que se puede recomendar la mezcla. A este respecto, se ha hecho referencia a un acuerdo reciente (para la campaña de 2000) entre Zeneca y Novartis para recomendar la mezcla de productos a base de azoxistrobina y fenpropidin. Como la dosis a la que se recomienda esta mezcla es más baja que la dosis prescrita para otras mezclas, ello da a las empresas la oportunidad de ofrecer la mezcla más atractiva en detrimento de productos candidatos de otras empresas a base de fenpropimorf o quinoxifeno (segmento del mildiú polvoroso).

El mercado británico de fungicidas para cereales

(170) El gasto medio en el Reino Unido en fungicidas para cereales es de 44 euros/ha. En el Reino Unido, el tratamiento T2 es la vaporización más importante para el trigo, seguida del T1 y T3. El T3 sólo se aplica en veranos húmedos, y cada vez se utiliza más Amistar en dosis bajas. Con dos vaporizaciones, la cebada responde mejor a una aplicación en tratamiento T1. En cuanto al área tratada, más de una tercera parte de la superficie total recibe dos vaporizaciones, recibiendo la mayor parte del resto más o menos por igual una y tres vaporizaciones. Desde el punto de vista del valor, los programas de tres vaporizaciones representan casi el [40-50]* % del mercado (siendo el más útil el T2), los programas de dos vaporizaciones el [30-40]* % (siendo el más útil el T2) y los programas de una sóla vaporización poco más del [5-10]* %.

(171) Las partes estiman que las ventas totales en 1998 fueron de […]* euros. Según su estimación, Syngenta tiene un [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), BASF un [30-40]* %, Bayer y DuPont un [5-10]* % cada una y Aventis menos del [0-5]* %. Según la investigación de mercado, las ventas totales son inferiores a 150 millones de euros, y BASF sería el líder de mercado, seguida de cerca por la entidad conjunta. Las dos empresas juntas contarían con cerca del [60-70]* %. Bayer contaría con más del [5-10]* % y las otras empresas contarían con bastante menos del [5-10]* %. El mercado total se estima en […]* euros, teniendo BASF un [30-40]* %, seguida de Syngenta con un [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %). Bayer tiene un [10-20]* %, y Dupont y Aventis un [0-5]* % cada una. Dow tiene un [0-5]* % y Cyanamid menos del [0-5]* %.

(172) En 1999, el mercado global creció. Sin embargo, este crecimiento global oculta considerables cambios entre las empresas, con un crecimiento espectacular de AstraZeneca (se duplicaron sus ventas) y un mayor crecimiento de BASF. Las otras empresas, y en especial Novartis, perdieron muchas ventas. En conjunto, BASF seguiría siendo el líder del mercado, seguida de cerca por la entidad conjunta. El mercado global es de […]* euros. BASF tiene un [30-40]* %, y ha aumentado sus ventas en casi […]* euros. Syngenta tiene un [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %). Novartis perdió más de […]* euros de ventas, pero AstraZeneca aumentó sus ventas en […]* euros. Bayer tiene un [5-10]* %, Aventis un [0-5]* %, y Dupont y Dow un [0-5]* %.

(173) Cabe señalar que la estimación de ventas para 2000 del producto trifloxistrobina de Novartis, lanzado en marzo de 2000, sería casi igual a las ventas totales de Novartis en 1999, […]* euros, ventas que suponen una cuota de mercado del [10-20]* %. Está, por tanto, fuera de toda duda de que la entidad conjunta sería el líder del mercado en 2000.

Los países nórdicos: Suecia, Finlandia y Dinamarca

(174) Las partes estiman que el mercado sueco en 1998 tenía un valor de […]* euros. Syngenta tendría una cuota de mercado del [90-100]* % (N [50-60]* % + AZ [30-40]* %). BASF tendría una cuota de mercado del [0-5]* %. Esto se ve ampliamente confirmado por la investigación de mercado. En el mercado en crecimiento de 1999, las partes mantuvieron su cuota de mercado, y los grandes aumentos de AstraZeneca compensaron la pérdida de Novartis. BASF es el otro gran operador.

(175) AstraZeneca no estuvo presente en el mercado de fungicidas para cereales hasta la introducción de Amistar en 1997, dos años antes de que BASF presentase su producto Mentor (KM+fenpropimorf). En esos dos años, AstraZeneca captó cerca de dos tercios del mercado total, y el resultado podría haber sido incluso mejor, de haber estado el producto más disponible, dado que la escasez limitó las actividades de apoyo a las ventas. BASF apenas logró captar menos del [5-10]* % del mercado, y sus ventas fueron considerablemente inferiores a las de AstraZeneca en el año del lanzamiento de Amistar.

(176) Antes de la introducción de las estrobilurinas, Novartis fue el claro líder del mercado con sus productos a base de propiconazol y fenpropimorf (principalmente mezclas). BASF también tiene un producto de fenpropimorf puro en el mercado, pero con unas ventas muy limitadas, incluso cuando se comparan con las ventas de la mezcla de Novartis fenpropimorf+propiconazol (Tilt Top). Este producto de mezcla de Novartis logró bloquear el desarrollo del producto puro de BASF (véase también el caso de Dinamarca, en los considerandos 179 y ss.). Novartis logró registrar su mezcla de ciprodinil + propiconazol en 1999 (Stereo), un competidor de Amistar en la cebada. El único otro triazol en el mercado es el Sportak de Aventis (procloraz), distribuido por BASF. Este producto ha perdido mucha cuota de mercado y, debido a su espectro limitado, tiene un estrecho margen de aplicación.

(177) Las partes estiman que el mercado finlandés en 1998 tuvo un valor de […]* euros. Novartis tuvo una cuota de mercado del [60-70]* %, y AstraZeneca no estaba presente. Esto se ve confirmado por la investigación de mercado. Sin embargo, AstraZeneca se incorporó al mercado en 1999, con una cuota inferior al [5-10]* %. Además, Novartis aumentó sus ventas. Puede por tanto concluirse que la cuota de mercado de la entidad conjunta en 1999 fue del [80-90 %]*.

(178) Todos los productos fitosanitarios fueron importados en el mercado finlandés por Berner o Kemira. Estas empresas tienen acuerdos con uno o más de los fabricantes para toda su cartera de productos. Amistar no se introdujo hasta 1999, teniendo Berner el registro local. Contrariamente a la experiencia en los otros países nórdicos, sólo captó una pequeña parte del mercado global. La cartera de Novartis (Tilt y Stereo), importados por Kemira, siguen teniendo gran parte del resto del mercado.

(179) El mercado danés es el cuarto mercado más importante de fungicidas para cereales. Sin embargo, con unas ventas totales estimadas por las partes en […]*, supone apenas una fracción de los 160 millones de ventas en el tercer mercado más importante, el Reino Unido. Las partes estiman que Syngenta tendría una cuota de mercado del [80-90]* % (N [40-50]* % + AZ [40-50]* %). BASF tendría una cuota de mercado del [5-10]* % y Bayer del [0-5]* %. En 1999, el mercado global aumentó en cierta medida, pero Novartis perdió considerables ventas y cuota de mercado. Sin embargo, AstraZeneca compensó sobradamente esas pérdidas. En conjunto, Syngenta mantuvo su elevada cuota de mercado. La investigación de mercado indica que la cuota de mercado de la entidad conjunta fue superior al [60-70]* % en 1998 y que esta tendencia siguió aumentando en 1999 hasta llegar casi al [70-80]* %.

(180) En Dinamarca, al igual que en los otros países nórdicos, hay muy pocos productos fitosanitarios registrados. Esto sucede también con los fungicidas para cereales. Varios de los nuevos triazoles se han probado en los países nórdicos, pero no han logrado pasar las pruebas de registro. Una característica típica del mercado danés es que se utilizan unas dosis muy bajas en comparación con el resto de Europa. Mientras que Amistar se recomienda a una dosis de 1 l/ha y se utiliza puro en la gama de 0.6-0.9 l/ha, los agricultores daneses sólo utilizan 0,3 l/ha.

(181) Desde la introducción del Tilt de Novartis en 1982, este producto tuvo una cuota de mercado del [80-90]* % en los años anteriores a la introducción de las estrobilurinas. Los otros operadores eran Bayer (Bayfidan), Aventis (Sportak) y BASF (Corbel). Un competidor indicó que en aquel momento sólo había dos fungicidas importantes registrados, a saber, el fenpropimorf (compartido entre Novartis y BASF) y el propiconazol (sólo de Novartis). Novartis logró bloquear las ventas del fenpropimorf puro de BASF lanzando una mezcla de fenpropimorf y propiconazol. En 1997 obtuvo el registro el Folicur de Bayer (tebuconazol), ocho años después de solicitarlo. Folicur alcanzó una cuota de mercado de alrededor del [5-10]* % en 1998, pero las ventas descendieron considerablemente en 1999.

(182) La introducción de Amistar en 1998 tuvo un gran éxito, y captó el [40-50]* % del mercado en dos años. BASF presentó su producto Mentor, una mezcla de KM y fenpropimorf en 1999, pero alcanzó unas ventas muy inferiores a las de AstraZeneca el año anterior. Además, no se espera que la mezcla de KM y epoxiconazol se registre en ningún país nórdico. Por otra parte, AstraZeneca no hizo uso de su registro de Amistar Pro en 1998 y 1999.

(183) El principal producto de Novartis, Tilt Top (propiconazol+fenpropimorf), perdió un considerable volumen de

ventas que solamente se compensó en parte con la introducción de la nueva mezcla de ciprodinil y propiconazol (Stereo) en 1999. Sin embargo, Novartis sigue siendo claramente el segundo productor en el mercado danés, con su cartera de productos a base de triazol y morfolina. Cabe señalar que la posibilidad de mezclar Amistar con Tilt se considera […]*. De esta manera, la concentración elimina automáticamente este […]*.

Los otros mercados de fungicidas para cereales

(184) Las partes también estiman que son probablemente líderes del mercado en España, pero esto no se ve confirmado por la investigación de mercado. En Irlanda, las partes perdieron su liderazgo en el mercado ([40-50]* % en 1998) en favor de BASF en 1999. En todos los demás países, BASF es el líder del mercado o bien las partes tienen como mucho una cuota de mercado del [20-30]* %. La cuota de mercado más elevada se da en Austria, con un [30-40]* %, teniendo Bayer un [20-30]* %.

Nuevos productos

(185) Tal como se indicó en el considerando 139, los únicos nuevos productos a base de estrobilurinas hasta finales de 2003 procederán en adelante únicamente de la entidad conjunta y de BASF. Novartis está introduciendo actualmente en los mercados del EEE su nueva estrobilurina, la trifloxistrobina. AstraZeneca está desarrollando la nueva estrobilurina picoxistrobina, la primera estrobilurina de segunda generación, que se lanzará en […]*. Los documentos internos de ambas partes indican que esperan que BASF lance en 2002 su estrobilurina de segunda generación, BAS500F.

(186) No se espera que ninguna nueva sustancia activa sin estrobilurinas se introduzca en ningún mercado de fungicidas para cereales del EEE antes de […]*. Los únicos productos nuevos serán mezclas de sustancias activas existentes, así como el lanzamiento de productos ya existentes en otros países.

Descripción de las cuotas de mercado actuales

(187) El siguiente cuadro presenta las cuotas de mercado en 1998 y 1999 de la entidad conjunta y BASF en los mercados globales de fungicidas para cereales. Se proporcionan las cifras correspondientes al EEE y a los seis mercados nacionales afectados: Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Finlandia.

(%)

	Fungicidas para cereales			
	1998		1999	
	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF
EEE	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
FR	[40-50]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
DE	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*	[30-40]*
UK	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*
DK	± [60-70]*	± [10-20]*	± [70-80]*	± [10-20]*
SV	[90-100]*	[0-5]*	[80-90]*	± [5-10]*
FIN	[60-70]*		[80-90]*	

Previsión de cuotas de mercado futuras

(188) Según se ha señalado anteriormente, no cabe duda de que, a la vista de las ventas estimadas de la estrobilurina de Novartis en el Reino Unido, la entidad conjunta será también el líder del mercado del Reino Unido en 2000.

(189) Por lo que respecta al Amistar de AstraZeneca, la campaña de comercialización 1999-2000 será la primera en la que no habrá problemas de escasez de oferta. En los años anteriores, la capacidad para fabricar Amistar estuvo limitada, lo que dio lugar a que las cantidades asignadas para algunos de los países se vendieran en un periodo muy corto. Hasta ahora, las ventas de Amistar están por debajo del potencial del producto. En cuanto a Francia, AstraZeneca espera aumentar en 1999/2000 su cuota de mercado global en un […]*, para obtener una cuota de mercado del […]*, lo que supone un aumento de las ventas de Amistar, Amistar Pro y Amistar Ter de cerca del […]*. Por lo que respecta al Reino Unido, del plan de comercialización de 1999 se deduce que el objetivo global será del […]*.

(190) El plan de comercialización de Novartis prevé una cuota de mercado global del […]* en los mercados de fungicidas para cereales del EEE en 2003.

(191) Probablemente, la previsión más elevada de la futura cuota de mercado de las partes en Europa en el sector de fungicidas para cereales figura en el documento de septiembre de 1999, mencionado en la sección sobre las estrobilurinas, en el que se pidió a la junta directiva de AstraZeneca que diera su acuerdo a una inversión en picoxistrobina. Las ventas previstas de BASF y Novartis se indican en este mismo documento de la siguiente manera:

— Cuotas de mercado de los fungicidas para cereales en la UE — 2005

(%)

Estrobilurinas	Zeneca	BASF	Novartis	Otros	Ventas totales
Trigo temprano	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*		[…]*
Trigo tardío	[40-50]*	[10-20]*	[0-5]*		[…]*
Cebada	[20-30]*	[5-10]*	[10-20]*		[…]*
Ventas (millones de USD)	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Cuota de todos los fungicidas para cereales	[30-40]*	[10-20]*	[10-20]*		[50-60]*

(%)

Otros fungicidas	Zeneca	BASF	Novartis	Otros	Ventas totales
Trigo temprano	[0-5]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-5]*	[…]*
Trigo tardío		[5-10]*	[5-10]*	[20-30]*	[…]*
Cebada		[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[…]*
Ventas (millones de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Cuota de todos los fungicidas para cereales	[0-5]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[40-50]*

(%)

Total fungicidas	Zeneca	BASF	Novartis	Otros	Ventas totales
Trigo temprano	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[0-5]*	[…]*
Trigo tardío	[40-50]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[…]*
Cebada	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[…]*
Ventas (millones de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Cuota de mercado total	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	

(192) Las cifras anteriores otorgan a la entidad fusionada una cuota de mercado del [50-60]* % en los mercados globales de fungicidas para cereales. Cabe señalar que otro competidor prevé unas cuotas de mercado similares para la entidad conjunta en 2003. Además, la mayoría de los competidores esperan que los productos a base de estrobilurinas supongan un 60-70 % de las ventas totales. Si, con esta suposición, las estrobilurinas contasen con el [60-70]* % de las ventas totales, la cuota de mercado de la entidad conjunta en los mercados globales de fungicidas para cereales aumentaría otro [0-5]* %.

(193) El siguiente cuadro establece el pronóstico de las futuras cuotas de mercado de la entidad conjunta y BASF en el mercado global de fungicidas para cereales del EEE en los años 2000 a 2004. El cuadro se basa en la previsión de ventas que han presentado a la Comisión AstraZeneca, Novartis y BASF, respectivamente. La estimación del tamaño total del mercado la proporciona BASF ([35]). […]*

([35]) Sólo Novartis y BASF han proporcionado estimaciones para el mercado total del EEE, y la estimación de BASF para 2000 es la más cercana al valor total de mercado resultante de la investigación de mercado correspondiente a 1999. Sólo BASF ha proporcionado estimaciones para los mercados nacionales. Incluso para Alemania y el Reino Unido, la estimación de 2000 está relativamente cercana al valor de mercado de 1999 resultante de la investigación de mercado de la Comisión. Éste no es el caso de Francia, donde la estimación de BASF para 2000 es muy inferior a las ventas de 1999. Sin embargo, por razones de coherencia, se utiliza la estimación.

(%)

EEE	Syngenta	BASF
2000	[40-50]*	[20-30]*
2001	[50-60]*	[20-30]*
2002	[50-60]*	[30-40]*
2003	[50-60]*	[30-40]*
2004	[50-60]*	[30-40]*

(194) Cabe observar en el cuadro anterior que, para cada uno de los años, la entidad conjunta tendría una ventaja del [10-20]* % desde 2000 en adelante, frente a una ventaja del [0-5]* % en 1999.

(195) Según la misma metodología, el resultado para Francia, Alemania y el Reino Unido es el siguiente ([36]):

(%)

	Francia		Alemania		Reino Unido	
	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF
2000	[50-60]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*	[50-60]*	[30-40]*
2001	[60-70]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*	[60-70]*	[20-30]*
2002	[60-70]*	[30-40]*	[50-60]*	[40-50]*	[60-70]*	[30-40]*
2003	[60-70]*	[30-40]*	[50-60]*	[40-50]*	[60-70]*	[40-50]*
2004	[60-70]*	[30-40]*	[50-60]*	[40-50]*	[70-80]*	[40-50]*

(196) Del cuadro anterior se desprende que, en cada uno de los mercados nacionales de fungicidas para cereales, la entidad conjunta será el claro líder del mercado en 2000, con una ventaja de entre el 11 % y el 23 %. Este liderazgo no dejará de aumentar en cada uno de los tres países.

(197) Según se ha indicado anteriormente, la metodología utilizada se basa en la estimación del mercado total proporcionada por BASF, y expresa las previsiones de ventas de la entidad conjunta y de BASF en forma de porcentaje de esta estimación. Utilizando esta estimación, el total de las previsiones de las partes puede ser superior al [90-100]* %. Sin embargo, la ventaja de esta estimación es que la fuerza relativa de cada empresa se expresa en función de un solo elemento. La Comisión también ha calculado las futuras cuotas de mercado basándose en las previsiones de todos los grandes competidores con I+D. En estas condiciones, el tamaño total del mercado es la suma de las previsiones de cada empresa. También sobre esta base, la entidad conjunta tendría una cuota de mercado del [40-50]* % en Alemania, del [40-50]* % en Francia y del [50-60]* % en el Reino Unido. BASF tendría una cuota del [30-40]* %, del [20-30]* % y del [30-40]* % respectivamente. La entidad conjunta tendría de esta manera una ventaja en términos de mercado de entre el 10 % y el 25 %.

(198) Las grandes cuotas de mercado anteriormente mencionadas sugieren que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en los mercados de fungicidas para cereales. Esta conclusión se ve corroborada por el hecho de que la gran cartera de Syngenta de fungicidas fuertes a base de estrobilurinas y sin estrobilurinas le permitirán seguir estrategias con su cartera de productos que no podrá igualar ningún competidor, y que permitirán a Syngenta aprovechar su posición dominante. Estos últimos argumentos se desarrollarán a continuación.

([36]) Los datos de que dispone la Comisión no permiten realizar una proyección similar para los países nórdicos.

Estrategias de cartera de productos

(199) Las descripciones anteriores sobre las cuotas de mercado actuales y futuras y las introducciones de productos se basan en evaluaciones de la situación anterior a la concentración y, por consiguiente, en evaluaciones de la competencia entre tres empresas que ofrecen productos a base de estrobilurinas y que tienen cada una sus propios productos no basados en estrobilurinas. Por tanto, no tienen en cuenta los beneficios que la entidad conjunta puede obtener de combinar los productos de Novartis y AstraZeneca.

Ejemplos pasados

(200) Como ejemplo de las posibilidades que la gestión de la cartera puede ofrecer a una empresa en los mercados europeos de fungicidas para cereales, cabe hacer referencia a la situación anteriormente descrita del mercado danés hace varios años. Los dos principales productos registrados eran productos a base de propiconazol y fenpropimorf. Novartis tenía productos con ambas sustancias activas, mientras que BASF tenía fenpropimorf. Mezclando las dos sustancias, Novartis consiguió captar una gran cuota de mercado en detrimento de la posición anterior de BASF.

(201) También se hace referencia a la posición del mercado alemán, anteriormente descrita, en la que el acuerdo entre Zeneca y Novartis para recomendar la mezcla de productos a base de azoxistrobina y fenpropidin permite que las empresas ofrezcan la mezcla más atractiva en detrimento de productos de otras empresas a base de fenpropimorf o quinoxifeno (segmento del mildiú polvoroso) que también podrían mezclarse.

Retirada de productos puros a base de estrobilurinas

(202) La entidad conjunta tiene un margen considerable para explotar más su posición mediante la retirada de productos puros a base de estrobilurinas o, al menos, sin lanzar nuevos productos puros a base de estrobilurinas. Esto es posible si las mezclas propias preformuladas permiten controlar plenamente la enfermedad y permiten una gestión adecuada de la resistencia.

(203) Se ha descrito anteriormente cómo, a diferencia de BASF, la cartera global de productos de AstraZeneca no ofrecía mucho margen para el desarrollo de tales mezclas, de modo que a AstraZeneca le interesaba ofrecer azoxistrobina pura. Teniendo en cuenta el éxito de la azoxistrobina, era muy importante para los otros productores con productos aptos para mezclar el poder utilizar esta posibilidad. A este respecto, cabe hacer referencia a los productos de Bayer Pronto y Pronto Plus (tebuconazol y espiroxamina) y al producto de Aventis Flamenco (fluquinconazol). Del cuadro que presenta la eficacia respectiva de las sustancias activas (considerando 115) se desprende que la eficacia de una mezcla entre Amistar y Flamenco puede sustituirse por una mezcla preformulada de azoxistrobina y del ciproconazol de Novartis. La eficacia del Pronto/Plus de Bayer también podría sustituirse en gran parte por una combinación de ciproconazol y una morfolina. Sólo por lo que respecta a la Fusarium Roseum parece la entidad conjunta carecer de un producto superior. En este segmento, es necesario realizar mezclas. Sin embargo, cabe señalar que la mejor estrategia para evitar un riesgo de Fusarium Roseum es arar el campo si el cultivo anterior fue maíz y sembrar variedades menos sensibles ([37]).

(204) En su respuesta, las partes han declarado que la entidad conjunta estará obligada a seguir vendiendo azoxistrobina pura a causa de su espectro fundamental como producto puro, compitiendo como tal directamente con mezclas. Otras razones dadas por las partes se refieren a las preferencias de los agricultores por las mezclas in situ, al mayor coste de las mezclas, a la consiguiente pérdida de cuotas de mercado y al hecho de que el desarrollo de una nueva mezcla preformulada requiere de 3 a 4 años para su desarrollo y registro.

(205) La Comisión reconoce el lapso de tiempo necesario antes de que puedan introducirse nuevas mezclas en el mercado. Sin embargo, en un entorno competitivo en el que el único otro productor de estrobilurinas (BASF) no ofrece sus estrobilurinas puras, y en el que la entidad conjunta tiene una cartera de posibles productos para mezclar, esto puede ser una línea viable de conducta. Cabe señalar que los argumentos de las partes presuponen que el agricultor tiene una alternativa con estrobilurinas puras, que dejaría de darse si la entidad conjunta así lo decidiera.

Dejar de colaborar con los competidores por lo que respecta a las mezclas

(206) […]* Económicamente, interesaría a Syngenta detener esta cooperación, pues el producto colisiona con los productos internos de Syngenta. Cabe señalar que la

([37]) Véase el artículo del Dr. Manfred Bartels, o.c. y Perspectives Agricoles, febrero de 2000.

picoxistrobina también ofrece el excelente control del mildiú lanoso que se logra con el quinoxifeno. Además, podría añadirse una morfolina con vistas a la gestión de la resistencia.

(207) También cabe señalar que no interesaría necesariamente a largo plazo a la entidad conjunta prolongar el acuerdo de suministro de azoxistrobina a Bayer para su mezcla con la espiroxamina de Nordic. Cuando el acuerdo finalice, cabe esperar que estará en el mercado la picoxistrobina, una sustancia que controla el mildiú incluso con mayor eficacia.

Introducción de nuevas combinaciones — la cartera de Syngenta

(208) En los mercados europeos de fungicidas para cereales, que generalmente están abiertos a nuevos productos, la cartera de Syngenta ofrece un gran margen para introducir mezclas nuevas, con un gran éxito potencial, a fin de aumentar las ventas, además de los mecanismos descritos anteriormente. La entidad conjunta tendría en la actualidad unas 31 formulaciones distintas en el mercado. Según un competidor, pueden preverse 12 nuevas combinaciones adicionales, de las cuales sólo son posibles 10 tras la concentración. Son las siguientes: por una parte, mezclas entre la azoxistrobina y la picoxistrobina (las dos de AZ) y, por otra parte, mezclas entre el propiconazol, el ciproconazol, el fenpropidin, el ciprodinil y el acibenzolar-s-metilo. […]* ([38]).

(209) Las partes han declarado que una mezcla de azoxistrobina y ciprodinil requeriría una dosis completa de ciprodinil para controlar la cercosporelosis, lo que la convertiría en una solución muy costosa para el agricultor. Se afirma que un agricultor preferiría utilizar una mezcla más económica de estrobilurina+procloraz. Además, habría que añadir un triazol para garantizar una sólida estrategia de resistencia y para obtener el beneficio de la actividad curativa, lo que supone un incremento de los costes. Asimismo, existen indicios de pérdida de eficacia al formular mezclas de estrobilurinas con ciprodinil. Estos argumentos pueden ponerse en duda, pues Novartis ha lanzado recientemente una mezcla de ciprodinil y de su triazol ciproconazol en la que el ciprodinil no está en su dosis completa, y la adición de una estrobilurina a esta solución daría lugar a un producto completo T1. Es cierto que el procloraz es más barato que el ciprodinil y que el ITCF está estudiando la posibilidad de mezclar media dosis de ciprodinil con media de procloraz. Por otra parte, toda la estrategia de comercialización de Novartis gira en torno a la idea de que, en comparación con el procloraz, el ciprodinil ofrece una buena rentabilidad (cuesta más, pero esto se ve sobradamente compensado por el mayor margen que se obtiene debido al mejor control de la enfermedad).

(210) Como se ha señalado anteriormente, es sólo respecto al Fusarium Roseum donde las partes parecen tener carencias en su cartera. Para todas las demás enfermedades, sus productos ya forman parte de las mejores mezclas ([39]) y la posición de los productos de las otras partes puede verse debilitada por los nuevos productos formulados internamente, así como por la introducción de las nuevas estrobilurinas.

Distribución

(211) La entidad conjunta dispondría de dos campañas antes de la aparición del nuevo producto de BASF. Esto le permitirá beneficiarse plenamente de la manifiesta deficiencia de la actual cartera de estrobilurinas de BASF. Además, la entidad conjunta introduciría al mismo tiempo que BASF un nuevo producto más eficaz (picoxistrobina). En tal situación, la entidad conjunta podría aplicar el método de distribución de AstraZeneca para el Amistar en Francia, o mecanismos similares. Ello podría, por las mismas razones que en Francia, ser atractivo para la cadena de distribución (margen garantizado, acceso a nuevos productos y elemento distintivo en relación con la competencia). Y, con dos estrobilurinas principales, podría darse a cada uno de los dos distribuidores más importantes (de un país o una región) un producto exclusivo. Incluso si no se diera ninguna exclusividad para una cartera de estrobilurinas, las numerosas mezclas permitirían a la entidad conjunta dar a cada uno de los distribuidores principales un producto «único» en su región o país.

(212) Un mecanismo similar encajaría con la estrategia concebida por Novartis en el Reino Unido para recompensar al distribuidor por conseguir que cada agricultor al que sirve productos de Novartis realice un gasto mínimo importante. Estos mecanismos, que no se limitan necesariamente a los fungicidas, tienen posibilidades de tener éxito debido a la gran cartera de productos que tiene la entidad conjunta y a su peso global en el mercado.

(213) Los fungicidas para cereales son uno de los mercados más importantes por lo que respecta a los beneficios de los distribuidores en todos los Estados miembros. Una estrecha colaboración con la entidad conjunta les permi-

([38]) […]*

([39]) Véase Journée UIPP, Fongicides Céréales, 12/10/99, «Traitements et interventions de printemps».

tirá mantener su margen. Por tanto, en vez de intentar utilizar los poderes de negociación que pudieran tener, cabe esperar que los distribuidores trasladarán el incremento de los precios al agricultor.

Consecuencias para otros competidores

(214) Las otras empresas productoras de productos sin estrobilurinas no estarán en condiciones de desafiar la posición de las partes. Tal como se ha señalado anteriormente, la concentración permitirá a las partes reducir aún más las oportunidades de mercado abiertas a estas empresas, retirando los productos puros a base de estrobilurinas y desarrollando productos formulados internos.

Posición de BASF

(215) En el documento anteriormente mencionado de septiembre de 1999 de la junta directiva sobre la picoxistrobina, AstraZeneca señala, discutiendo el precio de la picoxistrobina, lo siguiente: […]*

(216) Las perspectivas de las futuras ventas de BASF confirman que [secreto comercial de BASF]*. Hay, sin embargo, dudas en cuanto a la magnitud del éxito futuro de sus nuevos productos. De los resultados de las pruebas realizadas por la propia AstraZeneca se deduce claramente que su nueva estrobilurina es superior al producto de BASF. Por otra parte, [secreto comercial de BASF]* su pronóstico de ventas podría no haber tenido en cuenta este elemento.

(217) Sobre la base de la propia evaluación de AstraZeneca y de las consideraciones anteriores relativas a las ventas futuras de BASF, puede concluirse que no interesaría a BASF desafiar la posición de la entidad conjunta; antes bien, BASF seguiría el liderazgo de precios de la entidad conjunta. Además, la entidad conjunta tiene, con múltiples opciones por lo que respecta a las estrobilurinas, la oportunidad de situar una de sus mezclas de estrobilurinas frente a los actuales productos de BASF a base de KM, y puede tomar represalias de esta manera en caso necesario. El caso contrario no es directamente posible.

Conclusión

(218) Los fungicidas a base de estrobilurinas son los productos clave de los mercados europeos de fungicidas para cereales. Como se ha señalado anteriormente, existen fuertes indicios de que pueden incluso constituir mercados distintos. Las estrobilurinas suponen la mitad de las ventas de todos los fungicidas para cereales, y está previsto que aumenten. Antes de 2000, sólo había dos competidores en el sector de las estrobilurinas: BASF y AstraZeneca. BASF está perdiendo rápidamente su liderazgo de mercado en el EEE; mientras que en 1997, BASF tenía un [60-70]* % del mercado, en 1999 tuvo el [50-60]* %. Novartis está lanzando ahora su nueva estrobilurina.

(219) De no realizarse la concentración, se habría desarrollado la competencia entre las tres empresas con sus productos nuevos. A consecuencia de la concentración, uno de estos innovadores se retira del mercado, lo que podrá reducir los incentivos para seguir innovando. En cualquier caso, la concentración unirá a dos de los tres productores de estrobilurinas y reducirá la competencia que de otro modo se habría desarrollado con los productos existentes y los productos a punto de lanzarse.

(220) La situación de 1999 no es representativa del desarrollo futuro. Ya en 2000 las ventas de la entidad conjunta serán superiores a las de BASF. En primer lugar, el año 2000 es el primer año en el que las estrobilurinas de AstraZeneca no tendrán limitaciones de capacidad. En segundo lugar, a la vista de la poca eficacia de los productos de BASF, se espera una disminución de las ventas de estos productos. En tercer lugar, Novartis está lanzando sus nuevas estrobilurinas y espera realizar grandes ventas de este producto.

(221) La entidad conjunta podrá aumentar su liderazgo en el mercado con la introducción de una nueva estrobilurina (la picoxistrobina de AstraZeneca). Los productos basados en esta sustancia serán técnicamente superiores a los nuevos productos a base de estrobilurinas de BASF. No se espera que ningún producto nuevo de los competidores llegue al mercado antes de 2004. Sobre la base de las estimaciones de mercado de AstraZeneca, la entidad conjunta contaría con más del [60-70]* % de las ventas de fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en la Comunidad en […]*. Según las previsiones de ventas de cada una de las empresas, esta cifra sería inferior. Sin embargo, la causa más importante de la diferencia entre estas dos cifras se debe a las propias cifras de AstraZeneca.

(222) En los mercados globales de fungicidas para cereales, la entidad conjunta fue el líder de mercado del EEE incluso en 1999, con un [30-40]* %. Éste fue también el caso en los mercados francés y alemán. En el Reino Unido, BASF mantuvo un pequeño liderazgo en 1999, pero sin duda alguna, a la luz de las previsiones de ventas de estrobilurinas de Novartis en el Reino Unido, la entidad conjunta será el líder del mercado en 2000 en el Reino Unido igualmente. En Dinamarca, Suecia y Finlandia la entidad conjunta es el claro líder del mercado, con cuo-

tas de mercado por encima del [70-80]* %. Teniendo en cuenta la creciente importancia de los fungicidas para cereales a base de estrobilurinas en la totalidad del mercado de fungicidas para cereales, y la consiguiente posición de las partes (véase supra), la entidad conjunta, según la estimación de AstraZeneca, alcanzará una cuota de mercado del [50-60]* % en la Comunidad en […]*. Siguiendo otras dos metodologías por lo que respecta a las previsiones de ventas, también se deduce que la entidad conjunta se convertirá en el claro líder del mercado. Una metodología indica una ventaja de entre el 11 y el 23 % en […]*, que aumentará en años posteriores. Según otra metodología, las cuotas de mercado de la entidad conjunta en […]* son del [40-50]* % en Alemania, del [40-50]* % en Francia y del [50-60]* % en el Reino Unido, y tiene una ventaja del [10-30]* % sobre BASF.

(223) La entidad conjunta tiene capacidad para seguir sacando ventaja de su posición mediante estrategias viables y adecuadas desde el punto de vista económico. Estas estrategias son, por ejemplo, la retirada de productos puros a base de estrobilurinas (que contienen como única sustancia activa una estrobilurina) y su sustitución por productos formulados con sustancias de otras clases químicas pertenecientes a la cartera de productos de la entidad conjunta. Por consiguiente, otros competidores perderán las oportunidades que tienen actualmente de vender sus productos no basados en estrobilurinas para mezclarlos con la estrobilurina pura de AstraZeneca. Otra estrategia consiste en ampliar a otros Estados miembros la estrategia de distribución exclusiva del producto a base de estrobilurina de AstraZeneca en Francia, garantizando así la lealtad de los distribuidores. De la investigación de mercado también se desprende que BASF no estaría en condiciones de desafiar a la entidad conjunta; antes bien seguiría el liderazgo de precios de la entidad conjunta. La Comisión considera, por las razones anteriormente mencionadas, que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en los mercados de fungicidas para cereales en Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Finlandia.

FUNGICIDAS PARA LA REMOLACHA AZUCARERA

Aspectos técnicos

(224) Las principales enfermedades de la remolacha azucarera son el mildiú polvoroso (erisyphe), la roya (ambas comunes con los cereales), la cercospora (una enfermedad exclusiva de la remolacha azucarera) y la ramularia (una enfermedad que también se da en las hortalizas). Las enfermedades comienzan a desarrollarse en diversos períodos en la estación de crecimiento, con el mildiú seguido de la cercosporiosis, seguida de la ramularia y de la roya. Cuando se desarrolla el mildiú polvoroso, normalmente se necesitan dos tratamientos. En su defecto, podría bastar uno sólo. La mayoría de los fungicidas registrados tratan todas las enfermedades, pero su eficacia puede ser diferente.

(225) El tratamiento con fungicidas se ve muy influido por la asesoría técnica que proporcionan institutos independientes como el ITB en Francia y el KBIVB-IRBAB en Bélgica. En Grecia, los agricultores están contractualmente obligados a seguir las recomendaciones del Sector Azucarero Griego, que adquiere los productos mediante licitaciones internacionales.

Descripción del mercado del EEE

(226) En 1997, las ventas totales de fungicidas para la remolacha azucarera en el EEE supusieron, según las partes, […]* euros, teniendo Novartis una cuota del [40-50]* % y AstraZeneca del [10-20]* %. DuPont tuvo una cuota del [10-20]* % y Aventis del [5-10]* %. En 1998, las ventas totales de las partes ascendieron a […]* euros. Novartis tuvo un [40-50]* %, AstraZeneca un [10-20]* %, Dupont un [10-20]* % y Aventis un [0-5]* %. En 1999 ([40]), las ventas totales se estiman en […]* euros, teniendo Novartis un [40-50]* %, Dupont un [10-20]* %, AstraZeneca un [5-10]* %, Sipcam un [0-5]* % y Aventis y BASF un [0-5]* %. Cabe señalar que en las estimaciones de las partes sobre el mercado no se identifican las empresas que tienen cuotas de ventas de cerca del [10-20]* %.

(227) El mercado nacional más importante es Francia, con unas ventas de […]* euros en 1998 y de […]* euros en 1999, seguido de Italia ([…]* euros), España ([…]* millones de euros en 1998 y […]* millones de euros en 1999) y Alemania ([…]* euros). No se utilizan fungicidas para la remolacha azucarera en Finlandia, Suecia, Noruega e Islandia. En los otros estados del EEE, las ventas son inferiores a […]* euros, y alcanzaron un mínimo de […]* euros en Dinamarca en 1999).

Los productos de las partes

(228) La cartera actual de Novartis está compuesta por nueve productos de marca, de los cuales cinco son productos puros que contienen las sustancias activas siguientes: ciproconazol (Alto), difenoconazol (Score/Bardos), propi-

([40]) Los datos de 1999, proporcionados en respuesta a un cuestionario, parecen basarse en una metodología distinta a la información contenida en el formulario CO. Esto se aplica a todos los datos de 1999 proporcionados en esta sección sobre los fungicidas para la remolacha azucarera.

conazol (Tilt), azufre (Thiovit) y tiabendazol (Tecto). Existen cuatro mezclas, a saber ciproconazol + carbendazim (Alto Combi), ciproconazol + acetato de fentin (Alto Bs), difenoconazol + fenpropidin (Spyrale) y difenoconazol + propiconazol (Armure). Novartis vende sus productos en todos los países productores de remolacha azucarera. Contrariamente a la información que figura en el formulario CO, donde se indica que «Novartis no va a lanzar próximamente ningún producto en este mercado», la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que Novartis se propone lanzar su nueva estrobilurina, la trifloxistrobina, en una mezcla con ciproconazol. Se espera que las primeras ventas se realicen en […]* en Francia e Italia y en […]* en Bélgica, Grecia, Países Bajos y España. Novartis alega que la «producción total y la producción de azúcar (con la mezcla) han sido similares a las producciones obtenidas con los tratamientos estándar actuales». Sin embargo, del plan de comercialización de la trifloxistrobina se deduce claramente que se esperan ventas importantes, por un importe de […]* del valor total del mercado del EEE. Asimismo, el plan pone de manifiesto que Novartis considera que su actual posición de liderazgo en el EEE […]* es viable a largo plazo puesto que está previsto que […]* ([41]).

(229) AstraZeneca tiene cuatro productos que contienen flutriafol (uno puro y tres mezclas de distintas combinaciones con el carbendazim) de los cuales al menos uno se vende respectivamente en Bélgica, Francia, Grecia, Italia y España. En Grecia, tiene además unas ventas marginales de un producto a base de clorotalonil. AstraZeneca lanzará la azoxistrobina (Amistar) para la remolacha azucarera en […]* (según el formulario CO) o en […]* (según una respuesta a un cuestionario) en Austria, Italia, Alemania y Grecia. […]*.

(230) La concentración crea un solapamiento de productos que actualmente se venden en Francia, Italia, España, Grecia y Bélgica. Por las razones que se indican más adelante, la Comisión considera que la fusión dará lugar en todos estos países, a excepción de Grecia, a la creación de una posición dominante.

Francia

(231) Según las partes, la entidad conjunta tendría unas cuotas de mercado del [70-80]* % en 1997 (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %), del [70-80]* % en 1998 (N [60-70]* % + AZ [5-10]* %) y del [60-70]* % en 1999 (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %). El competidor más cercano es Dupont, con unas cuotas de mercado de respectivamente [10-20]* %, [10-20]* % y [10-20]* %. Sipcam tuvo una cuota de mercado del [0-5]* % en 1999. Cabe observar que las estimaciones de las partes para 1997 y 1998 no identifican la cuota de los productores, que supone el [0-5]* % del mercado total. Para 1999, la cifra de las partes relativa a las ventas «no identificadas» es del [10-20]* %.

(232) Según el ITB (Institut Technique Français de La Betterave Industrielle), la entidad conjunta tendría en 1998 una cuota de mercado del [60-70]* % (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %) y del [50-60]* % en 1999 (N [50-60]* % + AZ [5-10]* %). En 1998, Dupont tendría una cuota de mercado del [20-30]* % (no se ha proporcionado información relativa a 1999). Estas estimaciones se basan en unas 500 respuestas recibidas por el Instituto a 2000 cuestionarios enviados a productores franceses de remolacha azucarera.

(233) Sin embargo, las estimaciones de las partes sobre sus propias cuotas de mercado (más elevadas) han sido confirmadas por los competidores, y es significativo que según las propias cifras de AstraZeneca, sus ventas del producto Anterès (para las que el ITB calcula una cuota de mercado del 0 %) sean más altas que las ventas de Impact, a las que el ITB atribuye la totalidad de la cuota de mercado de AstraZeneca.

(234) La fuerza de las partes se deduce también de las recomendaciones dadas por el ITB. Para la temporada de 1999, el ITB recomendó cinco productos diferentes para un programa de un sólo tratamiento (utilizado en el [10-20]* % de los casos). Tres de estos productos eran de Novartis, uno de AstraZeneca y uno de Dupont. Para el programa de doble tratamiento (utilizado en el [70-80]* % de los casos), el ITB recomendó cuatro productos entre los que se podía elegir para cada tratamiento, y recomendó alternar los productos. De los cuatro productos T1, dos eran de Novartis, uno de AstraZeneca y uno de Dupont. De los cuatro productos T2, tres eran de Novartis y uno de Sipcam.

(235) Por lo que respecta a las recomendaciones para el uso en el año 2000, de los cinco productos recomendados para un sólo tratamiento, dos son de Novartis, dos de Dupont y uno de AstraZeneca. Para los programas de dos vaporizaciones, de los cinco productos T1, dos son de Dupont, uno de Novartis, uno de AstraZeneca y uno de BASF. De los cuatro productos T2, tres son de Novartis y uno de Sipcam. Sin embargo, se recomiendan dos productos de Novartis «prioritariamente». Otros productos que están en el mercado, y que no se recomiendan, son el Castellan S de Aventis, el Antarès de AstraZeneca, productos de azufre (que suponen el [5-10]* % de las ventas totales según el ITB, y que se utilizan como tratamiento barato para el mildiú polvoroso con muy buena eficacia pero una persistencia media) y el Microthiol spécial de TotalElf.

(236) En el mercado francés se introdujeron dos nuevos productos, que se incluyeron en las recomendaciones para

([41]) […]*

2000 anteriormente expuestas. Estos productos son el Monnaie de BASF (epoxiconazol + fenpropimorf, de idéntica formulación a un producto llamado «Opus Team» para los cereales) y el Initial de Dupont (flusilazol + fenpropimorf, disponible para los cereales con diversas formulaciones, pero en la misma proporción). Cabe esperar por tanto que Dupont aumentará su cuota de mercado y que BASF realizará, por primera vez, ventas en el mercado francés de fungicidas para la remolacha azucarera. Sin embargo, hay que señalar que el producto de BASF es el más caro del mercado, y no es el más eficaz contra el mildiú polvoroso, la enfermedad clave a que se dirige la vaporización T1 para la que se recomienda. El mejor efecto en el mildiú polvoroso lo consigue el Spyrale de Novartis, que es en conjunto el mejor producto del mercado. En comparación con las otras recomendaciones T1, el Punch CS tiene una calidad similar pero puede adquirirse por la mitad de precio. El nuevo producto Initial de Dupont tiene exactamente la misma eficacia y persistencia que el producto más antiguo, Punch CS. Sin embargo, es un [5-10]* % más caro, aunque se mantiene en el segmento de bajo precio.

(237) El ITB considera que la mezcla de KM+epoxiconazol de BASF es el producto más importante que se incorporará al mercado francés antes de 2005. En las pruebas, ha proporcionado resultados excelentes contra el mildiú polvoroso y las royas, y una buena eficacia contra la cercosporiosis (la ramularia es cada vez más infrecuente en Francia).

(238) Sin embargo, Novartis también espera lanzar su mezcla de trifloxistrobina + ciproconazol en Francia en […]*, con una previsión de ventas para ese año de […]* millones de euros y de […]* millones de euros en […]*, lo que supone una cuota de mercado del [10-20]* %. La mezcla proporciona una actividad comparable al nivel actual del mercado. AstraZeneca ha manifestado que no prevé desarrollar sus estrobilurinas en Francia. […]*. Además, como consecuencia de la fusión, la azoxistrobina podría combinarse con cualquier otro triazol de Syngenta (como el ciproconazol).

(239) Novartis mantiene por tanto una cuota de mercado elevada (superior al [50-60]* %) y, según sus propios documentos, esta cuota de mercado puede mantenerse a largo plazo teniendo en cuenta el éxito que se espera de su mezcla de trifloxistrobina.

(240) La entidad conjunta combinará así la fuerte posición de Novartis con la integración del tercer mayor productor (con una cuota de mercado superior al [5-10]* %) con productos bien establecidos en el mercado y con una nueva sustancia activa (la azoxistrobina) que, en combinación con uno de los triazoles de la entidad conjunta, cabe también esperar que sea un producto fuerte. Esto permite a la entidad conjunta desarrollar técnicas de distribución similares a las señaladas supra para los fungicidas para cereales.

(241) Por tanto, la Comisión considera que la operación dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado francés de fungicidas para la remolacha azucarera.

Italia

(242) Como ya se ha indicado, Italia es el segundo mercado nacional en importancia, con unas ventas en 1997, 1998 y 1999 de respectivamente […]* euros. Los productos de Syngenta, en los años 1997 a 1999, contaron respectivamente con el [60-70]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* % + [10-20]* % los productos de Novartis distribuidos por Aventis), el [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* % + [5-10]* % de los productos de Novartis distribuidos por Aventis) y al menos ([42]) el [50-60]* % (N [30-40]* % + AZ [10-20]* % ([43])).

(243) El resto del mercado se reparte entre varios productores locales e internacionales como Sipcam, con un [5-10]* %, Isagro con un [5-10]* %, Dow con un [5-10]* %, Bayer con un [0-5]* %, Siapa con un [0-5]* %, Dupont con un [0-5]* % y Caffaro con un [0-5]* %.

(244) Según los planes de comercialización de Novartis, la fuerte posición de la entidad conjunta no se verá en peligro con la introducción de nuevos productos competidores. Novartis prevé que […]* las ventas en Italia de sus productos a base de difenoconazol entre 1999 y 2002 (desde […]*) supondrán más del [10-20]* % del mercado total. […]* La mezcla de trifloxistrobina de Novartis, que sustituye a los productos a base de ciproconazol, supondrá otro [10-20]* %. Por tanto, Novartis espera mantener su cuota de mercado del […]*. Incluso si los productos de AstraZeneca a base de flutriafol perdieran algo de su cuota de mercado del [10-20]* %, ello se verá compensado por la introducción de Amistar y, […]* o un triazol actual de Novartis.

(245) La Comisión, por tanto, considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado italiano de fungicidas para la remolacha azucarera.

([42]) Novartis señala que Aventis tuvo unas ventas del [5-10]* % en 1999, resultantes, total o parcialmente, de las ventas de productos de Novartis.

([43]) Calculado utilizando la respuesta de AstraZeneca al cuestionario y multiplicando el resultado por el mismo factor (aumento del [20-30]* %) que resulta de la correlación entre la respuesta de AZ para 1998 y los datos del formulario CO.

España

(246) Según las partes, el mercado español tuvo un valor, entre 1997 y 1999, del […]*. Novartis está aumentando su cuota de mercado: [20-30]* % en 1997, [30-40]* % en 1998 y [30-40]* % en 1999. La cuota de AstraZeneca se ha mantenido estable en cerca del [10-20]* %. La entidad conjunta contaría así con un [40-50]* % del mercado.

(247) El aumento de Novartis se ha producido a expensas de Dupont, que perdió un [5-10]* % de cuota de mercado (del [20-30]* % al [10-20]* %). Para el [30-40]* % restante del mercado, las partes no han identificado a ningún productor. De la investigación de mercado se desprende que Bayer y Cyanamid tienen cada una cuota de mercado del [0-5]* %.

(248) Novartis también prevé introducir su mezcla de trifloxistrobina en España en […]*, pero no hay estimaciones de ventas disponibles. Sin embargo, se esperan progresos en cuanto a los productos a base de dinenoconazol, que se espera alcancen por sí solos una cuota de mercado del [20-30]* % en […]*. Además, los otros productos existentes seguirán representando casi un [5-10]* % en […]*. Así pues, incluso sin tener en cuenta las ventas del trifloxistrobina, Novartis considera que mantendrá una cuota de mercado del [30-40]* % a largo plazo.

(249) Por tanto, la entidad conjunta conservará a largo plazo, sólo con su actual gama de productos, alrededor del [40-50]* % del mercado, a saber, [30-40]* % con los productos de Novartis y el resto con las ventas del producto actual de AstraZeneca (que actualmente supone un […]*). Además, Novartis lanzará su mezcla de trifloxistrobina. Según las expectativas para otros Estados miembros, este producto puede suponer al menos el […]* del mercado total. […]*. Además, la entidad conjunta tendrá la posibilidad de evaluar el potencial de las mezclas de azoxistrobina con una de las moléculas más eficaces de Novartis.

(250) Basándose en la capacidad de la entidad conjunta para mantener su actual cuota de mercado del [50-60]* %, la Comisión considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado español de fungicidas para la remolacha azucarera.

Bélgica

(251) El mercado belga tiene un valor de […]* euros y la investigación de mercado ha confirmado la fuerza que tienen en este mercado las partes en la concentración. Según las estimaciones de las partes, Novartis tuvo una cuota de mercado del [30-40 %]* (1997), [40-50 %]* (1998) y [40-50 %]* (1999). AstraZeneca aumentó su cuota de mercado de 1997 a 1998 del [30-40]* % al [30-40]* %. Los datos de 1999, proporcionados por Novartis (en nombre de ambas partes) no atribuyen ventas en Bélgica a otros competidores identificados (todos son «no identificados»). De las cifras de ventas de AstraZeneca para 1999, cabe deducir una cuota de mercado de al menos un [20-30]* %. La entidad conjunta contaría de esta manera con una cuota de mercado del [60-70]* % en 1997, del [80-90]* % en 1998 y de al menos el [60-70]* % en 1999.

(252) Los únicos otros competidores son Aventis y Dupont, con cerca del [5-10]* % cada uno en 1998.

(253) La fuerza de la entidad conjunta se desprende claramente del hecho de que tendría cinco (4N+1AZ) de las siete sustancias activas disponibles en el mercado. Puede considerarse que esta fuerza se mantendrá, teniendo en cuenta el lanzamiento de la mezcla de trifloxistrobina en Bélgica en 2003, con unas ventas que representarán el [40-50]* % del mercado total según las previsiones. Según el plan de comercialización de Novartis […]*.

(254) La Comisión, por tanto, considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de fungicidas para la remolacha azucarera de Bélgica.

FUNGICIDAS PARA HORTALIZAS

(255) Existen unos 30 cultivos de hortalizas, pero las enfermedades que afectan a estos cultivos y los productos que se utilizan para tratar estas enfermedades son muy similares.

(256) Las partes estiman que las ventas totales en el EEE supusieron en 1998 […]* euros y que Syngenta tiene una cuota de mercado en el EEE del […]* [20-30]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %). Los mercados nacionales más grandes son, según el formulario CO, España […]*, Italia […]* y Francia […]*.

(257) Según el formulario CO, el mercado francés en 1998 tuvo un valor de […]* euros, teniendo Syngenta una cuota del [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %) […]* y Aventis […]*[30-40]* %. Cabe señalar que los competidores han presentado unas estimaciones muy distintas del mercado total y de las cuotas de mercado, y que las estimaciones de las partes para el mercado de 1999 difieren considerablemente: Novartis estima el mercado francés en […]* euros (N [10-20]* % + AZ [5-10 %]*) y AstraZeneca lo estima en […]* euros, atri-

buyéndose a sí misma un […]* [10-20]* % (no se han proporcionado estimaciones para Novartis).

(258) Existe información más detallada sobre este mercado en un documento interno de AstraZeneca de enero de 2000, que prepara el lanzamiento de la azoxistrobina de AstraZeneca en el mercado francés de hortalizas (marca Ortiva). Este documento proporciona (sobre la base de los datos proporcionados por un panel para los años 1996 a 1998) la siguiente descripción de los «competidores en términos de valor»: […]*

(259) Según este documento, las diez marcas más importantes cuentan con un [70-80]* % de las ventas totales, y siete de estas marcas son distribuidas por las partes, cuatro por Novartis y tres por AstraZeneca. Las marcas de Novartis son las marcas números uno (Acylon), tres (Pulsan), seis (Score) y siete (Dithane). Las marcas de AstraZeneca son los números cinco (Sumisclex), ocho (Orzin) y nueve (Sumico). BASF tiene la segunda marca (Ronilan) y Aventis la cuarta (Rovral). En la respuesta, las partes alegan que la estimación del tamaño del mercado total, que subyace a las cifras presentadas en este documento, es demasiado baja, y que esto se ha visto confirmado por la evaluación de una empresa francesa independiente.

(260) Por lo que respecta a la introducción de nuevos productos, AstraZeneca introducirá la azoxistrobina con la marca Ortiva, a partir de febrero de 2000, en cada vez más cultivos de hortalizas. Espera alcanzar una cuota de mercado del [20-30]* % en casi todos los cultivos y el [10-20]* % en los cultivos afectados por la botritis. Globalmente, esto daría a Ortiva una cuota de mercado del [20-30]* %. Como sucede con todas las estrobilurinas, existe la cuestión de la gestión de la resistencia. Por tanto, es necesario alternar Ortiva con otras sustancias (Ortiva puede utilizarse en dos vaporizaciones a lo sumo). La gran cartera de la entidad conjunta proporciona la oportunidad de combinar la eficacia de Ortiva (su amplia gama) con los fuertes fungicidas de Novartis a base de triazoles. Si se expresan las ventas futuras previstas como porcentaje del tamaño del mercado actual «corregido», Ortiva contaría con un [10-20]* % en […]*.

(261) El potencial de los productos recientemente introducidos de los competidores es bastante limitado. [Secretos comerciales de los competidores]*.

(262) Los planes de comercialización de Novartis estiman que sus productos tendrían una cuota de mercado del [20-30]* % en […]*. AstraZeneca añadiría Ortiva (que cuenta con un [10-20]* %) y su cartera actual, respecto de la que no ha proporcionado una previsión de ventas.

(263) No es necesario que la Comisión decida, sobre la base de estas pruebas, si la operación notificada daría lugar a la creación de una posición dominante, puesto que cualquier problema de competencia quedaría eliminado a consecuencia de la ejecución de los compromisos propuestos por lo que respecta al mercado francés de tratamiento de la botritis en las uvas.

MERCADO SUECO DE FUNGICIDAS PARA LA PATATA

(264) Según el formulario CO, el mercado sueco de fungicidas para la patata contó con un volumen de negocios de […]* euros en 1997 y de […]* en 1998. En 1997, AstraZeneca contó con un [60-70]* % del mercado con el fluazinam, y Novartis con un [20-30]* % con Ridomil (metalaxil+mancozeb). Aventis tuvo un [5-10]* % con su producto Tatoo, recién lanzado (propamocarb+mancozeb), y American Cyanamid lanzó un nuevo producto, Acrobat MZ (dimetomorf+mancozeb), alcanzando un [0-5]* %.

(265) En 1998 y 1999, Syngenta mantuvo una cuota de mercado del [80-90]* % (AZ [50-60]* % + N [20-30]* %). Tanto Aventis como American Cyanamid tuvieron una cuota de mercado del [5-10]* % cada una en estos dos años. La investigación de mercado ha confirmado estas estimaciones.

(266) Aunque la cuota de mercado de AstraZeneca disminuyó, la cuota de mercado de Novartis aumentó. La introducción de los productos de Aventis y de American Cyanamid en 1997 no afectó a la cuota de mercado global de las partes.

(267) Además, en 2000, Novartis lanzó un nuevo producto, Epok, una mezcla propia de fluazinam y metalaxil-m. El registro de su otro producto, Ridomil MZ (una mezcla de metalaxil y mancozeb) […]*.

(268) Novartis indicó que […]*. La decisión, según la respuesta de Novartis de 28 de marzo de 2000, se tomó hace «algunas semanas», es decir, después del anuncio de la concentración con AstraZeneca. Por tanto, se considera que la decisión […]* podría también verse influenciada por la operación propuesta, dado que la entidad conjunta no tendría tanto que ganar de […]* que Novartis compitiendo con AstraZeneca.

(269) Las partes han indicado que los nuevos productos como la famoxadona de Dupont, pura o mezclada con cimoxanil, y la fenamidona de Aventis, pura o en mezcla, tienen un perfil reglamentario ecotoxicológico similar al del fluazinam. Sin embargo, de la investigación de mercado se desprende que las cuotas de mercado de todos

los nuevos productos que los competidores prevén tener en el mercado antes de 2003 supondrán en 2003 menos del [10-20]* %.

(270) Teniendo en cuenta la elevada cuota de mercado global de la entidad conjunta [80-90]* %; la combinación ([50-60]* %+[20-30]* %); la introducción en 2000 de un nuevo producto de Novartis; y las limitadas expectativas en materia de cuota de mercado para los nuevos productos que se introduzcan en el mercado hasta 2003, la Comisión considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado sueco de fungicidas para la patata.

FUNGICIDAS PARA EL MILDIÚ POLVOROSO, EL MILDIÚ LANOSO Y LA BOTRITIS DE LAS UVAS

(271) Las vides se tratan con 7 a 15 vaporizaciones de fungicidas por temporada para controlar sus enfermedades. Los mercados más importantes de fungicidas para la uva son los que afectan al tratamiento del mildiú lanoso (con unas ventas en Europa de […]* euros), del mildiú polvoroso, con […]* euros y de la botritis, con […]* euros.

Mildiú lanoso

(272) Por lo que respecta al mildiú lanoso, Aventis es el líder de mercado del EEE, con una cuota del [20-30]* %, y Syngenta alcanzaría un [10-20]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %). A nivel nacional, la cuota de mercado de Syngenta fue inferior al [20-30]* % en 1999, y sus principales ingredientes activos (metalaxil de Novartis y azoxistrobina de AstraZeneca) tuvieron unas ventas muy inferiores a las de las formulaciones basadas en el cimoxanil (Dupont) y en el etil fosfito de aluminio (Aventis).

Mildiú polvoroso en Austria

(273) Para el mildiú polvoroso, Syngenta sería líder de mercado en el EEE con un [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %) en 1998 y un [20-30]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %) en 1999. En 1998, Atochem contó con una cuota del [10-20]* % y Aventis, Dupont, Bayer y BASF con una cuota del [5-10]* % cada uno. En 1999, Bayer tuvo un [10-20]* %, Atochem un [5-10]* %, Aventis un [5-10]* % y BASF, Dow y Dupont menos del [0-5]* % cada una.

(274) El único mercado nacional donde los productos de Syngenta tendrían más del [30-40]* % es el mercado austriaco […]* euros, el mercado más pequeño para el mildiú polvoroso. En Austria, Novartis tuvo en 1999 una cuota del [30-40]* % ([20-30]* % con el triazol penconazol y [5-10]* % con el azufre) y Afaplant distribuye el pirifenox de Novartis, lo que supone un [5-10]* %. Kwizda distribuye el Quadris de AstraZeneca (azoxistrobina) y ha alcanzado un [5-10]* %. Las sustancias de Syngenta tienen por tanto el [40-50]* % del mercado.

(275) El competidor más cercano sería, según las partes, Agrolinz, que distribuye los productos de BASF (Discus, que contiene la estrobilurina kresoxim-metilo, y Kumulus, que contiene azufre), con una cuota de mercado del [10-20]* %. RAG tiene un [5-10]* % con un producto a base de azufre, Cyanamid un [5-10]* %, Bayer un [5-10]* % (de lo que el [0-5]* % corresponde a su producto a base de espiroxamina) y Aventis un [0-5]* %. Afaplant distribuye otro producto, además del pirifenox de Novartis, con el que obtiene un [0-5]* %. En la respuesta, las partes indican que la cuota de mercado de Bayer con su producto a base de espiroxamina fue del [10-20]* % en 1999.

(276) Según se ha indicado anteriormente, se realizan entre 7 y 15 vaporizaciones por temporada. En interés de la gestión de la resistencia, el número de vaporizaciones, para varias clases, se limita a un número concreto por temporada. Estas recomendaciones para limitar el uso las realiza el FRAC. Por lo que se refiere al mildiú polvoroso en la uva, se recomienda limitar el uso de DMI (inhibidores de la desmetilación), como los triazoles, a cuatro vaporizaciones por temporada. También las estrobilurinas deberían limitarse a un máximo de 2 de cada 7 vaporizaciones, 3 de cada 8 a 11 vaporizaciones y 4 de cada 12 vaporizaciones o más. Las estrobilurinas deberán alternarse preferentemente con fungicidas de otra clase.

(277) Las partes se encuentran en unas condiciones únicas para poder ofrecer a los agricultores azufre, triazoles y estrobilurinas. El tener un paquete completo para el mildiú polvoroso les permite utilizar las limitaciones de las vaporizaciones para los triazoles y estrobilurinas en su propio beneficio. Esto puede hacerse, por ejemplo, utilizando la eficacia del Topaz de Novartis, que con una cuota del [20-30]* % del mercado total es con mucho el triazol más vendido, para empujar a la azoxistrobina, generalmente reconocida técnicamente como la estrobilurina más débil para el mildiú polvoroso en comparación con el kresoxim-metilo de BASF. Esto es particularmente viable en Austria, pues la azoxistrobina es actualmente tan popular como el kresoxim-metilo (con una cuota de mercado del [5-10]* % cada uno). Para el resto de las vaporizaciones, puede ofrecerse azufre. En la respuesta, las partes indican que puesto que la azoxistrobina es técnicamente menos eficaz que la mayoría de los productos para el mildiú polvoroso de la vid de que disponen los agricultores, no sería el primer producto que elegirían los agricultores que deben gestionar epidemias de mildiú polvoroso de la vid. Sugieren por tanto que

tal estrategia puede no funcionar para la azoxistrobina. Sin embargo, tal estrategia está prevista explícitamente por Novartis para la introducción de su trifloxistrobina […]*, para la que piensa captar una cuota de mercado del [20-30]* % antes de 2005.

(278) La Comisión considera que, en vista de la elevada cuota de mercado de la entidad conjunta, de su posición única para ofrecer un paquete completo para el tratamiento del mildiú polvoroso y de la próxima introducción de la trifloxistrobina, la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado austriaco del tratamiento del mildiú polvoroso de la vid.

Botritis

(279) El mercado de los fungicidas contra la botritis es, en términos de valor, el más pequeño de los tres mercados de las enfermedades de la uva, con unas ventas en el EEE de […]* euros en 1999. Syngenta sería el líder del mercado en el EEE, con un [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %). Aventis cuenta con un [30-40]* %. Los otros competidores, más grandes, son Cyanamid ([5-10]* %), Bayer [5-10]* %) y BASF [5-10]* %).

(280) El mercado nacional más grande con diferencia es Francia con […]* euros, seguido de Italia con […]* euros. Los otros mercados nacionales son Alemania […]*, España […]*, Portugal […]*, Grecia […]* y Austria […]*. Los productos de ambas partes se venden en Francia, Portugal y Austria.

(281) Por las razones que se indican en los considerandos 282 a 288, la Comisión considera que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en los mercados francés y austriaco.

El mercado francés de la botritis

(282) La entidad conjunta contaría con un [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %) de este […]* mercado. El siguiente competidor es Aventis, con un [30-40]* %. Philagro, BASF y Bayer tienen cada uno un [0-5]* % o menos.

(283) De los 10 productos existentes en el mercado, cinco serán distribuidos por la entidad conjunta. Novartis vende fludioxonil puro (Geoxe) y fludioxonil mezclado con ciprodinil (Switch). AstraZeneca vende productos de terceros, dos de Sumitomo (Sumisclex y Sumico) y el fluazinam de ISK, para el que ha adquirido derechos de distribución a escala europea.

(284) Aventis vende dos sustancias, que son el pirimetanil (Scala) (el líder del mercado) y la iprodiona (Rovral). Los otros competidores venden cada uno un producto. Las partes alegan que la principal ventaja del pirimetanil de Aventis (cuota de mercado del [20-30]* %) es que goza de una tolerancia de importación en EE.UU. y que las ventas siguen creciendo. Sin embargo, este crecimiento previsto no se hará a expensas de la cartera de Novartis, pues sus documentos internos relativos a la comercialización también prevén un mayor crecimiento. Además, también se espera que el recientemente introducido fluazinam alcance una cuota de mercado del [5-10]* %. Puede por tanto concluirse que la cuota de mercado de la entidad conjunta es viable a largo plazo.

(285) La entidad conjunta dispondrá de una gran cartera de productos. Esto dará a Syngenta amplias oportunidades para colocar sus productos idealmente frente a los dos productos de Aventis. Además, dos de sus productos se han introducido recientemente.

(286) En vista de la elevada cuota de mercado conjunta de las partes, de la gran cartera de productos, y del hecho de que dos de esos productos se hayan introducido recientemente y tengan muchas oportunidades de seguir creciendo, la Comisión considera que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado francés del tratamiento de la botritis.

El mercado austriaco de la botritis

(287) Novartis es el claro líder del mercado, contando su marca Switch con una cuota del [50-60]* %. Las ventas del producto de AstraZeneca a base de clorotalonil (Provin) por el formulador/distribuidor austriaco Kwizda suponen otro [5-10]* %. La entidad conjunta tendría así una cuota del [50-60]* %. El siguiente competidor es Bayer, con un [10-20]* %, y Agrolinz, Aventis y Cyanamid tendrían cada una menos del [5-10]* %. Un competidor se propone introducir un nuevo producto en el mercado antes de finales de 2003. Sin embargo, no se ha proporcionado ninguna previsión de ventas.

(288) Por tanto, la Comisión considera que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado austriaco del tratamiento de la botritis.

C.3 *HERBICIDAS*

HERBICIDAS PARA EL MAÍZ

Cultivo del maíz y control de la maleza

(289) El cultivo del maíz es una actividad agrícola importante en Europa. Un factor esencial en el cultivo del maíz es la medida en que los agricultores pueden controlar las plagas de maleza que afectan a la producción. Los tratamientos infructuosos o parcialmente eficaces en el cultivo del maíz pueden dar lugar a pérdidas de producción del orden del [20-30]* %. Existen factores específicos del cultivo de maíz que influyen en la manera en que puede controlarse la maleza.

(290) El maíz es un cultivo que se desarrolla lentamente en comparación con la maleza circundante. Por tanto, en las fases tempranas de desarrollo del maíz, estas malezas tienen un impacto particularmente negativo en el crecimiento del maíz, pues quitan mucho alimento y luz del sol a la planta joven de maíz. Por esta razón, hay que eliminar la competencia en cuanto a alimentos y luz del sol que supone la maleza, especialmente en las primeras fases de desarrollo del maíz.

(291) El suelo y las características climáticas influyen en el crecimiento del maíz y en la situación, el espectro y la dinámica de la población de maleza y, por tanto, en el uso de herbicidas. En el sur de Europa, las temperaturas a partir de la fecha de siembra proporcionarán estadísticamente un crecimiento más rápido de la cosecha, de modo que el período en el que es crítico que el agricultor controle la competencia de la maleza será más corto. En tales circunstancias, el tratamiento de pre-emergencia es una manera adecuada de controlar la maleza. Por esta razón, la mayoría de los agricultores en países como Francia e Italia adoptan la práctica de la aplicación de pre-emergencia de los herbicidas, seguida, en caso necesario, de la aplicación de herbicidas de post-emergencia.

(292) En el norte de Europa, la situación es ligeramente distinta. Las zonas septentrionales pasarán períodos más largos de temperaturas más frescas a partir de la siembra, lo que redundará en un crecimiento más lento del cultivo, en períodos más largos antes de que el cultivo cubra los campos y en una mayor probabilidad de nuevos resurgimientos de maleza durante este período. En estas situaciones, los tratamientos tempranos de post-emergencia (antes de la aparición de cuatro a cinco hojas de maíz) son óptimos. Como consecuencia, en países como Alemania y los Países Bajos se utilizan mucho estos tratamientos tempranos de post-emergencia. Sin embargo, no es posible confiar solamente en tratamientos tardíos de post-emergencia, pues ello daría lugar a pérdidas de producción excesivamente elevadas en el cultivo del maíz. En los países del norte, la principal línea divisoria en el maíz se da entre productos tempranos de post-emergencia y productos de post-emergencia en el sentido estricto del término ([44]).

(293) Las diferencias entre los programas de herbicidas para el maíz en los países del EEE están de hecho también relacionadas con la situación del registro de las distintas sustancias activas. En los casos en que la atrazina, un herbicida de amplio espectro muy eficaz en relación a su coste y que siempre ha ocupado un lugar importante, está registrada (Francia y España), se utiliza en la gran mayoría de los campos de maíz, puro o en mezclas, para aumentar el rendimiento del programa de tratamiento. De entre los graminicidas tradicionales, las acetanilidas (metolaclor, alaclor, dimetenamida, acetoclor y flufenacet), el alaclor está prohibido en Alemania e Italia y el acetoclor está registrado solamente en España y Francia. También en los países donde está prohibida la atrazina (Alemania, Italia, Países Bajos y Dinamarca), los agricultores tienden a utilizar más productos de post-emergencia, en especial para el control de la maleza de hoja ancha.

(294) En general, parece que en todos los principales países productores de maíz de Europa existe una creciente presión de la maleza y una creciente diversidad de infestaciones de maleza anual (gramíneas y maleza de hoja ancha) y perenne. Como consecuencia, las estrategias de control de la maleza en el maíz son cada vez más complejas. A menudo, las estrategias requieren el uso combinado de productos de pre y de post-emergencia, a fin de controlar tanto las gramíneas como la maleza de hoja ancha. Por tanto, los agricultores tienden a aplicar una estrategia amplia y no concentrada de control de la maleza, con productos de amplio espectro y mezclas de productos diferentes.

Mercados europeos de herbicidas para el maíz y cuotas de mercado de las partes

(295) El mercado europeo de herbicidas para el maíz es un gran mercado con unas ventas de […]* euros. Es el

([44]) Esto también queda ilustrado por el hecho de que los productos utilizados en tratamientos tempranos de post-emergencia no suelen ser diferentes de los productos utilizados en tratamientos de pre-emergencia. Esto es cierto, por ejemplo, para la clase química de las acetanilidas (alaclor, acetoclor, metolaclor, dimetenamida y flufenacet), a las que comúnmente se alude como clase de herbicidas de pre-emergencia, aunque el [10-20]* % se aplica en tratamientos tempranos de post-emergencia. Los tratamientos de post-emergencia en sentido propio se aplican normalmente a partir de las 4-10 semanas tras la plantación. Los productos típicos aplicados en post-emergencia incluyen la sulcotriona, el rimsulfuron y el nicosulfuron.

segundo mercado de herbicidas del EEE, después del mercado de herbicidas para cereales. En el EEE, tres países cuentan con aproximadamente el [70-80]* % de las ventas de herbicidas para el maíz: Francia […]* euros, Alemania […]* euros e Italia […]* euros. Austria, los Países Bajos y España son tres mercados de herbicidas para el maíz con un tamaño aproximadamente igual, de […]* euros. Otros mercados más pequeños son Bélgica, Portugal, Grecia, Dinamarca y el Reino Unido. En Finlandia, Irlanda, Suecia, Luxemburgo, Noruega, Islandia y Liechtenstein, el cultivo del maíz es económicamente insignificante, y por tanto el uso de herbicidas para el maíz es igualmente insignificante.

(296) Por lo que respecta a los herbicidas para el maíz en el EEE, las partes estiman que cuentan con una cuota de mercado del [40-50]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), con unas ventas de […]* euros y con variaciones en los distintos mercados nacionales (desde el [30-40]* % en Austria hasta el [60-70]* % en los Países Bajos). Los competidores han proporcionado datos que confirman ampliamente las estimaciones de las partes relativas al EEE. En el cuadro siguiente figura una descripción detallada de las cuotas de mercado por países ([45]).

Cuotas de mercado de los herbicidas para el maíz — 1998

(%)

	Novartis	AstraZeneca	Total
Austria	[30-40]*		[30-40]*
Bélgica	[20-30]*	[30-40]*	[50-60]*
Dinamarca	[40-50]*		[40-50]*
Francia	[20-30]*	[20-30]*	[50-60]*
Alemania	[30-40]*	[5-10]*	[40-50]*
Grecia	[30-40]*	[5-10]*	[30-40]*
Italia	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*
Países Bajos	[30-40]*	[30-40]*	[60-70]*
Portugal	[10-20]*	[20-30]*	[30-40]*
España	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*
Reino Unido	[40-50]*		[40-50]*
EEE	[20-30]*	[10-20]*	[40-50]*

([45]) Todas las cifras que figuran en estos cuadros se han redondeado a la unidad porcentual más cercana. Esto explica porqué la suma de las cifras de la primera y la segunda columnas no es siempre igualar al total de la tercera columna. En los países no mencionados en el cuadro (Finlandia, Irlanda, Suecia, Luxemburgo, Noruega, Islandia y Liechtenstein), el cultivo del maíz es insignificante. En Austria [5-10]* %, Grecia [0-5]* %, Italia [0-5]* % y Francia [0-50]* %, Novartis y AstraZeneca realizan ventas adicionales a través de terceros. Aunque comparativamente son pequeñas, estas cifras se han incluido en los datos sobre cuotas de mercado proporcionados *supra*.

(297) En el conjunto del EEE, Aventis ocupa el segundo lugar, con una cuota de mercado en el EEE de aproximadamente un [10-20]* % (las variaciones entre los mercados nacionales van desde el [0-5]* % en Bélgica hasta el [20-30]* % en Austria). Otros operadores principales son BASF, con una cuota de mercado del [5-10]* %, Dupont, Monsanto y American Cyanamid (cada uno con cifras ligeramente más bajas), y Bayer y Dow con cuotas de mercado considerablemente más bajas.

(298) Para 1999, las ventas totales de herbicidas para el maíz en el EEE se han mantenido aproximadamente en el mismo nivel que el año anterior, en […]* euros. De la información preliminar de que dispone la Comisión se desprende que la cuota de mercado conjunta de las partes en el EEE también se ha mantenido más o menos, en un [40-50]* %. Novartis perdió cuota de mercado (del [20-30]* % al [20-30]* %), pero AstraZeneca adquirió cuota de mercado (del [10-20]* % al [10-20]* %).

(299) Según se ha indicado en el considerando 295, los tres mercados nacionales más importantes de herbicidas para el maíz son Francia, Alemania e Italia. Suponen casi el [70-80]* % de las ventas totales de herbicidas para el maíz en el EEE. Estos mercados son los mejor documentados y se describirán con más detalle. Además de estos tres mercados nacionales, también se dará una breve descripción de los mercados nacionales más pequeños en los que la concentración dará lugar a la creación o consolidación de una posición dominante.

Mercado francés de herbicidas para el maíz

(300) En Francia, las partes estiman que las ventas totales de herbicidas para el maíz en 1998 ascendieron a […]* euros. Según su cálculo, tuvieron una cuota de mercado conjunta del [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %), BASF tuvo el [5-10]* % y Aventis el [5-10]* %. No se ha proporcionado información sobre los otros competidores. Según las respuestas de los competidores que fueron consultados durante la investigación de mercado de la Comisión (BASF, Aventis, Bayer, DuPont, Dow y American Cyanamid), el tamaño total del mercado en 1998 fue probablemente algo más elevado que la estimación de las partes. Solamente una empresa señaló un valor de mercado inferior a la estimación de las partes. Sobre esta base, la cuota de mercado de Syngenta sería algo inferior al [50-60]* %,

situándose en la gama del [40-50]* %. La investigación de mercado ha confirmado las cuotas de mercado dadas para BASF y Aventis y ha establecido unas cuotas de mercado del [10-20]* % para Monsanto, del [5-10]* % para DuPont, del [5-10]* % para American Cyanamid, del [0-5]* % para Dow y del [0-5]* % para Bayer.

(301) De la información preliminar de que dispone la Comisión se desprende que la cuota de mercado conjunta de las partes en Francia aumentó ligeramente en 1999, del [50-60]* % al [50-60]* %. Novartis perdió cuota de mercado (del [20-30]* % al [20-30]* %), pero AstraZeneca ganó cuota de mercado (del [20-30]* % al [20-30]* %).

Mercado alemán de herbicidas para el maíz

(302) Las partes estiman que, en 1998, las ventas totales de herbicidas para el maíz en Alemania ascendieron a […]* euros. Según su estimación, tuvieron una cuota de mercado conjunta del [40-50]* % (N [30-40]* % + AZ [5-10]* %), BASF tuvo un [10-20]* % y Aventis un [10-20]* %. No se ha proporcionado información alguna sobre los otros competidores. La investigación de mercado de la Comisión indica que el tamaño total del mercado en 1998 fue probablemente algo superior a la estimación de las partes. Sobre esta base, la cuota de mercado de Syngenta sería algo inferior a la estimación de las partes, cerca del [40-50]* %. La cuota de mercado del [10-20]* % para BASF es exacta, pero la cuota de mercado de Aventis es más baja, del [5-10]* %. La investigación de mercado ha establecido unas cuotas de mercado del [5-10]* % para DuPont, del [5-10]* % para Bayer, del [5-10]* % para American Cyanamid, del [0-5]* % para Dow y del [0-5]* % para Monsanto.

(303) De la información preliminar de que dispone la Comisión se desprende que la cuota de mercado conjunta de las partes disminuyó ligeramente en 1999, al [40-50]*. Novartis perdió cuota de mercado (del [30-40]* % al [30-40]* %), pero AstraZeneca adquirió cuota de mercado (del [5-10]* % al [10-20]* %).

Mercado de herbicidas para el maíz en Italia

(304) Las partes estiman que, en 1998, las ventas totales en el mercado italiano de herbicidas para el maíz fueron de unos […]* euros. Según su cálculo, Syngenta tuvo una cuota del [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), y Aventis del [10-20]* %. No se ha proporcionado ninguna información sobre los otros competidores. Según la investigación de mercado de la Comisión, el tamaño del mercado total en 1998 fue probablemente algo inferior a la propia estimación de las partes. Según ésta, la cuota de mercado de Syngenta sería algo superior a la estimación de las partes, alrededor del [30-40]* %. Según la investigación de mercado, Aventis tuvo un [10-20]* %, DuPont un [5-10]* %, American Cyanamid un [5-10]* %, Dow un [0-5]* % y Bayer un [0-5]* %. La importancia de BASF en el mercado italiano es menor.

(305) De la información preliminar de que dispone la Comisión se desprende que la cuota de mercado conjunta de las partes disminuyó ligeramente en 1999, del [30-40]* % al [20-30]* %. Novartis perdió cuota de mercado (del [20-30]* % al [10-20]* %), y también lo hizo AstraZeneca (del [10-20]* % al [10-20]* %).

Mercados de herbicidas para el maíz más pequeños

(306) En los Países Bajos, las partes estiman que el mercado de herbicidas para el maíz en 1998 ascendió a […]* euros y que Syngenta tendría una cuota de mercado del [60-70]* % (N [30-40]* % + AZ [30-40]* %). BASF tiene una cuota de mercado del [10-20]* %, y Aventis del [10-20]* %. La investigación de mercado confirma estas cifras. En 1999, parece que la cuota de mercado conjunta de las partes se mantuvo igual: [60-70]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %).

(307) En Bélgica, las partes estiman que el mercado total en 1998 ascendió a […]* euros, teniendo Syngenta una cuota de mercado del [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %). BASF tuvo una cuota de mercado del [10-20]* % y Aventis del [0-5]* %. Estas estimaciones se ven confirmadas por la investigación de mercado. Otros competidores identificados por la investigación de mercado son DuPont ([10-20]* %), American Cyanamid [5-10]* % y Monsanto[5-10]* %. En 1999, parece que la cuota de mercado conjunta ascendió al [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %).

(308) En Austria ([30-40]* %), Dinamarca ([40-50]* %) y el Reino Unido ([40-50]* %) Novartis tuvo grandes cuotas de mercado […]*. Sin embargo, dado que AstraZeneca apenas estuvo presente en esos países ese año, esos mercados no se ven afectados por la concentración. Mientras que la cuota de mercado y el solapamiento en el mercado portugués es considerable ([40-50]* %, a saber, N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), no es necesario que la Comisión se pronuncie, sobre la base de estas pruebas, acerca de si la operación notificada daría lugar a la creación de una posición dominante, puesto que cualquier problema de competencia quedaría eliminado a consecuencia de la ejecución de los compromisos propuestos por lo que respecta a los mercados nacionales de herbicidas para el maíz en los que se ha establecido que la concentración daría lugar a la creación de una posición dominante.

(309) Las altas cuotas de mercado que tendrá la entidad conjunta, tanto en el EEE ([40-50]* %) como en Francia, Alemania, Países Bajos y Bélgica (donde se solapan las posiciones de las partes), así como el hecho de que la nueva entidad será al menos cuatro veces mayor que el competidor más cercano en el ámbito del EEE, sugieren que la operación de concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en los mercados de herbicidas para el maíz de los países en cuestión.

(310) Esta conclusión se ve corroborada por la investigación de mercado realizada entre clientes, competidores, consultores y asociaciones de agricultores. Un número considerable de encuestados expresaron su preocupación en cuanto a la futura posición de mercado de la nueva entidad en el ámbito de los herbicidas para el maíz. Todos los comentarios apuntan a que la ya fuerte posición de las partes en términos de cuotas de mercado se verá consolidada por una presencia fuerte y ubicua de los productos de las partes en todos los segmentos del mercado de herbicidas para el maíz: pre-emergencia y post-emergencia, control de las gramíneas y control de la maleza de hoja ancha.

(311) Según se ha indicado en la sección sobre la determinación de los mercados de producto de referencia, los herbicidas para la maleza de hoja ancha no son un sustituto realista de los graminicidas, ni viceversa. Sólo con los productos de amplio espectro existe un vínculo competitivo entre los dos extremos de los mercados; sin embargo, las principales restricciones desde el punto de vista de la competencia se dan dentro de los segmentos respectivos del control de las gramíneas y del control de la maleza de hoja ancha. En la decisión sobre el momento de la aplicación, pre-emergencia o post-emergencia, también se trasluce que la relación entre los dos productos disponibles, herbicidas de pre-emergencia y de post-emergencia, no es siempre de mera sustitución, sino también de complementariedad. Por tanto, incluso por lo que respecta al momento de la aplicación, las principales restricciones competitivas surgen dentro de los segmentos respectivos: control de pre-emergencia y control de post-emergencia.

(312) Con el fin de realizar un análisis adecuado del impacto de la concentración entre las partes desde el punto de vista de la competencia, es necesario considerar también la fuerza que tendrán las partes en cada uno de los segmentos. Además, teniendo en cuenta la naturaleza parcialmente complementaria de los segmentos implicados, tanto desde la perspectiva del control (gramíneas/hoja ancha) como desde una perspectiva temporal (pre/post), es necesario considerar la fuerza de las partes en todos los segmentos.

Los cuatro segmentos en el control de la maleza en el maíz

(313) Syngenta tendrá una gama «ideal» de productos que cubrirá completamente el control de las gramíneas y de la maleza de hoja ancha y proporcionará soluciones para el control de pre-emergencia y de post-emergencia. Esto se aprecia especialmente bien si se compara la gama de las sustancias activas de Syngenta con el conjunto de todas las sustancias activas importantes que están disponibles en el mercado o lo estarán en un futuro próximo (acetoclor, s-metolaclor, isoxaflutol y mesotriona). El cuadro que figura a continuación presenta esta comparación. Se ha elaborado con las aportaciones de las partes y de los encuestados. En particular, cubre todas las sustancias activas para las que las partes han indicado que son líderes en el control de al menos uno de los 30 tipos de gramíneas y de maleza de hoja ancha que se encuentran en Europa ([46]) ([47]).

([46]) Según las partes, los tipos de maleza perenne más importantes son *Elymus repens* (grama del norte), *Cynodon dactylon* (grama común) y *Sorghum halepense* (hierba Johnson). Los tipos de maleza anual más importantes son *Avena fatua* (avena loca), *Alopecurus myosuroides* (alopecuro de los campos), *Apera spica-venti* (agóstide anual), *Lolium multiflorum* (ballico de Italia), *Echinochloa crus-galli* (pata de gallo), *Digitaria sanguinalis* (pasto de cuaresma), *Setaria spp*. (cola de zorra), *Panicum spp*. (Panicum), y *Poa spp*. (espiguilla). Los tipos de maleza perenne de hoja ancha más importantes son *Convolvulus arvensis* (correhuela silvestre), Cirsium arvense (cardo burrero) y *Rumex obtusifolius* (acedera obtusifolia). Los tipos de maleza anual de hoja ancha más importantes son *Amaranthus retroflexus* (bledo), *Chenopodium album* (cenizo), *Mercurialis annua* (mercurial), *Galium aparine* (amor del hortelano), *Geranium ssp*. (geranio), *Lamium purpureum* (ortiga muerta purpúrea), *Matricaria spp*. (manzanilla), *Papaver rhoeas* (amapola), *Polygonum spp*. (corregüela de los caminos), *Capsella Bursa* pastoris (bolsa de pastor), *Sinapis arvensis* (mostaza silvestre), *Solanum Nigrum* (hierba mora), *Stellaria media* (cerastio), *Veronica spp*. (verónica pérsica) y *Viola arvensis* (pensamiento de campo).

([47]) En su respuesta al pliego de cargos, las partes mantienen que el isoxaflutol (Aventis) es un herbicida de amplio espectro; no obstante, la propia Aventis considera que es un herbicida de hoja ancha (y también lo consideran los competidores que se pronuncian sobre el isoxaflutol). Las partes consideran que la terbutilazina (genérico) es un herbicida de hoja ancha; algunos competidores y el manual de pesticidas del British Crop Protection Council lo clasifican como herbicida de amplio espectro. Las partes consideran que el rimsulfuron (DuPont) es un herbicida de amplio espectro; Dupont, sin embargo, afirma que es un graminicida. En su respuesta al pliego de cargos, las partes presentan el nicosulfuron como un herbicida de amplio espectro. AstraZeneca, sin embargo, lo clasifica como graminicida en su respuesta a la pregunta de la Comisión 2ph2, q49 y en sus documentos internos (por ejemplo, *ABR Product Briefings*). Esta opinión se ve confirmada por el *Pesticides Manual and the Farm Chemicals Handbook 2000*. Las partes también mantienen que deberían incluirse más sustancias activas de los competidores, dado que se introducirán en los próximos años. En opinión de la Comisión, estas sustancias no deben incluirse, porque no se introducirán en los próximos dos o tres años o porque no tienen la suficiente importancia (según las previsiones de mercado de las empresas para estas sustancias).

Sustancias activas de relevancia en el EEE

	Graminicidas	Herbicidas de amplio espectro	Herbicidas de hoja ancha
PRE (o post temprano)	Novartis: metolaclor (g) s-metolaclor AstraZeneca: acetoclor Monsanto: acetoclor alaclor (g) BASF: dimetanamida Bayer: flufenacet	Novartis: atrazina (g) terbutilazina (g)	Novartis: terbutrin (g) AstraZeneca: mesotriona AmCy: pendimetalin Dow: metosulam Aventis: isoxaflutol aclonifen
POST	AstraZeneca: nicosulfuron (ISK) DuPont: rimsulfuron (Aventis:) nicosulfuron (ISK) (BASF:) nicosulfuron (ISK)	Novartis: atrazina (g) terbutilazina (g)	Novartis: dicamba (g) piridato prosulfuron primisulfuron AstraZeneca: sulcotriona mesotriona BASF: 2-4D (g) bentazona DuPont: tifensulfuron Aventis: bromoxinil (g) Dow: clopiralida fluroxipir metosulam

(g) → sustancia activa producida también por productores genéricos (Europa); cabe señalar que incluso cuando una sustancia es producida por productores genéricos, no es necesariamente cierto que estos productores puedan vender también productos formulados.

(ISK) → el nicosulfuron es propiedad de ISK. AstraZeneca es el principal distribuidor de ISK en la UE; tiene los derechos de distribución para Francia (con Aventis), Italia (en exclusiva), el Reino Unido (en exclusiva), España (con Aventis), Grecia (en exclusiva) y Portugal (en exclusiva). […]*.

(314) Por lo que respecta a la eficacia de las sustancias activas individuales en las que se basan los productos de AstraZeneca y Novartis, se ha pedido a las partes y a sus competidores que indiquen qué sustancias son las más eficaces contra la principal maleza del cultivo europeo de maíz ([48]). De esta encuesta (incluida en el pliego de cargos) se desprende que los principales herbicidas para el maíz se basan, o se basarán, en las siguientes sustancias activas: en pre-emergencia, acetoclor (AZ/Monsanto), (s-)metolaclor (N), mesotriona (AZ) e isoxaflutol (Aventis); y en post-emergencia, sulcotriona (AZ), mesotriona (AZ), nicosulfuron (ISK/AZ/Aventis/BASF) y dicamba (N/genérico). Del análisis de la cartera de herbicidas de Syngenta se desprende que su cartera es única tanto en número como en alcance de las principales sustancias activas para un control eficaz de la maleza del maíz. Además, su cartera contendrá al menos otras cuatro sustancias activas importantes, a saber piridato, prosulfuron, atrazinas y terbutilazina.

([48]) Basándose en los 30 tipos de maleza más importantes anteriormente mencionados, las partes (Novartis) y sus competidores han proporcionado otra clasificación de los tipos de maleza en función de su importancia económica.

Cuotas de mercado actuales de las partes en los respectivos segmentos

(315) En los cuadros que figuran en los considerandos 316, 317 y 318 se refleja la medida en que la eficacia de los productos actuales de las partes en especies clave de maleza se traduce en cuotas de mercado en los segmentos respectivos de control de gramíneas, control de maleza de hoja ancha, pre-emergencia y post-emergencia. Se dan las cuotas de mercado correspondientes al año 1999, que se obtienen, por lo que respecta al control de las gramíneas sumando las ventas de graminicidas y de herbicidas de amplio espectro, y por lo que respecta al control de la maleza de hoja ancha, sumando las ventas de herbicidas de amplio espectro y de herbicidas para maleza de hoja ancha ([49]).

(316) En todo el EEE, la nueva entidad tendrá las siguientes posiciones en los siguientes segmentos:

EEE	Control de las gramíneas	Control de la maleza de hoja ancha	
pre-emergencia	[30-40]* % (N [20-30]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)	[30-40]* % (N [30-40]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)	► [20-30]* % (N [20-30]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)
post-emergencia	[40-50]* % (N [10-20]* %, AZ [20-30]* % de […]* euros)	[50-60]* % (N [20-30]* %, AZ [30-40]* % de […]* euros)	► [50-60]* % (N [20-30]* %, AZ [30-40]* % de […]* euros)
	▼ [30-40]* % (N [20-30]* %, AZ [5-10]* % de […]* euros)	▼ [40-50]* % (N [20-30]* %, AZ [20-30]* % de […]* euros)	total: [40-50]* % (N [20-30]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)

(317) En el mercado nacional más grande, Francia, la nueva entidad alcanzará las siguientes posiciones:

FRANCIA	Control de las gramíneas	Control de la maleza de hoja ancha	
pre-emergencia	[20-30]* % (N [20-30]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)	[20-30]* % (N [20-30]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)	► [20-30]* % (N [20-30]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)
post-emergencia	[90-100]* % (N [10-20]* %, AZ [5-10]* % de […]* euros)	[70-80]* % (N [20-30]* %, AZ [50-60]* % de […]* euros)	► [70-80]* % (N [20-30]* %, AZ [50-60]* % de […]* euros)
	▼ [30-40]* % (N [20-30]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)	▼ [60-70]* % (N [20-30]* %, AZ [30-40]* % de […]* euros)	total maíz:[50-60]* % (N [20-30]* %, AZ [20-30]* % de […]* euros)

([49]) Las cifras han sido proporcionadas por Novartis basándose en su fuente de datos, Impact. Debido a que algunos productos se han contado por duplicado (en especial los productos de amplio espectro, pero también productos que pueden utilizarse tanto pre como post), las cifras no casan.

(318) En el segundo mercado nacional más importante, Alemania, la nueva entidad tendrá las siguientes posiciones en los segmentos siguientes:

ALEMANIA	Control de las gramíneas	Control de la maleza de hoja ancha	
pre-emergencia	[50-60]* % (N [50-60]* %, AZ 0 % de […]* euros)	[50-60]* % (N [50-60]* %, AZ [0-5]* % de […]* euros)	► [60-70]* % (N [60-70]* %, AZ 0 % de […]*euros)
post-emergencia	[30-40]* % (N [30-40]* %, AZ 0 % de […]* euros)	[40-50]* % (N [20-30]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)	► [40-50]* % (N [20-30]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)
	▼ [40-50]* % (N [40-50]* %, AZ 0 % de […]* euros)	▼ [40-50]* % (N [30-40]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)	total maíz:[40-50]* % (N [30-40]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)

(319) De los cuadros anteriores se desprende que la posición conjunta de las partes no es sólo muy fuerte en el mercado global de herbicidas para el maíz, sino que además es muy fuerte en los cuatro segmentos de este mercado: control de pre-emergencia de las gramíneas, control de las gramíneas de post-emergencia, control de la maleza de hoja ancha de pre-emergencia y control de la maleza de hoja ancha de post-emergencia. En algunos países, la posición de las partes en uno o más de los segmentos es tremendamente fuerte. En Francia, por ejemplo, el [90-100]* % de las ventas de productos para el control de post-emergencia de las gramíneas corresponde a AstraZeneca (con el nicosulfuron) y a Novartis (con la atrazina). De las aplicaciones de post-emergencia en su conjunto, corresponde a las partes un [70-80]* %. En Alemania, Novartis tiene una posición particularmente fuerte en aplicaciones de pre-emergencia (con sus productos de amplio espectro a base de metolaclor, terbutilazina y piridato); AstraZeneca no está presente en Alemania, al menos de momento. En los Países Bajos (información no proporcionada en forma de cuadro), las partes tendrán un [50-60]* % en el segmento del control de las gramíneas y el [60-70]* % en el control de la maleza de hoja ancha. En Bélgica, las partes tendrán el [60-70]* % en el control de post-emergencia de la maleza hoja ancha, y en Austria el [40-50]* % en el control de pre-emergencia de las gramíneas.

(320) Además de las fuertes posiciones actuales de mercado que tienen las partes, también tienen tres importantes productos nuevos, o recientemente introducidos, que probablemente consolidarán más las posiciones de las partes: acetoclor, s — metolaclor y mesotriona.

Nuevos productos de las partes para el control de pre-emergencia de las gramíneas

(321) En la cartera de herbicidas para el maíz de la nueva entidad hay dos sustancias importantes para el control de pre-emergencia de las gramíneas del maíz que se han introducido recientemente o que se introducirán en un futuro próximo: el acetoclor y el s-metolaclor.

Acetoclor

(322) El registro de la sustancia activa acetoclor en Europa está compartido entre AstraZeneca y Monsanto. Actualmente, los productos a base de acetoclor se comercializan sólo en España (desde 1995) y en Francia (desde 1999). Seguirán otros mercados, en especial Alemania e Italia en […]*. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que el acetoclor tiene potencial para convertirse en un producto importante en Europa, al igual que se ha convertido en un producto importante en EE.UU. En el mercado de herbicidas para el maíz de EE.UU., el acetoclor ha captado una cuota de mercado del [10-20] %*, en gran parte sustituyendo al anterior líder, el alaclor de Monsanto ([50]). Se

([50]) El acetoclor y el alaclor pertenecen a la misma clase química, las acetanilidas (a la que también pertenecen el metolaclor, el flufenacet y la dimetenamida). El acetoclor tiene generalmente una mayor eficacia en el control de las malas hierbas que el alaclor. También el acetoclor es una mejor solución para los agricultores que la dimetenamida y el flufenacet. El acetoclor y el metolaclor se consideran los mejores de su clase.

espera que esta sustitución del alaclor por el acetoclor también se dé en Europa. El alaclor está registrado actualmente para su uso en el maíz en Francia, Italia, Portugal y España. En Francia, el mayor mercado de maíz, las ventas de alaclor ascendieron a […]* euros, lo que supuso una cuota de mercado del [10-20]* % en el maíz. En Italia, el tercer mayor mercado de maíz, las ventas de alaclor ascendieron a […]* euros, lo que supuso una cuota de mercado del [10-20]* %. Se espera por tanto que la cuota de acetoclor aumente considerablemente en la Comunidad ([51]).

(323) El hecho de que el registro de la sustancia activa acetoclor en Europa esté compartido entre AstraZeneca y Monsanto se debe a lo siguiente: aunque el potencial del acetoclor se reconoció ya a mediados de los años 80, su comercialización se retrasó muchos años debido a problemas técnicos con los protectores correspondientes. Los protectores son sustancias químicas que se incorporan en algunas formulaciones de herbicidas para reducir la actividad del herbicida en el cultivo y reducir así el riesgo de daño a la cosecha. En este sentido, los protectores son el medio de hacer posible la introducción de los herbicidas en el mercado, que de otro modo no entrarían en el mercado debido al potencial perjuicio fitotóxico para los cultivos. Los protectores son difíciles de descubrir, tardan muchos años en desarrollarse y suponen grandes costes en pruebas y estudios relativos a la normativa ([52]).

(324) Debido a los problemas de patentes y al gran coste y complejidad de generar los datos necesarios para obtener las autorizaciones tanto para el acetoclor como para el correspondiente protector, Monsanto y Zeneca firmaron un acuerdo para el registro de productos a base de acetoclor. Esta asociación ha obtenido el registro de productos a base de acetoclor en España (uno para AstraZeneca con su protector diclormid y otro para Monsanto con su protector MON 4660) y en Francia, pero en este último país el registro sólo se ha dado para el producto que contenía el protector diclormid de AstraZeneca. Según Monsanto, es poco probable que cuente con un protector propio que sea registrable en Francia y los otros países en [secreto comercial de Monsanto]*. Esta situación otorga básicamente a AstraZeneca el control completo por lo que se refiere al acetoclor en Europa ([53]).

([51]) Como otra referencia, cabe señalar que el acetoclor alcanzó una cuota de mercado del [10-20]* % en el primer año de su lanzamiento en Hungría, y hasta un [20-30]* % en la República Checa.

([52]) Los datos relativos al registro de los protectores también gozan de la protección de datos. Según AstraZeneca (respuesta de AZ a 4ph2, q15), esto afecta al protector del acetoclor, en especial puesto que las pruebas a gran escala son demasiado costosas para reproducirse, lo que constituye una barrera de entrada.

([53]) [Secreto comercial de Monsanto]*

S-metolaclor

(325) El s-metolaclor está estrechamente relacionado con el metolaclor. El metolaclor se descubrió y se patentó como herbicida a principios de los años 70. En la práctica, el producto presentó un control excelente de la maleza y, combinado con un protector, una buena tolerancia en cosechas importantes entre las que figura el maíz. Vendido por primera vez en 1976, se ha registrado en más de 90 países y para más de 70 cultivos. Desde el principio se supo que era una molécula compuesta por una parte activa (s-isómero) y una parte relativamente inactiva (r-isómero) en una proporción del 50:50. Sólo al final de los años 80 llegó a ser viable, con las nuevas tecnologías de síntesis, producir selectivamente el isómero activo (tecnología patentada por Novartis). Como la nueva sustancia activa está basada en el s-isómero del metolaclor, se llama s-metolaclor. El s-metolaclor proporciona un rendimiento idéntico utilizando un [60-70]* % de metolaclor. Puesto que puede utilizarse en dosis más bajas, el s-metolaclor es más respetuoso del medio ambiente que el metolaclor (en EE.UU. es un pesticida de bajo riesgo). Los primeros registros de la nueva molécula se concedieron en EEUU en 1997 y el proceso de cambio del metolaclor al s-metolaclor finalizará en Europa en 2003.

(326) Quizás la razón más importante para introducir el s-metolaclor es que permite cancelar el registro del metolaclor, lo que tiene el efecto de contrarrestar la competencia genérica en este ámbito. Si bien la cancelación del registro no es en sí misma suficiente para proteger el segmento de mercado del metolaclor frente a la entrada de productos genéricos, ya que los terceros pueden registrar de nuevo el metolaclor, ello supondrá, según un documento de Novartis sobre la estrategia del metolaclor en el periodo posterior a la expiración de la patente, […]*. El mismo documento aboga por la siguiente acción clave: […]* ([54]).

(327) El papel del s-metolaclor como sustituto del metolaclor se ve clarificado por otros documentos internos de Novartis, en los que se alega que […]*. En este contexto, se menciona la siguiente oportunidad comercial: […]*.

(328) En Europa, la patente para el s-metolaclor expirará en 2002, pero la protección de datos continuará manteniendo apartados a los productores genéricos, al igual que las numerosas patentes de mezclas. Se espera que, en términos de valor, el s-metolaclor absorberá completamente la posición del metolaclor y mantendrá por tanto la fuerte posición de Novartis en este ámbito: […]* ([55]). En especial, es probable que […]* ([56]).

([54]) […]*

([55]) […]*

([56]) […]*

(329) El acetoclor y el (s-)metolaclor competirán estrechamente en el segmento del control de de pre-emergencia de la maleza. El acetoclor y el metolaclor son los herbicidas más potentes de la clase química de las acetanilidas (a la que también pertenecen el alaclor, la dimetenamida y el flufenacet). También la experiencia de EE.UU. sugiere que la competencia en el control de pre-emergencia de la maleza tiene lugar principalmente entre el acetoclor y el metolaclor. Cabe señalar que, en los documentos internos de Novartis se menciona como una razón para sustituir el metolaclor por el s-metolaclor la (futura) competencia de […]* ([57]). También en los documentos internos de AstraZeneca se menciona que el metolaclor representa […]* ([58]). La combinación de los dos principales herbicidas de pre-emergencia para gramíneas en el maíz daría lugar a una posición de fuerza insuperable en este segmento.

El nuevo producto de las partes para el control de la maleza de hoja ancha

(330) El acontecimiento más importante en la cartera de herbicidas para el maíz de la nueva entidad por lo que respecta al control de la maleza de hoja ancha es la introducción de la mesotriona de AstraZeneca.

Mesotriona

(331) En un futuro próximo, AstraZeneca introducirá en el mercado productos basados en una nueva sustancia activa, la mesotriona. El registro en el EEE se espera para el año […]*, y se ha previsto el lanzamiento completo para el año […]*. La mesotriona es un producto con un perfil técnico único, que ofrece un control excepcional de la maleza de hoja ancha. Según los documentos internos, tiene […]* ([59]). Como característica excepcional, es un producto simultáneamente de pre- y post-emergencia, pero se situará principalmente […]* ([60]). En EE.UU. es un pesticida de bajo riesgo. Novartis tiene grandes expectativas para el producto: según sus documentos internos la mesotriona podría ser más competitiva que […]* ([61]).

(332) Se ha estimado que la mesotriona cuenta, por sí sola, con una cuota del [5-10]* % en el mercado internacional de herbicidas para el maíz en […]*, lo que incluye un [10-20]* % de los tratamientos de post-emergencia y un [0-5]* % de los tratamientos de pre-emergencia ([62]). En Europa, la mesotriona […]* ([63]). Tal como se deduce de un análisis de las capacidades técnicas, y según pone de manifiesto un competidor, la mesotriona y la sulcotriona son muy similares, salvo en el momento de la aplicación: la mesotriona puede también utilizarse en pre-emergencia, y la sulcotriona sólo en post-emergencia. La […]* de la sulcotriona […]* es en sí misma un indicio de la eficacia de este último producto, dado que la sulcotriona es actualmente el herbicida más vendido para el maíz de AstraZeneca (con unas ventas del [50-60]* %) y que esta sustancia activa está patentada […]* ([64]). Esto quiere decir que, cuando la sulcotriona ya no esté protegida por patente, la nueva mesotriona habrá absorbido la posición de mercado de la sulcotriona, con lo que podrá cancelarse el registro de esta última sustancia, haciendo mucho más difícil que los productores genéricos introduzcan en el mercado la sulcotriona. Esta estrategia parece […]*.

(333) […]* Por esta razón, según documentos internos, la mesotriona también se utilizará en mezclas prometedoras con […]* ([65]). Como consecuencia, las ventas totales del acetoclor […]* ([66]). Por último, la fabricación de la mesotriona cuenta con una estructura de costes mejorada en comparación con la sulcotriona, lo que también ofrece una ventaja competitiva adicional.

Argumentos de las partes

(334) Las partes alegan que es probable que las cuotas de mercado globales de Novartis y AstraZeneca disminuyan por varias razones.

(335) En primer lugar, las carteras de producto de Novartis y AstraZeneca contienen varios productos más antiguos que deben registrarse de nuevo en un futuro próximo. Sin este nuevo registro, los productos no podrán venderse en la Comunidad. Como las normas aplicables para los nuevos registros son más rigurosas, tanto a escala nacional como europea, la expansión, por ejemplo, de los productos a base de atrazina de Novartis en Francia podría verse en peligro, al igual que la de los productos a base de metolaclor en los Países Bajos.

(336) Ya ha sucedido que el registro de la atrazina se ha cancelado en Alemania, Italia y los Países Bajos debido a sus propiedades desfavorables para el medio ambiente. Sin embargo, mientras que puede haber un riesgo de que el registro de la atrazina se cancele en Francia en algún momento, no parece que vaya a suceder en un futuro

([57]) […]*
([58]) […]*
([59]) […]*
([60]) […]*
([61]) […]*
([62]) […]*
([63]) […]*
([64]) […]*
([65]) […]*
([66]) […]*

próximo. Las autoridades francesas no han anunciado hasta ahora ninguna medida. Cabe señalar que las instrucciones dadas por Novartis en 1999 a su sede de Francia no señalan la existencia de ningún problema con la atrazina, más bien al contrario; de hecho: […]*.

(337) Además, no debe exagerarse el impacto en la posición de mercado de las partes de la cancelación del registro de la atrazina en Francia. En particular, cabe esperar que gran parte de las ventas de atrazina, que es a fin de cuentas un herbicida de amplio espectro que puede utilizarse tanto en pre como en post-emergencia, se desplace hacia uno o más productos específicos en los cuatro segmentos del producto (pre y post; maleza de hoja ancha y gramíneas) y, en especial, a combinaciones de los mismos. Según se indicó en la sección sobre el cultivo de maíz y el control de la maleza, en los países donde se prohíbe la atrazina, los agricultores tienden generalmente a utilizar más productos de post-emergencia para el control de la maleza de hoja ancha. Esto ha permitido a AstraZeneca aumentar su cuota de mercado promoviendo la mezcla por los agricultores de la sulcotriona y el nicosulfuron en tratamientos de post-emergencia. También en Francia, según un competidor, las poco favorables propiedades medioambientales de la atrazina ya han permitido que AstraZeneca aumente su cuota de mercado de esta manera. Además, cabe señalar que, según los documentos internos de AstraZeneca, el prometedor nuevo producto para la maleza de hoja ancha a base de mesotriona se utilizará, entre otros, en mezclas con […]* ([67]). Es por tanto probable que la mezcla específica de pre-emergencia de mesotriona con […]* compense en gran medida las posibles pérdidas de ventas de atrazina debidas a la cancelación del registro (si se produce). Esto es bastante probable, puesto que los actuales productores genéricos de atrazina (véase infra) no tienen ninguna alternativa clara de pre ni de post-emergencia a la atrazina que ofrecer, mientras que Syngenta sí la tiene.

(338) Por lo que se refiere a los productos compuestos por mezclas de otras sustancias activas con la atrazina, la cancelación del registro de la atrazina tendría menos importancia, dado que existe un sustituto aceptable que es la terbutilazina. Aunque la terbutilazina es un compuesto bastante antiguo y sin protección de patente, se introdujo en el mercado del maíz a principios de los años 90 debido a que la atrazina se prohibió en Alemania e Italia. La terbutilazina tiene un espectro similar de control al de la atrazina, pero menor actividad. Es menos probable que se prohíba para su uso en herbicidas para el maíz, en especial cuando se utiliza en mezclas (la mezcla de ingredientes activos generalmente permite a los fabricantes controlar mejor los índices reales de uso aplicados por los agricultores; por esta razón, Novartis también ha decidido vender terbutilazina solamente en mezclas, y no en productos puros).

([67]) […]*

(339) Por lo que se refiere al metolaclor en los Países Bajos, Novartis espera […]*. Tal como ya se ha expuesto supra en la sección sobre el s-metolaclor, Novartis ha aplicado la estrategia de […]*. El s-metolaclor, por otra parte, está estrechamente relacionado con el metolaclor, pero puede utilizarse en mucha menor proporción, por lo que es más respetuoso del medio ambiente. No se espera que surjan problemas de registro para el s-metolaclor.

(340) En segundo lugar, las partes alegan que hay varios productores genéricos de algunos de sus ingredientes activos sin protección de patente, en especial de la atrazina, la terbutilazina, el acetoclor y la dicamba, y que es probable que surja competencia genérica al metolaclor, pues será pronto dejará de tener protección de patente.

(341) El impacto de los productos genéricos en la cartera de herbicidas para el maíz de las partes se limita principalmente a dos sustancias activas, la atrazina y la terbutilazina. La empresa Makhteshim, con sede en Israel, y la danesa Cheminova son conocidos productores genéricos. Según algunos competidores, sin embargo, el impacto real de estos productos genéricos es muy escaso. La atrazina se utiliza principalmente en Francia, y su uso está prohibido o restringido en muchos otros países. En cuanto a la situación en Francia, cabe hacer referencia a las instrucciones previamente mencionadas dadas por Novartis a su sede de Francia: […]*. Estas instrucciones no indican que la introducción de productos genéricos en el mercado sea un factor perturbador por lo que a Novartis respecta. Como la terbutilazina se utiliza sobre todo en productos de combinación, el impacto de la terbutilazina genérica «pura» es probablemente escaso. De hecho, Novartis vende terbutilazina sólo en formulaciones de productos ya preparados, esto es, combinada con otras sustancias activas.

(342) Además, el mero hecho de que los productores genéricos produzcan (o puedan producir) un ingrediente activo no significa que puedan vender su producto en el EEE. Éste es claramente el caso de la atrazina, que ya no está registrada en Alemania, Italia y los Países Bajos. Además, la protección legal de los datos de registro también puede, además de la protección de patente, impedir la competencia: el sistema de registro de la UE (para la sustancia activa) o los sistemas de registro nacionales (para el producto) conceden generalmente protección de los datos durante 5-10 años a partir del registro. En Ale-

mania, por ejemplo, los datos que han servido para el registro de la terbutilazina, aunque el producto ya no tiene protección de patente, continúan gozando de esta protección jurídica, con lo que los productos genéricos no pueden hacer competencia a la terbutilazina.

(343) Otro ejemplo es el del acetoclor, que se espera se convierta en Europa una de las principales sustancias herbicidas (como ya se ha dicho anteriormente). Hasta ahora, sólo una asociación entre AstraZeneca y Monsanto ha podido obtener el registro de un herbicida con acetoclor para el maíz en España (en 1993, para dos productos) y Francia (en 1999, para un producto con el protector ([68]) diclormid, registrado por AstraZeneca solamente). Aunque el acetoclor ya no está protegido por patente, el sistema de registro de la UE para sustancias activas garantiza la protección de datos durante 10 años. Los datos utilizados para el registro de los protectores también gozan de protección de datos. […]* ([69]). Como consecuencia, hasta ahora, ninguno de los productores genéricos de acetoclor ha podido obtener el registro de sus productos en el EEE, ni tampoco ninguno de sus competidores con I+D. Por tanto, según admiten las partes, no existe competencia genérica para el acetoclor en el EEE. En pocas palabras, el hecho de que un producto no esté protegido por patente y que existan productores genéricos de la sustancia activa no implica que estos productos puedan venderse en Europa.

(344) Para la dicamba, la protección de datos sigue aplicándose en la mayoría de los principales países productores de maíz. En Francia, por ejemplo, los datos de registro están protegidos hasta 2006; en Alemania hasta 2009. Dado que los procedimientos de registro para la dicamba genérica son particularmente exigentes en Francia y Alemania ([70]) (los dos mercados principales), es poco probable que se introduzcan los productores genéricos. Una excepción por lo que respecta a la protección de datos es Italia: en este país, los primeros productos de supuesto origen genérico se introdujeron en el mercado en 1999. Sin embargo, existen varias estrategias que limitan el impacto de la dicamba, que ya no está protegida por patente […]*. Dado que Novartis utilizará cada vez más la dicamba en productos de mezcla, la cancelación del registro de la dicamba pura podría ser también una manera eficaz de impedir la competencia de la dicamba genérica. Los procedimientos de registro para la dicamba genérica son particularmente exigentes en Francia, Alemania (los dos mercados principales) y Austria. Se ha previsto […]* ([71]).

(345) En tercer lugar, las partes alegan que no tienen derechos exclusivos sobre varios de sus principales productos. Según se ha mencionado, el registro del acetoclor en Europa está compartido entre AstraZeneca y Monsanto. Además, Novartis obtiene la dicamba de BASF, que, según las partes, pretende lanzar en Europa un producto propio a base de dicamba. Si bien esta última afirmación es correcta, es poco probable que este producto modifique materialmente la posición de Syngenta en el segmento de los herbicidas de post-emergencia para maleza de hoja ancha ([72]). Además, según se ha explicado anteriormente, la entidad conjunta tiene estrategias de sustitución de producto también para la dicamba y tendrá productos que se consideran superiores en este segmento (sulcotriona, […]*). Por lo que se refiere al acetoclor, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto la fuerza de AstraZeneca con respecto a Monsanto ([73]) (véase supra).

(346) En cuarto lugar, las partes alegan que varios competidores lanzarán en un futuro próximo nuevos productos, mientras que sólo AstraZeneca, y no Novartis, contará con nuevos productos. No deben tenerse en cuenta estas últimas declaraciones. En primer lugar, no tienen en cuanta el hecho de que algunos productos fuertes (acetoclor y s-metolaclor), que se han introducido recientemente sólo en algunos países del EEE, se están introduciendo progresivamente en los demás países. En segundo lugar, uno de los nuevos productos de AstraZeneca, la mesotriona, será un producto clave en el mercado de herbicidas para el maíz en el futuro.

(347) Las partes alegan que los competidores han descubierto, han introducido recientemente o lanzarán en un futuro próximo los siguientes herbicidas para el maíz: isoxaflutol (Aventis, 1998), isoxaclortol (Aventis, 2003), foramsulfuron (Aventis, 2003), flufenacet (Bayer, 1999), amicarbazona (Bayer, 2002), imazamox (American Cyanamid, 2000), cicloxidim (BASF, 2001), diflufenzopir (BASF, 2002/3) y tritosulfuron (BASF, 2003).

(348) Con la posible excepción del isoxaflutol, las perspectivas para estos productos no permiten deducir que las empresas que los producen serán capaces de desafiar la posición de mercado de Syngenta ([74]), ni tampoco lo permiten las perspectivas de los productos establecidos

([68]) Los protectores son sustancias químicas que se utilizan en combinación con las sustancias activas herbicidas y que reducen la fitotoxicidad a niveles aceptables en la agricultura moderna. No todas las sustancias herbicidas requieren el uso de un protector, pero sí el acetoclor y el metolaclor.

([69]) […]*

([70]) Respuesta N a 4ph2, q67; Estrategia posterior a la patente para la dicamba de Novartis en Europa occidental.

([71]) […]*.

([72]) [Secreto comercial de BASF.]*

([73]) [Secreto comercial de Monsanto]*

([74]) [Secreto comercial de Aventis]* [secreto comercial de Bayer]* [secreto comercial de BASF]* [secreto comercial de Dow]*

de los competidores ([75]). Ambas conclusiones se alcanzan tras una cuidadosa comparación de las previsiones de los ingresos para cada uno de los productos en cuestión (proporcionadas por los competidores) con los niveles de ventas existentes. Mientras que las partes mantienen que los productos de los competidores que están a punto de lanzarse tienen muchas posibilidades (por ejemplo, las perspectivas para el foramsulfuron son igual de buenas que las del nicosulfuron), la Comisión estima necesario dar una gran importancia a las previsiones internas de los competidores, puesto que probablemente estarán mejor informados sobre las propiedades y el mercado potencial para los productos, en especial puesto que aún se están desarrollando.

(349) En cuanto al isoxaflutol (Aventis), se trata de un producto muy eficaz. Según se indicó en la sección sobre el control de la maleza, el isoxaflutol es un producto que proporciona un excelente control de la maleza de hoja ancha en pre-emergencia. Las partes alegan que el producto ha captado un [5-10]* % del mercado de la UE en los primeros dos años, y que la cuota de mercado continuará creciendo rápidamente, en vista de su reciente introducción. Según las cifras de ventas proporcionadas por Aventis, el isoxaflutol alcanzó en 1999 una cuota de mercado del [5-10]* % en los países productores de maíz representativos: Francia, Alemania e Italia. A este respecto, es significativo que las cuotas de mercado conjuntas de AstraZeneca y Novartis en 1999 registraron un descenso muy moderado en comparación con el año anterior, a saber, del [40-50]* % al [40-50]* % en el EEE. Mientras que las proyecciones de ingresos de Aventis para 2003 confirman que sigue existiendo un margen para el crecimiento de la cuota de mercado del isoxaflutol [secreto comercial de Aventis]*, cabe observar que hasta 1999 ya se han materializado tres quintas partes de su potencial. En su respuesta al pliego de cargos, las partes mantienen que la última cifra es una subestimación bruta del potencial del isoxaflutol. Por esta razón, la Comisión ha solicitado a Aventis que reconfirme su declaración y que compruebe si los acontecimientos más recientes de la temporada de crecimiento de 2000 pueden justificar un ajuste de las expectativas del mercado para el producto. Aventis, sin embargo, no vio ninguna razón para revisar los pronósticos de ventas proporcionados anteriormente.

(350) En cualquier caso, que el isoxaflutol alcance su potencial dependerá de varias incógnitas. En realidad, el cambio estructural que experimentará el sector si se produce la operación de concentración según lo propuesto por las partes, es probablemente el factor más importante a este respecto: es poco probable que el isoxaflutol o los otros nuevos productos de los competidores puedan resistir la fuerza individual y conjunta de la gama de productos de Syngenta. La fuerte presencia de Syngenta en los cuatro segmentos del control de la maleza (con las sustancias activas acetoclor, s-metolaclor, nicosulfuron, sulcotriona y mesotriona) confiere a Syngenta la flexibilidad para recomendar importantes mezclas de productos y desarrollar productos de mezcla importantes, lo que tiene como efecto excluir del mercado muchos productos de los competidores (nuevos o existentes). Igualmente, la fuerte presencia de las sustancias activas de Syngenta en los cuatro segmentos del control de la maleza le conferirá un gran poder en la cadena de distribución.

(351) Esta situación es, en efecto, la situación expresada por numerosos encuestados, clientes y competidores. Según un competidor, esta cartera única y «sin precedentes» para el maíz dará a Syngenta la flexibilidad para fabricar importantes productos puros y de mezcla, cuya fuerza sería tal que permitiría a Syngenta hacer paquetes de ofertas de productos (incluidas semillas) para distribuidores y agricultores, utilizando algunos de los productos principales como gancho para productos nuevos o menos importantes.

(352) En las siguientes secciones se esbozará en qué medida una gama fuerte de productos puede conferir a Syngenta una posición excepcional en el mercado de herbicidas para el maíz.

Posibles combinaciones (futuras) de productos

(353) La cartera de productos única para el maíz de que dispone Syngenta le permitirá proponer nuevas combinaciones de productos. Los competidores han señalado que las siguientes combinaciones son excepcionales.

(354) Varias combinaciones prometedoras de productos constituyen soluciones de amplio espectro para aplicaciones de pre y de post-emergencia. La combinación de sulcotriona, el mejor producto para el control de la maleza de hoja ancha de post-emergencia, con el metolaclor (y posiblemente la atrazina o la terbutilazina) ofrecería un control excepcional de amplio espectro tanto para aplicaciones de pre como de post-emergencia. Las posibilidades de la mesotriona en combinación con el s-metolaclor […]* ofrecen igualmente un excelente control de amplio espectro (por ejemplo, como sustituto de la atrazina, según se ha establecido en la sección sobre la atrazina en Francia). El nicosulfuron, que es en teoría el gra-

([75]) [Secreto comercial de Aventis]* [secreto comercial de American Cyanamid]* [secreto comercial de BASF]* [secreto comercial de DuPont]* [secreto comercial de Dow]* [secreto comercial de Monsanto]*

minicida más fuerte de post-emergencia, se considera por muchos competidores como un producto muy bueno para mezclarlo con el metolaclor (s-metolaclor), la atrazina o la terbutilazina ([76]).

(355) En los tratamientos de post-emergencia, la mejor solución para el control de la maleza será la mezcla ya preparada de nicosulfuron y sulcotriona. Esta mezcla ofrece una solución completa contra todas las gramíneas y maleza de hoja ancha. Lo mismo reza para la combinación de nicosulfuron y mesotriona, recientemente elaborada, un excelente herbicida para hoja ancha que puede utilizarse en pre o en post-emergencia ([77]).

(356) Otras combinaciones fuertes, compuestas únicamente por productos de las partes, serían atrazina-acetoclor (control de amplio espectro, aplicación de pre-emergencia), atrazina-s-metolaclor (control de amplio espectro, aplicación de pre-emergencia), atrazina-sulcotriona (control de amplio espectro, aplicación de pre y post-emergencia), prosulfuron-nicosulfuron (control de amplio espectro, aplicación de post-emergencia) y piridato-nicosulfuron (control de amplio espectro, aplicación de post-emergencia).

(357) Tanto en el segmento de pre como de post-emergencia, Syngenta tendrá una gama ideal de productos que cubrirán completamente el control de las gramíneas y de la maleza de hoja ancha. Frente a esta gran cantidad de productos altamente eficaces de amplio espectro y de un uso muy amplio, los competidores de Syngenta encontrarán difícil vender sus productos de menor espectro.

(358) La gama de productos de que disponen los competidores es mucho menos importante que la de la nueva entidad. En el segmento de pre-emergencia, BASF no tiene ningún compuesto que tenga una actividad completa para la maleza de hoja ancha. La gama de productos de BASF sería mucho más competitiva si pudiera tener acceso a un producto de mezcla que complementase la actividad de su sustancia activa, la dimetenamida, dirigida fundamentalmente a las gramíneas. Los únicos socios técnicamente posibles de la dimetenamida con actividad en maleza de hoja ancha serían la atrazina (Novartis/genérico), la terbutilazina (Novartis/genérico), el isoxaflutol (Aventis) y la pendimetalina (AmCy). Desde la perspectiva de los precios y la eficacia, las dos sustancias activas de Novartis serían más adecuadas, mientras que el isoxaflutol (Aventis) y la pendimetalina (AmCy) no son los candidatos óptimos, entre otros, debido a algunos problemas fitotóxicos.

([76]) […]*
([77]) […]*

(359) El isoxaflutol de Aventis, un herbicida de amplio espectro de pre-emergencia, se beneficiaría claramente de su combinación con sustancias activas para un mayor control de la maleza. La gama de productos de Monsanto se vería consolidada con la unión del acetoclor con la atrazina o la terbutilazina en mezclas ya preparadas (atrazina para Francia, España, Portugal o Grecia; y terbutilazina para Italia y Alemania, donde no está registrada la atrazina). La gama de productos de DuPont se sitúa fundamentalmente en el segmento de post-emergencia y no tiene, de hecho, una presencia comparable en los herbicidas de pre-emergencia.

(360) La gama de productos de que disponen los competidores en el segmento de post-emergencia es también mucho menos importante que la de la nueva entidad. Por lo que respecta a BASF, sus productos para la maleza de hoja ancha, la bentazona y la bentazona mezclada con dicamba, necesitan asociarse con un producto eficaz contra las gramíneas. El mejor producto de mezcla posible es el nicosulfuron, debido a su eficacia en el segmento de post-emergencia de las gramíneas. De hecho, en Alemania se está comercializando actualmente una mezcla de bentazona y nicosulfuron. Otro posible producto para mezclar con la bentazona sería el rimsulfuron de Dupont, pero al parecer esta combinación es menos atractiva que la combinación de bentazona con nicosulfuron.

(361) El herbicida para maleza de hoja ancha de post-emergencia de Aventis, el bromoxinil, podría combinarse de forma óptima con la terbutilazina (Novartis/genérico), a fin de ampliar su control de la maleza de hoja ancha. El foramsulfuron, producto de amplio espectro de post-emergencia, carece de control residual, un problema que podría solucionarse combinándolo con los siguientes productos, en orden de más a menos atractivo: atrazina (Novartis/genérico), mesotriona (AstraZeneca), terbutilazina (Novartis/genérico), dicamba (Novartis), metosulam/flutiamida (Bayer) y piridato (Novartis). El foramsulfuron tendría un mayor control de la maleza de hoja ancha si se mezclase con la mesotriona (AstraZeneca), sulcotriona (AstraZeneca) y prosulfuron (Novartis), también en orden descendente. La gama de productos de Monsanto está situada fundamentalmente en el segmento de pre-emergencia y no tiene una presencia comparable en los herbicidas de post-emergencia. La gama de productos de DuPont en Alemania carece de herbicidas de post-emergencia con actividad residual; en Italia, DuPont se beneficiaría de tener de acceso a productos de pre-emergencia y a un compuesto para la maleza de hoja ancha de post-emergencia con un modo de acción distinto al de los productos actuales de la gama de DuPont.

(362) Actualmente existen varios acuerdos de desarrollo y cooperación entre los competidores y Novartis o AstraZene-

ca. Del mismo modo, algunos competidores han mostrado un interés concreto por combinar sus productos con productos de Novartis o de AstraZeneca en mezclas ya preparadas ([78]). Teniendo en cuenta la muy completa gama de productos que tendrá Syngenta de por sí (soluciones de pre-emergencia y de post-emergencia, graminicidas, herbicidas de amplio espectro y herbicidas para maleza de hoja ancha, con varios modos de acción), es probable que la nueva entidad intente combinar, en un primer momento, sus propias moléculas. Esto tendría un efecto nocivo para los competidores que tienen actualmente acuerdos de cooperación con las partes o que tienen interés en celebrarlos, pues las posibilidades de combinarse con productos de otros competidores son limitadas. Varios competidores han expresado la preocupación de que si Syngenta negase el acceso a sus principales moléculas, ello realzaría la posición de mercado de esta entidad. En efecto, algunos competidores han señalado que el acceso a las sustancias activas de Syngenta es esencial para que puedan competir ([79]).

(363) Del mismo modo, habida cuenta de la gama de productos eficaces de amplio espectro que tiene Syngenta, es probable que la estrategia de retirar productos herbicidas puros sea una estrategia eficaz y atractiva para aislar y hacer menos útiles los productos de los competidores destinados a ser utilizados en mezclas realizadas por los agricultores. Esta estrategia también tendrá un efecto nocivo en la capacidad de los competidores para competir. En su respuesta al pliego de cargos, las partes afirman que no existe base alguna para estas afirmaciones. Incluso en los casos en que una estrategia de mezcla sería técnicamente posible, sería absurdo desde el punto de vista económico, pues los productos de mezcla serían más caros y la cuota de mercado se perdería al abandonarse los productos puros. Si bien estos argumentos se aplican a las empresas en una situación de competitividad normal, no se aplican necesariamente a una empresa que, en vista de su fuerte posición de mercado y de su cartera excepcionalmente amplia de productos, se encuentra en posición de beneficiarse de tal estrategia. Incluso si quedasen a los competidores posibilidades de combinarse con productos de otros competidores, éstas serán limitadas e implicarán unos costes económicos de transacción que no aceptará la entidad conjunta. A este respecto, cabe señalar que el interés de la entidad conjunta de adoptar la estrategia de las mezclas se ve reforzado por el hecho de que, según se ha indicado antes, el desarrollar productos de mezcla ya preparados es una manera eficaz de prolongar la protección de los productos individuales que ya no tienen protección de patente.

([78]) [Secreto comercial de Aventis]* [secreto comercial de BASF]* [secreto comercial de Bayer]*

([79]) [Secreto comercial de AmCy]* [secreto comercial de Monsanto]* El acceso a los productos genéricos, al menos cuando están registrados, es menos problemático debido a la gran oferta y a los datos proporcionados para el registro. No es éste el caso de la terbutilazina en Alemania, donde Novartis es la única empresa que tiene el registro.

Distribución

(364) La envergadura y la fuerza de la gama de productos de Syngenta en todos los segmentos serán únicas entre las empresas que compiten en el mercado de herbicidas para el maíz. Esto permitirá a Syngenta elaborar campañas muy fuertes de comercialización, diseñadas para que los agricultores adquieran todos sus herbicidas principal o exclusivamente de Syngenta. Un ejemplo de este enfoque sería utilizar el poder de las posiciones ya fuertes del metolaclor (s-metolaclor), atrazina, acetoclor, sulcotriona (mesotriona) y nicosulfuron en el mercado para desarrollar «paquetes de productos». A este respecto, las sustituciones estratégicas del metolaclor por el s-metolaclor y de la sulcotriona por la mesotriona también tienen un papel que desempeñar ([80]).

(365) La amplia gama de productos aumentará la capacidad futura de Syngenta para acercarse tanto a los distribuidores como a los productores con diferentes gamas de productos que proporcionan, de hecho, soluciones agronómicas muy similares. Este enfoque permitiría ofrecer a un grupo de distribuidores una marca que contenga acetoclor y atrazina, y a otro grupo de distribuidores una marca que contenga metolaclor y atrazina. Los dos productos están compuestos por distintos ingredientes activos, lo que permitirá a los distribuidores promover un producto «único», mientras que el resultado en la práctica será casi idéntico. Esta segmentación del mercado es un mecanismo muy poderoso dirigido a reducir la competencia de precios entre los distribuidores, una característica muy apreciada por éstos, ya sean grandes o pequeños. Unos precios más altos incrementan el margen de los distribuidores y proporcionan asimismo una fuerte motivación para favorecer la promoción de soluciones de Syngenta en detrimento de otras empresas que ofrecen herbicidas para el maíz.

(366) Esta línea de conducta es viable. En términos de estrategias de precios, […]* ([81]). Cabe señalar, a este respecto, que los distribuidores, que suelen aconsejar a los agricultores (lo soliciten éstos o no) acerca de los productos que deben utilizarse y en qué combinaciones, son también un importante factor de influencia. Una estrategia que puede utilizarse es la segmentación de los precios, utilizando distintas marcas y/o etiquetas, o diferentes formulaciones que atraigan a los agricultores, con distinto valor económico. Mientras que AstraZeneca man-

([80]) […]*

([81]) […]*

tiene que esta estrategia de precios permite que las marcas penetren segmentos de mercado individuales, ofreciendo las mejores condiciones económicas al cliente y a AstraZeneca, es probable que una empresa con una cobertura tan enorme de buenos productos para la maleza como tendrá Syngenta, podrá y se verá tentada a utilizar estrategias de comercialización (combinación, marcas y fijación de precios) dirigidas únicamente a aumentar los beneficios, imponiendo a los clientes precios más altos.

Conclusión sobre los herbicidas para el maíz

(367) Sobre la base de los elementos anteriores, en especial, las altas cuotas de mercado que tendrá la entidad conjunta, el hecho de que la nueva entidad será al menos […]* veces más grande que su competidor más cercano, y la presencia fuerte y ubicua de los productos de las partes en los cuatro segmentos del mercado de herbicidas para el maíz (pre-emergencia y post-emergencia, control de las gramíneas y control de la maleza de hoja ancha), la Comisión concluye que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de herbicidas para el maíz al menos en Francia, Alemania, Países Bajos y Bélgica.

HERBICIDAS PARA CEREALES

(368) El mercado de herbicidas para cereales es por su valor el más importante de los herbicidas selectivos. En 1998, el volumen de negocios en el EEE de los herbicidas para cereales fue de aproximadamente […]* euros en un mercado total de herbicidas selectivos del EEE de unos […]* euros. Los tres mercados nacionales más importantes de herbicidas para cereales son Francia ([…]* euros), Alemania ([…]* euros) y el Reino Unido ([…]* euros).

(369) Por lo que respecta a los herbicidas para cereales en el EEE, las partes estiman que tienen una cuota de mercado del [10-20] %* (N [10-20]* % + AZ [0-5]* %), con unas ventas de […]* euros, y con unas variaciones al alza en los mercados nacionales de hasta el [30-40]* % en Portugal y Grecia y el [30-40]* % en Italia. Aventis es actualmente el líder de mercado, con unas ventas en el EEE de […]* euros y una cuota de mercado en el EEE del [30-40]* % (desde el [10-20]* % en Dinamarca hasta el [50-60]* % en Portugal). Estas cifras disminuirán en el futuro ya que, como condición para creación de Aventis en 1999, las empresas que se fusionaron (Rhône-Poulenc y Hoechst) se comprometieron a dar a otro productor la licencia para su importante ingrediente activo IPU (los productos a base de este ingrediente activo suponen un [30-40]* % de las ventas totales de herbicidas para cereales de Aventis) ([82]).

(370) Las cuotas de mercado anteriormente mencionadas, que corresponden al mercado de herbicidas para cereales en conjunto, no son en sí mismas indicios de un problema de competencia. Sin embargo, se han suscitado varias inquietudes a este respecto durante la investigación de mercado. Un gran número de distribuidores ha señalado que las partes podrían obtener una posición fuerte en el control de post-emergencia de las gramíneas en los cultivos de cereales, pues contarían con dos de los tres productos principales, a saber Grasp/Achieve de AstraZeneca (a base de la sustancia activa tralkoxidim), Topik de Novartis (a base de clodinafop), y el producto Puma/Proper de Aventis (a base de fenoxaprop).

(371) En el segmento del control de las gramíneas (graminicidas y herbicidas de amplio espectro combinados), los países en los que las partes tendrían efectivamente altas cuotas de mercado serían Portugal, con un [30-40]* % (N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), España con un [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %), los Países Bajos con un [30-40]* % (sin solapamiento), Grecia con un [30-40]* % (N [30-40]* % + AZ [0-5]* %) e Italia con un [40-50]* % (N [40-50]* % + AZ [0-5]* %). Más concretamente, las partes obtendrían posiciones fuertes en los graminicidas en España ([30-40]* %; N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), Portugal ([30-40]* %; N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), Grecia ([30-40]* %; N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), Bélgica ([40-50]* %; sin solapamiento), Francia ([40-50]* %; sin solapamiento), Países Bajos ([50-60]* %, sin solapamiento) e Italia ([50-60]* %; N [50-60]* % + AZ [0-5]* %).

(372) De la investigación de mercado se desprende claramente que, en la cartera de la nueva entidad, el Topik de Novartis será el producto principal; sus ventas son mucho mayores que las ventas de Grasp, y están creciendo. Grasp, por otra parte, es un producto que está perdiendo ventas rápidamente. De 1998 a 1999, […]* de sus ventas y se prevén nuevas pérdidas de ventas. A pesar de que Grasp supondrá un solapamiento en muchos países, es poco probable que con esta concentración vayan a disminuir las restricciones de competencia impuestas a Topik.

([82]) En el asunto IV/M.1378, Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), existieron grandes dudas en cuanto a la posición de las partes en la concentración en la producción de herbicidas que contenían isoproturon (IPU), puro o mezclado con otras sustancias activas (IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), apartado 31).

(373) Además, Aventis introducirá en 2001/2 el nuevo graminicida de post-emergencia iodosulfuron, que al parecer es muy eficaz en Lolium, un importante tipo de maleza para el que se utilizan graminicidas en Italia. Este compuesto es más eficaz en Lolium que el clodinafop (Topik) y el tralkoxidim (Grasp). Se espera que Aventis introduzca el iodosulfuron en formulaciones puras, así como en mezclas con su sustancia activa fenoxaprop.

(374) Por último, en el ámbito de la protección de los cultivos de cereales hay muy pocos productos que sean estrictamente herbicidas de pre-emergencia; la mayoría de los herbicidas de pre-emergencia pueden aplicarse en post-emergencia igualmente y, como tales, proporcionar una considerable competencia a los herbicidas de post-emergencia puros como Topik.

(375) Sobre la base de los elementos anteriormente mencionados, es poco probable que a consecuencia de la concentración surja una posición dominante en el mercado de los herbicidas para cereales.

HERBICIDAS PARA LA PATATA

(376) En 1998, el volumen de negocios del mercado de los herbicidas para la patata del EEE fue de aproximadamente […]* euros. Los cuatro mercados nacionales más importantes de herbicidas para la patata son Alemania ([…]* euros), el Reino Unido ([…]* euros), los Países Bajos ([…]* euros) y Francia ([…]* euros).

(377) Por lo que respecta a los herbicidas para la patata en el EEE, las partes estiman que en 1998 tuvieron una cuota de mercado del [30-40] %* (N [0-5]* % + AZ [20-30]* %), con unas ventas de […]* euros, y con unas cuotas de mercado superiores al [20-30]* % en Irlanda ([20-30]* % — AZ [20-30]* % + N [0-5]* %), España ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Grecia ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [0-5]* %), Austria ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Alemania ([30-40]* % — todo de AZ), Países Bajos ([30-40]* % — AZ [30-40]* % + N [0-5]* %), Portugal ([40-50]* % — AZ [30-40]* % + N [5-10]* %), Bélgica ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [0-5]* %) y Francia ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [5-10]* %). En una declaración posterior, las partes presentaron las cuotas de mercado para 1999. Tuvieron unas cuotas de mercado conjuntas superiores al [20-30]* % y un solapamiento en España ([20-30]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Austria ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Países Bajos ([30-40]* % — AZ [30-40]* % + N [0-5]* %), Portugal ([20-30]* % — AZ [20-30]* % + N [0-5]* %), Bélgica ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [5-10]* %) y Francia ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [5-10]* %) ([83]).

(378) El competidor más importante en 1998 fue Bayer, con una cuota de mercado en el EEE del [20-30]* % y unas cuotas de mercado del [40-50]* % en Grecia, [40-50]* % en Austria, [30-40]* % en Irlanda, [30-40]* % en Dinamarca, España y Suecia, [30-40]* % en Bélgica, [20-30]* % en Italia, [20-30]* % en Francia, [20-30]* % en los Países Bajos, [20-30]* % en Portugal y [10-20]* % en el Reino Unido. Otros grandes competidores fueron Aventis, con una cuota de mercado del [5-10]* % en el EEE, del [30-40]* % en Dinamarca, del [10-20]* % en España, del [10-20]* % en Portugal, del [10-20]* % en Francia, del [10-20]* % en Grecia, del [10-20]* % en los Países Bajos y del [10-20]* % en el Reino Unido; y DuPont, con una cuota de mercado del [5-10]* % en el EEE, del [10-20]* % en Alemania, del [10-20]* % en Austria y los Países Bajos, y del [5-10]* % en el Reino Unido.

(379) Los productos de las partes en este mercado son herbicidas de amplio espectro o graminicidas. Los productos de amplio espectro de Novartis se basan en los ingredientes activos metobromuron, terbutrin, prometrin y terbutilazina. Estos productos supusieron el [5-10]* % de las ventas totales en la UE en 1999 de herbicidas de amplio espectro para la patata. Por lo que respecta a los graminicidas, Novartis tiene productos (Agil/Falcon) basados en el ingrediente activo propaquizafop, al cual, según Novartis, corresponde un [0-5]* % de las ventas totales de graminicidas para la patata en la UE, puesto que solamente se utilizan en la patata en Italia (véase, sin embargo, infra). El principal producto de amplio espectro de AstraZeneca es Boxer/Defi, basado en el ingrediente activo prosulfocarb. Este producto cuenta por sí solo con un [20-30]* % de las ventas totales de herbicidas de amplio espectro para la patata en la UE, teniendo otros cinco productos un [5-10]* % de las ventas en este segmento. Por lo que respecta a los graminicidas, AstraZeneca tiene un producto (Fusilade), a base del ingrediente activo fluazifop-p-butilo. Fusilade cuenta con un [10-20]* % de las ventas totales de graminicidas para la patata en el EEE.

(380) Las partes alegaron en la notificación que la mayoría de las ventas de Novartis corresponden a un ingrediente activo (metobromuron) que se suprimió en 1999. No obstante, en una declaración posterior, las partes alegaron que el metobromuron (y las formulaciones basadas en el metobromuron) se suprimirían en 2000. Los productos basados en el metobromuron se vendieron en 1999 en Austria, Bélgica, Francia, Italia y los Países Bajos. Esto supone que las partes tienen cuotas de mer-

([83]) En una declaración posterior, las partes alegaron que las cuotas de mercado de AstraZeneca para Grecia e Irlanda que figuran en la notificación incluían erróneamente ventas de herbicidas no selectivos. Las partes no tendrían por tanto una cuota de mercado conjunta superior al [20-30]* % en estos dos países.

cado muy altas en Bélgica y Francia ([50-60]* % y [50-60]* %). En ambos países, tanto AstraZeneca como Novartis sólo vendieron productos en el segmento del amplio espectro, donde las partes estiman que tuvieron una cuota del [60-70]* % en Bélgica y del [60-70]* % en Francia. Sobre la base de unas cuotas de mercado muy elevadas, que están además concentradas en un segmento del mercado, puede concluirse que, con la venta de productos a base de metobromuron, la concentración daría lugar a la creación de una posición dominante en los mercados belga y francés de herbicidas para la patata.

GRAMINICIDAS DE POST-EMERGENCIA PARA LA PATATA

(381) Además, existe un problema en el mercado de los graminicidas de post-emergencia para la patata en Dinamarca. El producto Agil de Novartis está registrado para la patata en Dinamarca, pero Novartis no ha comunicado ninguna venta de Agil para la patata, sino que por el contrario asigna todas las ventas de Agil en Dinamarca a otros cultivos (semillas oleaginosas y remolacha azucarera). Por otro lado, las partes alegan que AstraZeneca, con Fusilade, tiene un [60-70]* % de las ventas en el segmento de los graminicidas en Dinamarca. Las partes alegan que el [30-40]* % restante corresponde al producto de Dow Gallant, basado en el ingrediente activo haloxifop. Sin embargo, Gallant no está registrado para su uso en la patata en Dinamarca, y no existe ningún otro producto similar (graminicida de post-emergencia) registrado en Dinamarca. Por tanto, incluso si Novartis tuviera razón al dar por hecho que los agricultores no han utilizado Agil hasta ahora como herbicida para la patata en Dinamarca, la concentración propuesta no dejaría a los agricultores otra opción más que los productos de Syngenta en el segmento de los graminicidas de post-emergencia.

(382) Según los documentos internos de AstraZeneca, puede que ha haya menos competencia en el mercado de los graminicidas de post-emergencia que en muchos otros mercados de productos fitosanitarios. […]*

(383) Las partes han indicado qué productos son los mejores para controlar gramíneas específicas en la patata. Novartis señala que para las gramíneas *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Digitaria sanguinalis* y *Echinochloa crus galli* los mejores productos son Agil/Falcon o Fusilade. AstraZeneca indica que para las gramíneas *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Avena fatua* y *Alepecurus myosuroides* los mejores productos son Agil/Falcon o Fusilade. Agil/Falcon y Fusilade son por tanto considerados por las partes como productos técnicamente muy buenos en comparación con los productos de sus competidores.

(384) Además, Fusilade es el graminicida de post-emergencia más vendido en el mercado europeo. En sus documentos internos, AstraZeneca estima que Fusilade tiene una cuota del [40-50]* % de las ventas globales de estos graminicidas en Europa. Sin embargo, la investigación del mercado de la Comisión pone de manifiesto que la cuota de Fusilade está probablemente más cercana al [20-30]* %, mientras que la cuota de Agil/Falcon está próxima al [10-20]* %. […]*

(385) Varios encuestados de distintos países, tanto distribuidores como consultores profesionales y organizaciones de agricultores, han señalado la muy fuerte posición que tendría la nueva entidad en los mercados de graminicidas de post-emergencia a consecuencia de la combinación de Fusilade y Agil/Falcon.

(386) Por todas las razones anteriores, y en especial por el hecho de que los productos de las partes son los únicos productos registrados en Dinamarca para su uso como graminicidas para la patata, la operación notificada dará lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en el mercado danés de graminicidas de post-emergencia para la patata.

HERBICIDAS PARA LA REMOLACHA AZUCARERA

(387) En 1998, el volumen de negocios en el EEE de herbicidas para la remolacha azucarera fue de aproximadamente […]* euros. Los mercados nacionales más importantes de herbicidas para la remolacha azucarera son Alemania ([…]* euros), Francia ([…]* euros) e Italia ([…]* euros).

(388) Por lo que respecta a los herbicidas para la remolacha azucarera en el EEE, las partes estiman que en 1998 tuvieron una cuota de mercado de apenas un [0-5]* %, con unas ventas de […]* euros. El único país en el que la cuota de mercado conjunta de las empresas supera el [10-20]* % es Grecia ([20-30]* %).

(389) Las cuotas de mercado de las partes en la concentración no plantean, de por sí, problema alguno. Sin embargo, según se ha mencionado en la sección sobre los herbicidas para la patata, Syngenta contaría con dos de los tres productos principales de post-emergencia para las gramíneas en varios cultivos, entre los que figura la remolacha azucarera (Fusilade de AstraZeneca y Agil/Falcon de Novartis).

GRAMINICIDAS DE POST-EMERGENCIA PARA LA REMOLACHA AZUCARERA

(390) En este mercado, las partes tendrían una cuota del [50-60]* % en el Reino Unido y del [50-60]* % en Bélgi-

ca. Además, las partes han señalado que en Dinamarca tendrían una cuota conjunta del [60-70]* % (Fusilade [60-70]* %, Agil [0-5]* %), teniendo el Gallant de Dow el [30-40]* % restante.

(391) Las partes han indicado qué productos son los mejores para controlar gramíneas específicas en la remolacha azucarera. Novartis indica que para las gramíneas *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Digitaria sanguinalis* y *Echinochloa crus galli*, los mejores productos son Agil/Falcon o Fusilade. AstraZeneca indica que para las gramíneas *Agropyron repens, Avena fatua* y *Alepecurus myosuroides* los mejores productos son Agil/Falcon o Fusilade. Agil/Falcon y Fusilade son por tanto considerados por las partes como productos técnicamente muy buenos en comparación con los productos de sus competidores.

(392) Según se ha indicado anteriormente, varios encuestados de distintos países, tanto distribuidores como consultores profesionales y organizaciones de agricultores, han señalado la muy fuerte posición que tendría la nueva entidad en los mercados de graminicidas de post-emergencia a consecuencia de la combinación de Fusilade y Agil/Falcon. […]*

(393) Por todas las razones anteriores, la concentración creará o consolidará una posición dominante en el mercado de graminicidas de post-emergencia para la remolacha azucarera en el Reino Unido, Bélgica y Dinamarca.

HERBICIDAS PARA SEMILLAS OLEAGINOSAS

(394) En 1998, el volumen de negocios en el EEE de los herbicidas para semillas oleaginosas fue de aproximadamente […]* euros. Los dos mercados nacionales más importantes de herbicidas para semillas oleaginosas son Francia ([…]* euros) y Alemania ([…]* euros).

(395) Por lo que respecta a los herbicidas para semillas oleaginosas en el EEE, las partes estiman que en 1998 tuvieron una cuota de mercado del [20-30]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %), con unas ventas de […]* euros, y unas cuotas de mercado superiores al [20-30]* % en Alemania ([20-30]* %), España ([20-30]* %), Italia ([20-30]* %) y Francia ([30-40]* %).

(396) Los productos de las partes en el mercado de herbicidas para semillas oleaginosas son los siguientes. Novartis tiene productos para maleza de hoja ancha basados en los ingredientes activos piridato y clomazona. Estos productos son importantes en Alemania, donde en 1999 tuvieron el [30-40]* % del segmento de hoja ancha. En la UE tuvieron una cuota del [20-30]* % en el segmento de hoja ancha. Los productos de amplio espectro de Novartis están basados en los ingredientes activos dimetaclor, clomazona, tebutam y terbutrin. Estos productos contaron en 1999 con un [10-20]* % de las ventas totales de herbicidas de amplio espectro para su uso en cultivos de semillas oleaginosas de la UE, con importantes cuotas en Francia ([30-40]* %) y España ([10-20]* %) en este segmento. Por lo que respecta a los graminicidas, Novartis tiene productos […]* basados en el ingrediente activo propaquizafop, y otro (Dual), a base de metolaclor. A Dual corresponde un [0-5]* % y a Agil/Falcon un [10-20]* % de las ventas totales en la UE de herbicidas graminicidas para su uso en cultivos de semillas oleaginosas. Agil/Falcon tiene una cuota del [20-30]* % de este segmento en Alemania. AstraZeneca no tiene ningún herbicida de hoja ancha para este cultivo. El principal producto de amplio espectro de AstraZeneca es Racer, a base de fluroclorídona, que tiene una cuota del [30-40]* % del segmento de amplio espectro en España. Por lo que respecta a los graminicidas, AstraZeneca tiene Fusilade, basado en el ingrediente activo fluazifop-p-butilo. Fusilade cuenta con un [10-20]* % de las ventas totales en el EEE de graminicidas para su uso en cultivos de semillas oleaginosas, con una cuota del [30-40]* % en Alemania y del [10-20]* % en el Reino Unido. Considerando las cuotas de mercado de los graminicidas en su conjunto, las partes tendrían un [60-70]* % en Alemania y un [30-40]* % en el Reino Unido.

El análisis anterior muestra que no existen problemas de competencia en el mercado global de herbicidas para semillas oleaginosas, pero que la situación de los graminicidas de post-emergencia requiere más atención.

GRAMINICIDAS DE POST-EMERGENCIA PARA SEMILLAS OLEAGINOSAS

(397) En el mercado de graminicidas de post-emergencia para semillas oleaginosas las partes tendrían una cuota del [60-70]* % en Alemania, del [50-60]* % en el Reino Unido y del [60-70]* % en Dinamarca. Un encuestado planteó un problema particular por lo que se refiere al mercado danés de graminicidas para la planta de colza, donde la cuota de mercado de las partes excede del [50-60]* % con los productos Fusilade de AstraZeneca ([20-30]* %) y Agil de Novartis ([30-40]* %), siendo el único otro producto registrado el Gallant de Dow (a base de haloxifop). Las partes indican que, contrariamente a la situación de otros países donde están registrados de 6 a 7 herbicidas de post-emergencia para gramíneas, Dinamarca tiene una política restrictiva de registro de nuevos productos cuando ya están presentes en el mercado un cierto número de alternativas válidas. Sin embargo, según se ha indicado anteriormente, también en otros países los distribuidores, los consultores profesionales y las organizaciones de agricultores han señalado la fuerte posición que tendría la nueva entidad en los mercados de graminicidas de post-emergencia a consecuencia de la combinación de Fusilade y Agil/Falcon. […]* Las partes han indicado qué productos son los mejores para controlar gramíneas específicas en cultivos de semillas oleaginosas. Novartis ha señalado que para

la gramínea agropyron repens el mejor producto es Fusilade, mientras que AstraZeneca ha señalado que para las gramíneas *Agropyron repens, Avena fatua* y *Alepecurus myosuroides* los mejores productos son Agil/Falcon o Fusilade. Agil/Falcon y Fusilade son por tanto considerados por las partes como productos técnicamente muy buenos en comparación con los productos de sus competidores.

(398) Por tanto, la eliminación de Agil/Falcon como competidor de Fusilade creará o consolidará una posición dominante en los mercados de graminicidas de post-emergencia para semillas oleaginosas en Dinamarca, Alemania y el Reino Unido.

HERBICIDAS PARA EL ARROZ

(399) En la notificación, las partes indicaron que AstraZeneca no realizó ventas de herbicidas para el arroz en Francia, mientras que Novartis tuvo una cuota de mercado del [90-100]* % en 1997 y 1998. Sin embargo, un encuestado en la investigación de mercado de la Comisión indicó que AstraZeneca realizó ventas en Francia en 1996, 1997 y 1998. AstraZeneca confirmó el 10 de mayo de 2000, poco antes de enviarse el pliego de cargos, que la notificación no era correcta a este respecto. Como consecuencia, la Comisión no estaba en condiciones de lanzar una investigación completa de este mercado. Sin embargo, sobre la base de la información proporcionada por las partes, la transacción suscita, como se demostrará a continuación, problemas de competencia.

(400) En la notificación, el tamaño del mercado de herbicidas para el arroz en 1997 y 1998 se evaluó en […]* euros. Según AstraZeneca, la producción de arroz en Francia se limita a la región de Camargue. AstraZeneca señala que su único producto herbicida para el arroz es Ordram Stauffer (concentración de 750 g/l), basado en el ingrediente activo molinate. Las ventas del antiguo fabricante de AstraZeneca en 1998 fueron de […]* euros y en 1999 de […]* euros. Según AstraZeneca, el molinate está disponible en forma genérica en Francia y las ventas de molinate genérico por Sipcam se estiman en […]* euros, tanto en 1998 como en 1999. AstraZeneca también afirma que el tamaño total del mercado indicado en la notificación era incorrecto y lo estima en aproximadamente […]* euros por lo que respecta al usuario final y en […]* euros por lo que respecta al antiguo fabricante. Esto supone una cuota de mercado de AstraZeneca de aproximadamente un [10-20]* % en 1998 y de alrededor del [10-20]* % en 1999.

(401) Las ventas de Novartis para sus productos Sofit y Setoff fueron de unos […]* euros en 1998, lo que supone una cuota de mercado del [40-50]* % según la estimación revisada del tamaño del mercado total, mientras que fue del [90-100]* % del tamaño del mercado presentado en la notificación. Sin embargo, según las partes, esta cifra ha ido disminuyendo tras el registro del producto Gulliver de DuPont, y en 1999 las ventas de Novartis fueron únicamente de […]* euros, lo que supone una cuota del [30-40]* % de la estimación revisada del mercado total.

(402) Según la estimación de mercado presentada por AstraZeneca, la cuota de mercado conjunta sería del [60-70]* % en 1998 y del [40-50]* % en 1999. Sin embargo, las partes habían presentado inicialmente una estimación considerablemente menor del tamaño del mercado total. Sobre esta base, la Comisión considera que las cuotas de mercado presentadas por AstraZeneca constituyen la cuota mínima que se puede considerar que tienen las partes. Además, las partes no han indicado que ningún otro competidor pudiera tener una cuota de mercado sustancial. La afirmación de AstraZeneca de que se eliminará el solapamiento, dado que AstraZeneca ha decidido interrumpir la producción de Ordram Stauffer, una formulación a base de molinate que vende solamente en Francia, no puede tenerse en cuenta a efectos de esta evaluación, porque el mero hecho de detener las ventas de la formulación de AstraZeneca daría a la entidad conjunta la posibilidad de recuperar estas ventas con el resto de los productos de Novartis. Además, cabe observar que AstraZeneca ha indicado que todavía no ha dejado de fabricar la sustancia. Incluso si esto tuviese lugar en 2000, según lo indicado por AstraZeneca, la entidad conjunta continuaría vendiendo sus existencias. Además, AstraZeneca señala que el registro de Ordram Stauffer sigue siendo válido hasta 2008, lo que le da la posibilidad de invertir, en cualquier momento hasta esa fecha, su aparente decisión actual de dejar de fabricar el producto. Por último, AstraZeneca vende otra formulación con la misma marca en otros países y podría introducirla más tarde en Francia, aunque ha declarado que sería poco rentable.

(403) Según se ha indicado supra, en el formulario CO, el mercado francés de herbicidas para el arroz no figuraba como mercado afectado. Sin embargo, las partes han reconocido que existen razones que hacen pensar en problemas de competencia. Han propuesto de esta manera que AstraZeneca conceda una licencia exclusiva para fabricar y vender la formulación herbicida a base de molinate denominada Ordram-Sopra, y cualquier formulación sustitutiva esencialmente similar que pudiera registrar Syngenta, para su uso en el arroz en Francia, hasta 2008, a menos que ningún comprador esté dispuesto a aceptar tal licencia para fabricar, en cuyo caso AstraZeneca concederá un derecho exclusivo a utilizar y distribuir la formulación de Ordram-Sopra (o su sustituto, según se ha dicho anteriormente) para su uso en el arroz en Francia, y a suministrar tal formulación de Ordram-Sopra (o su sustituto, según se ha dicho anteriormente), que pueda necesitar el comprador para su uso en el arroz en Francia.

(404) Este compromiso suprimirá el solapamiento en el mercado francés de herbicidas para el arroz. Sobre esta base, la Comisión considera que el cumplimiento de este compromiso suprime los problemas de competencia mencionados. Por tanto, la Comisión no calificó la notificación de incompleta.

HERBICIDAS PARA FRUTAS Y FRUTOS DE CÁSCARA

(405) En la notificación, las partes afirman que el volumen de negocios en 1998 de los herbicidas para frutas y frutos de cáscara en el EEE fue de aproximadamente […]* euros. Los dos mercados nacionales más importantes fueron Francia ([…]* euros) y España ([…]* euros).

(406) Las partes alegan que la tradicional distinción entre herbicidas «selectivos» y «no selectivos» no se aplica a cultivos perennes tales como vides y árboles frutales. En este mercado, las partes han establecido una distinción entre los que tienen una actividad residual o una actividad residual y foliar («selectivos») y los que sólo tienen actividad foliar («no selectivos»). Los herbicidas selectivos se utilizan principalmente en pre-emergencia, mientras que los no selectivos se utilizan en post-emergencia. Según las partes, el uso de herbicidas no selectivos de post-emergencia ha aumentado en relación con los herbicidas selectivos de pre-emergencia y continuará haciéndolo, porque son más respetuosos del medio ambiente y más rentables. El producto que más se ha beneficiado de esta situación es el RoundUp de Monsanto.

(407) Con arreglo a la clasificación anterior, las carteras de producto de las partes en frutas y frutos de cáscara han sido hasta hace poco bastante complementarias. La actividad principal de AstraZeneca eran los herbicidas no selectivos tales como Gramoxone (paraquat), Giror (paraquat+amitrol) y Touchdown (sulfosato), mientras que el punto fuerte de Novartis han sido los herbicidas selectivos con productos basados en los ingredientes activos terbutilazina, diuron, terbumeton, norflurazon, diclobenil y simazina. Sólo en Francia está esta complementariedad menos clara, como se explicará a continuación.

(408) Por lo que respecta a los herbicidas para frutas y frutos de cáscara en el EEE, las partes afirmaron en la notificación que en 1998 tuvieron una cuota de mercado del [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), con unas ventas de […]* euros. Su cuota de mercado conjunta excedió del [20-30]* % en Grecia ([20-30]* %), Italia ([20-30]* %), Dinamarca ([30-40]* %), Francia ([40-50]* %) y Portugal ([50-60]* %). Posteriormente, sin embargo, las partes revisaron sus cifras relativas a Portugal, afirmando que en su declaración inicial habían sobrestimado las cuotas de mercado de las partes. Tomando como base estas cifras revisadas, la cuota de mercado de las partes sería del [20-30]* % en 1998 y del [30-40]* % en 1999. La investigación de mercado ha confirmado ampliamente que las cuotas de mercado actuales conjuntas en países distintos de Francia no son tales que sea probable que la concentración dé lugar a la creación o consolidación de una posición dominante, tomando también en consideración la naturaleza complementaria de las carteras de producto de las partes.

(409) Cabe sin embargo señalar que AstraZeneca ha previsto introducir productos basados en el ingrediente activo flazasulfuron en varios países. Tales productos se registraron en Francia y España en 1999 y se vendieron en Francia en 1999 (AstraZeneca no ha proporcionado información en cuanto a si se produjeron ventas en España en 1999). Se ha previsto el registro en Portugal y Austria en 2000, y en Alemania, Italia y Grecia en 2001. Según se describe más adelante, se espera que los productos Katana y Mission, a base de flazasulfuron, tengan mucho éxito en Francia, que es el único país para el cual AstraZeneca ha proporcionado previsiones de ventas.

Francia

(410) Según se ha mencionado en el considerando 407, las carteras de productos de las partes en otros países son en gran medida complementarias, puesto que los productos de AstraZeneca son principalmente no selectivos y los de Novartis son principalmente selectivos. Éste no es el caso de Francia, donde Novartis está presente en el segmento no selectivo con sus productos Weedazol (ata) y Glifazol (ata+glifosato). Además, AstraZeneca introdujo en 1999 dos nuevos productos, Katana y Mission, basados en el ingrediente activo flazasulfuron. Existe un cierto desacuerdo sobre si Katana y Mission son no selectivos, según alegaron en un primer momento las partes, o selectivos, según afirma un competidor. Sin embargo, las partes también afirmaron más tarde que Katana y Mission competirán en el sector residual, lo que parecería indicar que deben clasificarse como selectivos.

(411) Según las partes, el tamaño del mercado total en Francia fue de […]* euros en 1999, […]* euros más que en 1998. El segmento de la uva es, con […]* euros, mucho mayor que el segmento de las frutas y frutos de cáscara, con […]* euros. Las partes afirman que sus cuotas en estos dos segmentos fueron las siguientes:

	Tamaño del mercado (millones de euros)	Novartis	AstraZeneca	Syngenta
Frutas y frutos de cáscara (total)	[…]*	[20-30]* %	[5-10]* %	[30-40]* %
Uva	[…]*	[30-40]* %	[5-10]* %	[30-40]* %
Fruta	[…]*	[30-40]* %	[10-20]* %	[40-50]* %

(412) Según la notificación, los otros operadores principales en el mercado francés fueron en 1998 Monsanto ([20-30]* %), Dow ([10-20]* %) y Aventis ([5-10]* %). La cuota conjunta de las partes es por tanto […]* tan importante como la del siguiente competidor, Monsanto. Además, la posición de Monsanto resulta principalmente de las ventas de RoundUp, su próspero herbicida no selectivo. Por el contrario, las partes tendrán una cartera bien equilibrada tanto de herbicidas selectivos como no selectivos.

(413) La ya fuerte posición de las partes podría consolidarse aún más a consecuencia de la presión reguladora sobre el ingrediente activo diuron, que es barato. Si bien aparentemente no hay planes concretos para prohibir el uso del diuron en Francia, el índice de uso permitido se ha reducido y podría reducirse más. Si esto sucede, los productos Katana/Mission de Novartis, más caros y basados en la terbutilazina, aumentarían su cuota de mercado.

(414) La razón principal que suscita preocupación en el mercado francés es, sin embargo, la reciente introducción de los productos de AstraZeneca, Katana/Mission, basados en el ingrediente activo flazasulfuron. Estos productos sólo están registrados para su uso como herbicidas para la uva. Se introdujeron en otoño de 1999; a juzgar por un comunicado de prensa, probablemente a mediados de septiembre. […]*

(415) Las partes alegan que el sector de post-emergencia no selectivo es muy competitivo, ya que Monsanto ha reducido agresivamente sus precios para ampliar su cuota de mercado y se ha convertido en la piedra angular de la estrategia de herbicidas. Las partes afirman que los nuevos productos Katana/Mission compiten en el sector residual. Sin embargo, también afirman que las fuertes previsiones de ventas no deberían dar motivos de preocupación, pues el flazasulfuron es propiedad de ISK y AstraZeneca sólo lo distribuye. Dada la estrecha colaboración existente entre ISK y AstraZeneca en el desarrollo de éstos y otros productos, las partes, sin embargo, no han explicado porqué el hecho de que ISK posea el flazasulfuron podría impedir a Syngenta tener una posición dominante. Además, las partes alegan que es probable que los competidores fuertes del flazasulfuron se incorporen al mercado en los próximos dos años. Mencionan específicamente productos basados en los ingredientes activos azafenadin (DuPont), tiazopir (Rohm and Haas) y flumioxazina (BASF/American Cyanamid). La investigación de mercado no ha confirmado que la introducción de estos nuevos productos limitaría probablemente la posición de las partes en el segmento residual de manera significativa. [Secretos comerciales de los competidores]*. Por último, las partes alegan que el flazasulfuron, si tiene éxito, podría quitar cuota de mercado a productos más antiguos en el sector residual tales como la gama actual de Novartis. Si bien puede ser cierto que esta gama perderá cuota de mercado, cabe también señalar que Novartis en 1998 tuvo un [50-60]* % de este segmento y en 1999 un [40-50]* %. Las previsiones de ventas para Katana/Mission darían a los productos una cuota del [40-50]* % en el segmento de productos residuales (selectivos) en 2001. A menos que Katana/Mission sustituya completamente las ventas de la gama entera de productos de Novartis en este segmento, la ya alta cuota de ventas de Novartis en el segmento aumentará, probablemente de manera significativa. De hecho, suponiendo que los actuales operadores del mercado perdieran todos ellos ventas en la misma proporción, la cuota de las partes en este segmento sería del [60-70]* % en 2001.

(416) En la respuesta, las partes indicaron que los cálculos anteriores son especulaciones que no es probable que se materialicen. En especial, afirman que el flazasulfuron tiene problemas de selectividad y que su potencial por tanto se verá limitado por la necesidad de evitar el aumento de la resistencia de la maleza. No obstante, los cálculos se basan en previsiones de ventas presentadas por AstraZeneca durante la investigación de este caso y se han visto básicamente confirmadas por otros operadores del mercado, así como por documentos internos de AstraZeneca. Las partes no han presentado pruebas que demuestren con la suficiente claridad que AstraZeneca ha sobrestimado considerablemente el potencial del flazasulfuron.

(417) La concentración creará por tanto una posición dominante en el mercado francés de herbicidas para frutas y frutos de cáscara.

HERBICIDAS PARA LA SOJA

(418) Italia es el único mercado nacional en el que ambas partes tienen actividad, y las cuotas de mercado conjuntas

superan el [30-40]* %. En este mercado, que en 1998 tuvo un valor de […]* euros, AstraZeneca tuvo en 1998 una cuota de mercado del [20-30]* %, mientras que Novartis tuvo un [10-20]* %. Sin embargo, un [10-20]* del [20-30]* % de AstraZeneca se logró con la distribución de la gama de BASF. En 1999, BASF dio un preaviso para finalizar este acuerdo de distribución, después de lo cual la cuota de mercado conjunta de las partes sería menor del [20-30]* %. Además, todos los principales graminicidas de post-emergencia están disponibles y alcanzan unas ventas considerables en Italia. Por estas razones, la concentración propuesta no daría lugar a la creación o a la consolidación de una posición dominante en el mercado italiano de herbicidas para la soja, ni en un mercado de referencia distinto de graminicidas de post-emergencia.

HERBICIDAS PARA HORTALIZAS

(419) No existe ningún mercado nacional en el que las partes tengan actividades que se solapen y una cuota de mercado conjunta del [30-40]* %. Además, el graminicida de post-emergencia de Novartis Agil/Falcon sólo alcanza unas ventas considerables en las hortalizas en Italia ([5-10]* % de las ventas totales de graminicidas) y en el Reino Unido ([10-20]* % de las ventas totales de graminicidas), mientras que el Fusilade de AstraZeneca no tiene tanta importancia como en otros mercados. De esta manera, Fusilade sólo tiene el [10-20]* % de las ventas de graminicidas para hortalizas en Italia y el [0-5]* % en el Reino Unido. Por estas razones, la concentración propuesta no daría lugar a la creación o a la consolidación de una posición dominante en el mercado de herbicidas para hortalizas, ni en un mercado de referencia distinto de graminicidas de post-emergencia.

C.4 *INSECTICIDAS*

(420) En cuanto a los insecticidas, el mercado europeo cuenta solamente con un [10-20]* %, o 1 100 millones de euros, del mercado global de insecticidas agrícolas, que supone cerca de 5 500 millones de euros. Por tanto, los insecticidas constituyen el segmento fitosanitario más pequeño de Europa. Los únicos mercados grandes del EEE con un volumen de negocios total mayor de 100 millones de euros son los de insecticidas para frutas y frutos de cáscara (300 millones de euros) y los de insecticidas para hortalizas (115 millones de euros).

INSECTICIDAS PARA CEREALES

(421) A pesar de que varios insectos atacan los cultivos de cereales, los áfidos son con mucho los principales parásitos. Por tanto, el mercado de insecticidas para cereales puede considerarse un mercado de áfidos. Los áfidos son insectos foliares. Las partes tienen posiciones fuertes a escala europea ([30-40]* %) y en Bélgica ([70-80]* %), Dinamarca ([40-50]* %), Francia [40-50]* % y Alemania ([30-40]* %). La cuota de mercado de Alemania es, según las cifras de ventas presentadas por los competidores, con toda probabilidad ligeramente superior al [30-40]* %. Los competidores más próximos en insecticidas para cereales son Aventis, con una cuota de mercado a escala europea del [10-20]* %, [10-20]* % en Bélgica y [10-20]* % en Francia, y Bayer, con una cuota del [5-10]* % en el EEE, [10-20]* % en Francia y [10-20]* % en Alemania. Syngenta, por tanto, sería aproximadamente […]* veces más grande que el competidor más cercano en todos los mercados anteriormente mencionados.

(422) En la investigación de mercado, varios distribuidores y consultores profesionales han señalado que las partes contarán con los insecticidas más eficaces, los llamados piretroides, para su uso como insecticidas foliares. Los piretroides se comercializaron por primera vez a principios de los años 70. La sustancia activa de Novartis es el tau-fluvalinato, que se vende bajo las marcas registradas «Mavrik» y «Klartan». AstraZeneca vende lambda-cialotrin bajo la marca registrada «Karate». A escala internacional, el lambda-cialotrin es el segundo compuesto piretroide más vendido, seguido de cerca por el deltametrin de Aventis (nombre comercial «Decis»). En el EEE, el lambda-cialotrin es el principal piretroide, por delante del deltametrin (Aventis), del cipermetrin y del tau-fluvalinato de Novartis. Es probable que la cuota de mercado de los piretroides aumente dado que los insecticidas basados en las dos otras clases químicas principales, los fosfatos orgánicos y los carbamatos, se enfrentan a la amenaza reguladora por lo que respecta al proceso de registro.

(423) Las partes alegan que sus dos piretroides perderán la protección de patente en 2000 (el tau-fluvalinato) y en 2003 (el lambda-cialotrin). […]* El tercer compuesto piretroide más importante en el EEE, el cipermetrin, es producido ya por varios proveedores genéricos. Sin embargo, la pérdida de protección de patente es sólo una condición necesaria para la competencia genérica. Otro paso importante para que los productores genéricos compitan realmente es la obtención del registro, que es a menudo un proceso larguísimo y costoso. Por otra parte, estos documentos también señalan que la amenaza reguladora para los fosfatos orgánicos representa una oportunidad de crecimiento de medio a largo plazo para los piretroides, que sus cuotas de mercado están aumentando y que parece que hay un cierto potencial no utilizado. En el EEE, la cuota de mercado de Syngenta aumentó del [30-40]* % en 1997 al [40-50]* % en 1998, en un mercado cada vez más pequeño en ese período. Por tanto, la fuerte posición de las partes en los insecticidas para su uso en los cereales se mantendrá muy probablemente en el futuro próximo.

(424) Por las razones anteriores, la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para cereales en Bélgica, Dinamarca, Francia y Alemania.

INSECTICIDAS PARA PLANTAS FORRAJERAS

(425) Las partes tendrían una cuota de mercado conjunta del [50-60]* % en Francia (Novartis [20-30]* %, AZ [20-30]* %). Las ventas totales en Francia ascienden a […]* euros. Puesto que este cultivo está casi totalmente situado en Francia, las partes también tendrían una cuota de mercado global muy alta en el EEE ([40-50]* %). Los competidores en este mercado son Bayer, con un [10-20]* % de las ventas en Francia, y Aventis, con un [10-20]* %. La gran mayoría de los productos vendidos en este mercado están basados en piretroides, y cuentan con casi un [80-90]* % de todas las ventas. Por tanto, se aplica el mismo razonamiento que para los insecticidas para los cereales.

(426) La conclusión es, por tanto, que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para plantas forrajeras en Francia.

INSECTICIDAS PARA PATATAS

(427) El líder del mercado en insecticidas para la patata en el EEE es Aventis, con una cuota del [40-50]* %, seguida por las partes, con una cuota del [10-20]* %. El liderazgo de Aventis resulta de su fuerte posición en el mercado neerlandés, que es con mucho el mercado más importante en términos de ventas en el EEE. Las partes serán líder en dos mercados nacionales. En Bélgica, Syngenta contará con un [40-50]* % del mercado, seguida de Aventis, con cerca de un [20-30]* %. En Francia, las partes tendrían un [60-70]* % de las ventas, seguidas de Aventis, con un [10-20]* %. Ambos mercados son mercados pequeños con unas ventas de respectivamente […]* euros y […]* euros, frente a las cifras superiores de […]* euros y […]* euros respectivamente en 1997. Las cuotas de mercado de AstraZeneca incluyen también insecticidas de suelo, mientras que Novartis no fabrica nematocidas. Por tanto, la cuota de mercado conjunta de los insecticidas foliares para las patatas, donde existe un solapamiento, es ligeramente inferior. Esto podría tener el efecto de que en Bélgica la cuota de mercado de las partes sería menor del [30-40]* % y estaría más cercana a la cuota de mercado del segundo operador más importante. Sin embargo, la Comisión no necesita decidir sobre la base de estos elementos si la operación notificada daría lugar a la creación de una posición dominante en el mercado belga de insecticidas para la patata, pues cualquier problema de competencia quedaría suprimido con la aplicación de los compromisos presentados por las partes por lo que respecta a los mercados francés, alemán, belga y danés de insecticidas para cereales, el mercado francés de insecticidas para plantas forrajeras y el mercado francés de insecticidas para la patata, donde la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante.

(428) Novartis alega que su cartera de productos está envejeciendo. Sus ventas en Francia (y Bélgica) procedían casi exclusivamente de su piretroide tau-fluvalinato (Mavrik), que perderá la protección de patente en 2000. Sin embargo, Novartis tiene dos nuevos insecticidas foliares a punto de lanzarse, para los que se quiere obtener el registro a principios de 2000. Novartis está en proceso de lanzar el nuevo ingrediente activo pimetrozina, que, según Novartis, es un producto químico único que proporciona un control excepcional de los áfidos y de los parásitos chupadores. Este producto tiene un modo nuevo de acción y está diseñado para sustituir a los fosfatos orgánicos, carbamatos y piretroides. Su registro en los principales países productores de patatas del EEE está previsto para 2000 y 2001. Además, Novartis va a lanzar el nuevo ingrediente activo tiametoxam […]*. El tiametoxam pertenece a la clase moderna de los neonicotinoides y tiene, según documentos internos de Novartis, una eficacia excepcional tanto contra los insectos chupadores como masticadores. Por otra parte, puede utilizarse para controlar también los insectos de suelo. Además, AstraZeneca ha lanzado recientemente el fostiazato, un nuevo nematicida, que distribuye para ISK en Gran Bretaña. Por tanto, es probable que la fuerte posición de las partes en Francia se mantenga, dado que los nuevos productos competidores de Aventis (acetamiprid) y Bayer (tiacloprid) no se lanzarán hasta […]* y es improbable que el impacto de al menos uno de los productos sea considerable ([84]).

(429) Por las razones anteriores, a saber, que las partes cuentan con un [60-70]* % en Francia; que el segundo operador más importante, Aventis, tiene solamente una tercera parte de la cuota de mercado de las partes; y que las partes introducirán una nueva sustancia muy prometedora este año, con una antelación de varios años frente a Aventis, la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para la patata en Francia.

INSECTICIDAS PARA HORTALIZAS

(430) Las ventas totales en el EEE ascienden a unos […]* euros. Syngenta se convertiría en el líder del mercado,

([84]) [Secreto comercial de los competidores]*

con una cuota de mercado del [20-30]* %, seguida de Bayer con un [20-30]* %, de Aventis con un [10-20]* %, y de American Cyanamid con un [5-10]* %. Las partes serían claramente líderes del mercado en Alemania y Francia. El mercado alemán ascendió a […]* euros, teniendo Syngenta un [40-50]* % del mismo. Novartis añade solamente un [0-5]* % al [40-50]* % de AstraZeneca. Por tanto, en el caso de Alemania, puede suponerse que, en vista de la mínima aportación a la cuota de mercado, la posición de liderazgo de AstraZeneca no variará prácticamente. El mercado francés de insecticidas para hortalizas supuso unas ventas totales de […]* euros en 1998. Syngenta se convertirá claramente en el líder del mercado con un [40-50]* % (AZ [20-30]* % + N [10-20]* %). Aventis se convertiría en el número dos, con un [20-30]* %. Las partes aumentaron su cuota de mercado de 1997 a 1998 de un [30-40]* % al [40-50]* %, en un mercado muy estable.

(431) Las partes alegan que están centradas en distintos cultivos y tipos de insectos. La cartera de Novartis está basada en los ingredientes activos abamectin y ciromazina. El abamectin se vende principalmente para su uso en invernaderos, a fin de controlar principalmente, pero no únicamente, los minadores de las hojas, los ácaros y los trips en los tomates. La ciromazina se vende principalmente para el control de los minadores de las hojas en la lechuga. Zeneca vende lambda-cialotrin y pirimicarb, que se utilizan para el control de los áfidos en los cultivos de hortalizas en campo abierto. Sin embargo, estos límites entre invernaderos y campo abierto, así como entre los distintos tipos de hortalizas, no son de tal envergadura que constituyan mercados distintos. Por otra parte, las partes tendrían una cartera grande de moléculas importantes, que les permitiría ofrecer soluciones globales para los problemas de las cosechas.

(432) Además, las partes alegan que existe una competencia genérica para los ingredientes activos de Novartis y que sus productos también se verán afectados por la introducción de nuevos productos por los competidores Aventis (acetamiprid), American Cyanamid (clorfenapir), Dow (spinosad) y DuPont (indoxacarb), mientras que Novartis tiene solamente un nuevo producto para introducir en Francia, la pimetrozina.

(433) El nuevo producto de Dow, el spinosad, es el más prometedor de todos los nuevos productos de los competidores. Las ventas en Francia comenzarán en […]*. Las previsiones de ventas para 2003 son de […]* euros. La introducción de los otros nuevos productos no tendrá un impacto importante en la posición de las partes. El nuevo ingrediente activo de Aventis no se introducirá hasta […]*, con posterioridad a la comercialización del nuevo producto por Novartis. Sus previsiones de ventas son de […]*. El clorfenapir de Cyanamid no se comercializará en Francia antes de […]* y se utilizará sólo en invernaderos. No tendrá un impacto material en el mercado. El nuevo producto de DuPont, el indoxacarb, se comercializará por primera vez en Francia en […]*. Tiene un espectro muy estrecho. Por tanto, las ventas previstas para 2003 son de apenas […]*.

(434) La venta de la pimetrozina de Novartis en Francia comenzará en 2000. La pimetrozina se describe en los documentos de Novartis como un producto vital para el crecimiento. Las previsiones de ventas para […]* son […]* veces las ventas de 1999, cuando el producto se introdujo por primera vez en Europa. Para 2001 se ha previsto que alcance unas ventas equivalentes al [5-10]* % del mercado del EEE. Estas previsiones de ventas sitúan a la pimetrozina al menos en el mismo nivel que el nuevo producto de Dow, el spinosad. Sin embargo, las partes tendrán la mayor base de clientela actual, con una cuota de mercado del [40-50]* %, frente al [5-10]* % de Dow. Por tanto, es probable que se mantenga la fuerte posición de las partes en Francia.

(435) Por las razones anteriores, a saber, las ventas cada vez mayores de las partes en un mercado estable; la cuota conjunta de las partes del [40-50]* %, que es más de dos veces superior a la de su competidor más cercano; y el hecho de que las partes tengan una de las dos nuevas sustancias prometedoras, perteneciendo la otra a un operador muy pequeño, cabe deducir que la concentración dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado de insecticidas foliares para su uso en cultivos de hortalizas en Francia.

Conclusión sobre los insecticidas

(436) Tomando en consideración todos los factores anteriormente mencionados, la Comisión considera que la concentración propuesta dará lugar a una posición dominante en los mercados nacionales de insecticidas foliares para cereales en Bélgica, Dinamarca, Francia y Alemania, para plantas forrajeras en Francia, para la patata en Francia y para las hortalizas en Francia.

C.5 *REGULADORES DEL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS*

(437) Los productos de las partes se solapan por lo que respecta a los reguladores del crecimiento para plantas ornamentales en Bélgica, Francia y los Países Bajos. El mercado más grande es el de los Países Bajos, con unas ventas totales de […]* euros, en el que, según las partes, Novartis tuvo una cuota de mercado del [40-50]* % en 1998 y del [30-40]* % en 1999, mientras que AstraZe-

neca tuvo un [10-20]* % en 1998 y un [5-10]* % en 1999. En Francia, las ventas totales ascendieron a […]* euros, teniendo Novartis una cuota de mercado del [70-80]* % en 1998 y alrededor del [50-60]* % en 1999, y AstraZeneca un […]* en 1998 y un [5-10]* % en 1999. En Bélgica, las ventas ascendieron a […]* euros. Novartis tuvo en 1998 una cuota del [50-60]* % y en 1999 un [50-60]* %, mientras que AstraZeneca tuvo un [30-40]* % en 1998 y un [20-30]* % en 1999. Según las partes, los únicos otros operadores principales en estos mercados son Fine AgroChemicals, con una cuota de mercado del [40-50]* % en los Países Bajos en 1998, un [40-50]* % en los Países Bajos en 1999, un [10-20]* % en Francia en 1998 y aproximadamente un [10-20]* % en Francia en 1999; y Dow AgroSciences, con aproximadamente un [10-20]* % en Bélgica tanto en 1998 como en 1999. La investigación de mercado, sin embargo, ha puesto de manifiesto que los datos de las partes pueden estar exagerando la posición de Fine AgroChemicals; en los Países Bajos, la cuota de mercado conjunta de las partes podría ascender al [60-70]* %.

(438) Las partes afirman que el conjunto de la actividad de Novartis se basa en la distribución no exclusiva de productos cuya marca registrada y registros son propiedad del inventor, UniRoyal. Las partes también afirman que la daminozida es el ingrediente activo más importante, con unas ventas del [60-70]* % en el EEE. La daminozida es producida por UniRoyal y Fine AgroChemicals. Novartis vende el producto de UniRoyal con la marca Alar en Bélgica, Países Bajos y Francia (Alar 65 en los Países Bajos y Alar 85 en Bélgica y Francia). En Bélgica y los Países Bajos, Fine Chemicals vende sus formulaciones bajo el nombre comercial Dazide y otros nombres a varios distribuidores locales, mientras que Dazide en Francia es distribuido por el grupo SIPCAM. Novartis considera que los productos de cada productor suponen alrededor de la mitad de las ventas de daminozida. En Bélgica, Novartis también ha estado vendiendo Atrinal. Este producto, sin embargo, se ha retirado de la gama de Novartis, y las existencias estarán agotadas para finales de 2000.

(439) El producto Bonzi de AstraZeneca está basado en el ingrediente activo paclobutrazol. AstraZeneca comercializa Bonzi en Bélgica y los Países Bajos, mientras que Bonzi en Francia es distribuido por Etablissement Puteaux. En los Países Bajos, AstraZeneca distribuye además el producto Berelex de Abbott Labs en dos formulaciones. Abbott Labs vende las mismas formulaciones a otras empresas bajo marcas distintas.

(440) A pesar de que el acuerdo de distribución de Novartis no es exclusivo, parece que actualmente no hay ningún otro distribuidor para el producto de UniRoyal. Además, UniRoyal es el concesionario exclusivo de AstraZeneca para el producto Bonzi, vendido para las plantas ornamentales en Estados Unidos. Este hecho significa que será más delicado para UniRoyal cambiar el distribuidor de Alar después de la concentración.

(441) La concentración combinaría las dos marcas más importantes de reguladores del crecimiento para plantas ornamentales tanto en Bélgica como en los Países Bajos. La competencia que Dazide proporciona a Alar sería menos eficaz con la adición a la cartera de Novartis de Bonzi, que es el otro tipo principal de regulador del crecimiento. En Francia, la fuerte posición de Novartis se vería consolidada con la adición de Bonzi.

(442) Por estas razones, la concentración daría lugar a la creación o consolidación de una posición dominante en los mercados de reguladores del crecimiento de las plantas en Bélgica, los Países Bajos y Francia.

C.6 *TRATAMIENTO DE SEMILLAS PARA CEREALES EN ESPAÑA*

(443) El mercado del tratamiento de semillas para los cereales en España supuso unas ventas de […]* euros en 1998. AstraZeneca es el líder del mercado, con una cuota del [50-60]* %. Novartis tiene una cuota de mercado del [5-10]* %. Aventis sería el número dos, con una cuota de mercado del [10-20]* %.

(444) Cabe observar que AstraZeneca no tiene actividad fuera de España en el sector del tratamiento de semillas para los cereales. Sin embargo, a escala del EEE, Novartis es el claro líder del mercado, con un [50-60]* % (el número uno o dos en la mayoría de los otros Estados miembros).

(445) La actividad empresarial de AstraZeneca está basada enteramente en formulaciones de una sustancia activa sin protección de patente, el maneb, procedente de terceros. El [50-60]* % de las ventas corresponde a productos que contienen sólo esta sustancia, el [30-40]* % corresponde a mezclas con una sustancia activa sin protección de patente, fabricada y patentada originalmente por AstraZeneca (permetrin), y sólo el [5-10]* % (equivalente a una cuota de mercado del [5-10]* %) corresponde a mezclas con una sustancia activa patentada de AstraZeneca.

(446) Las partes alegan que la posición de AstraZeneca no puede sostenerse, en vista de la presencia de tres fabricantes genéricos que ofrecen productos puros a base de maneb. Sin embargo, aunque estos fabricantes genéricos ofrecen un producto que consideran que tiene una calidad técnica similar, y a pesar de que ya llevan un cierto

tiempo en el mercado, AstraZeneca mantiene su alta cuota de mercado. Las partes también señalan que […]*.

Por tanto, la Comisión considera que la operación propuesta puede dar lugar a la creación de una posición dominante en el mercado del tratamiento de semillas para cereales en España.

CONCLUSIÓN

(447) La Comisión ha llegado a la conclusión de que la transacción, tal como se notificó originalmente, es incompatible con el mercado común y el funcionamiento del acuerdo EEE, puesto que daría lugar a la creación de una posición dominante en los siguientes mercados:

mercados de fungicidas:

— fungicidas para cereales en Francia, Alemania, Reino Unido, Dinamarca, Suecia y Finlandia;

— fungicidas para la remolacha azucarera en Francia, Italia, España y Bélgica;

— fungicidas para la patata en Suecia;

— fungicidas para tratar el mildiú polvoroso en las uvas en Austria y fungicidas para tratar la botritis en las uvas en Austria y Francia.

mercados de herbicidas:

— herbicidas para el maíz en Francia, Alemania, Países Bajos y Bélgica;

— herbicidas para la patata en Bélgica y Francia;

— graminicidas de post-emergencia para la patata en Dinamarca;

— graminicidas de post-emergencia para la remolacha azucarera en el Reino Unido, Bélgica y Dinamarca;

— graminicidas de post-emergencia para semillas oleaginosas en Alemania, el Reino Unido y Dinamarca;

— herbicidas para frutas y frutos de cáscara en Francia.

mercados de insecticidas foliares:

— cereales en Bélgica, Dinamarca, Francia y Alemania;

— plantas forrajeras en Francia;

— patatas en Francia;

— hortalizas en Francia.

mercados del tratamiento de semillas:

— cereales en España.

reguladores del crecimiento:

— plantas ornamentales en Bélgica, Países Bajos y Francia.

D. **COMPROMISOS**

FUNGICIDAS

FUNGICIDAS PARA CEREALES

(448) Las partes se han comprometido a vender la actividad de fungicidas a base de estrobilurinas a nivel internacional de Novartis, incluida la trifloxistrobina y las mezclas con el ciproconazol y el propiconazol, así como la planta de producción de Muttenz, donde actualmente se fabrican el ciproconazol y (partes de) la trifloxistrobina. El comprador tendría acceso al propiconazol y a los productos intermedios relevantes necesarios para producir la trifloxistrobina. El comprador se comprometerá a suministrar ciproconazol a Novartis para sus necesidades no relacionadas con la trifloxistrobina.

(449) Además de los derechos relativos a la actividad de fungicidas a base de estrobilurinas, el comprador recibirá el derecho a producir y a vender bajo sus propios nombres comerciales productos a base de ciproconazol puro en el EEE. Durante un período máximo de cinco años, Syngenta no tendrá derecho a vender productos basados en ciproconazol puro en el EEE.

(450) Las partes también se han ofrecido a vender la actividad internacional de AstraZeneca relativa a la sustancia activa flutriafol (con excepción de las mezclas con azo-

xistrobina), una sustancia que supone unas ventas muy limitadas como fungicida para cereales.

(451) Además, las partes se han comprometido a vender el conjunto de las formulaciones de fungicidas para cereales de Novartis (distintas de las estrobilurinas) en Dinamarca, Suecia y Finlandia.

(452) La venta de la actividad de fungicidas a base de estrobilurinas de Novartis mantendrá la competencia en el importante segmento (que sigue creciendo) de las estrobilurinas entre tres empresas: Syngenta, BASF y el comprador. Sobre la base de las previsiones de ventas de las principales empresas, la venta de esta actividad reducirá la cuota de mercado estimada de Syngenta para 2004 en un [5-10]* % en Alemania, un [10-20]* % en Francia y un [10-20]* % en el Reino Unido, concediendo así a Syngenta una cuota de mercado futura estimada menor del [30-40]* % en estos países y, a lo sumo, un [0-5]* % mayor que la de BASF. Por otra parte, es poco probable que la entidad conjunta retire sus productos puros a base de estrobilurinas del mercado, pues el comprador seguiría comercializando este producto. Por tanto, la entidad conjunta no podría causar la pérdida de ventas de los competidores con productos no basados en estrobilurinas para que los agricultores realicen mezclas. Considerando que la entidad conjunta seguirá teniendo la ocasión de desarrollar nuevas mezclas basadas en las estrobilurinas de AstraZeneca y en los productos no basados en estrobilurinas de Novartis (o de terceros), el comprador de las estrobilurinas tendrá la posibilidad de hacer lo mismo (en el mismo periodo de tiempo) con la cartera de productos de la trifloxistrobina y con sus sustancias propias (o de terceros). Al conceder al comprador de estrobilurinas los derechos exclusivos a producir y vender ciproconazol puro en el EEE en el período de puesta en marcha, la entidad conjunta no podrá socavar el potencial de la actividad relativa a la trifloxistrobina, incluida la mezcla de trifloxistrobina con ciproconazol.

(453) La venta de la actual cartera de productos de Novartis en los países nórdicos suprime el solapamiento en los mercados danés, sueco y finlandés.

(454) De esta manera, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en los mercados de fungicidas para cereales y que desaparecen por tanto los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

MERCADOS DE FUNGICIDAS PARA LA REMOLACHA AZUCARERA

(455) La oferta de las partes de vender la actividad de flutriafol a escala mundial de AstraZeneca suprimiría totalmente el solapamiento en el sector de la remolacha azucarera. Además, la mezcla de trifloxistrobina y ciproconazol también se registrará para la remolacha azucarera, donde se prevé que se convierta en un producto importante (con una cuota de mercado de alrededor del [10-20]* %). Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en estos mercados y que desaparecen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

MERCADO SUECO DE FUNGICIDAS PARA LA PATATA

(456) Las partes se han comprometido a transferir al dueño original de los derechos la totalidad de su negocio en el EEE derivado de la mezcla Epok (fluazinam de ISK y metalaxil-m de Novartis). Syngenta suministrará metalaxil-m para uso exclusivo en Epok a la empresa a la que ISK conceda los derechos de Epok. El único otro producto que Novartis vende en el mercado sueco de fungicidas para la patata es Ridomil MZ (metalaxil+mancozeb). El registro para este producto se ha revocado con efecto a partir del 31 de marzo de 2001 y no se sustituirá. Por tanto, el compromiso tiene el efecto de eliminar el solapamiento en el mercado sueco de fungicidas para la patata. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en este mercado y que desaparecen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

MERCADO AUSTRIACO DE FUNGICIDAS PARA TRATAR EL MILDIÚ POLVOROSO EN LAS UVAS

(457) La venta de la actividad de trifloxistrobina también tendrá un efecto en este mercado, pues el mildiú polvoroso en las uvas es uno de los puntos fuertes de la trifloxistrobina. Además, las partes se han comprometido a vender el producto de Novartis a base de penconazol, que contó con una cuota de mercado del [20-30]* % en 1999, reduciendo la cuota de mercado de la entidad conjunta al [20-30]* %. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en este mercado y que se eliminan de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

MERCADOS FRANCÉS Y AUSTRIACO DE FUNGICIDAS PARA TRATAR LA BOTRITIS EN LAS UVAS

(458) Las partes se han comprometido a transferir de nuevo a Sumitomo el acuerdo de distribución para los productos

Sumisclex y Sumico en el EEE, así como la base de datos técnica y la documentación. De esta manera, las partes han suprimido la mayoría del solapamiento. La sustancia restante de AstraZeneca, el fluazinam, cuenta con unas ventas del [0-5]* % (con potencial para alcanzar un [5-10]* %). La cuota de mercado pro forma restante de la entidad conjunta sería inferior al [30-40]* % y similar a la de Aventis.

(459) El solapamiento en el mercado austriaco está creado por una empresa austriaca que distribuye el clorotalonil de AstraZeneca. Las partes se han comprometido a conceder a este distribuidor acceso a la base de datos de AstraZeneca, mientras que el distribuidor tiene derecho a obtener clorotalonil de un productor genérico, independizando así al distribuidor frente a la entidad conjunta.

(460) De esta manera, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en estos mercados y que se suprimen los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

HERBICIDAS

HERBICIDAS PARA EL MAÍZ

(461) Las partes han presentado los siguientes compromisos por lo que respecta al mercado de herbicidas para el maíz.

(462) En el segmento del control de pre-emergencia de las gramíneas, AstraZeneca ha ofrecido vender la totalidad de su actividad a nivel internacional relativa a la sustancia activa acetoclor, incluidas todas las formulaciones y mezclas, todos los derechos de propiedad intelectual correspondientes (en particular, patentes y nombres comerciales), los conocimientos técnicos, la documentación y los derechos de registro. Este compromiso implica la transferencia de AstraZeneca a la entidad que obtenga la actividad relativa al acetoclor de todos los contratos relacionados con Monsanto, incluidas las asociaciones para el registro y la producción de acetoclor y el acuerdo de registro en Europa. Además, AstraZeneca venderá el protector diclormid a la empresa que adquiera la actividad relativa al acetoclor.

(463) El compromiso relativo al acetoclor suprime la mayoría del solapamiento (potencial) que las partes tendrían en el segmento del control de pre-emergencia de las gramíneas. AstraZeneca solamente conserva en este segmento el producto EPTC, pero se trata de un producto antiguo dirigido a un nicho de mercado muy específico sin mucho potencial futuro (razón por la cual el EPTC no se presentará al proceso comunitario de revisión) En cualquier caso, Syngenta se enfrentará a una fuerte competencia en el segmento de pre-emergencia, procedente del acetoclor vendido.

(464) En el segmento del control de post-emergencia de la maleza de hoja ancha, las partes han ofrecido formalmente vender su actividad relativa a la sustancia activa sulcotriona. Este compromiso suprime el actual solapamiento que las partes tienen en el segmento del control de post-emergencia de la maleza de hoja ancha. Mientras que es cierto que las partes introducirán gradualmente el nuevo producto de AstraZeneca, la mesotriona, en […]*, se considera que la sulcotriona es un producto que puede mantener una posición fuerte en el futuro y que continuará ejerciendo una presión competitiva sobre los productos actuales y futuros de Syngenta.

(465) A fin de suprimir el solapamiento en el segmento del control de post-emergencia de las gramíneas en Francia, las partes han ofrecido dejar de comercializar la atrazina pura en Francia y devolver las marcas conexas a los propietarios. Esto permitirá que las empresas competidoras que fabrican atrazina genérica en Francia conquisten la mayoría de la cuota actual de Novartis en este segmento, que es del [10-20]* % (cuota de mercado total: [0-5]* %). Este compromiso, y el hecho de que Aventis sea codistribuidor del nicosulfuron en Francia, ha llevado a la Comisión a la conclusión de que no existe ningún problema de competencia en el segmento específico del control de post-emergencia de las gramíneas en Francia.

(466) Sobre la base de los compromisos propuestos respecto al acetoclor, la sulcotriona y la atrazina, la cuota de mercado conjunta de las partes será la siguiente, una vez aplicadas las soluciones:

(%)

	1998 cuota de mercado	1998 postsolución	1999 cuota actual	1999 postsolución
EEE	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*
FR	[50-60]*	[30-40]*	[50-60]*	[30-40]*
DE	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*
NL	[60-70]*	[30-40]*	[60-70]*	[20-30]*
BE	[50-60]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*

(467) Los tres compromisos propuestos suponen la total supresión del actual solapamiento en tres de los cuatro mercados problemáticos de herbicidas para el maíz, a saber, Alemania (cuota de mercado tras la venta: [30-40]* %), Países Bajos ([20-30]* %) y Bélgica ([20-30]* %). En Francia, se ha reducido la cuota de mercado [30-40]* %. Como el paquete también incluye el recientemente introducido acetoclor, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en esos mercados, y que los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos quedan de esta manera suprimidos.

HERBICIDAS PARA LA PATATA EN FRANCIA Y BÉLGICA

(468) Las partes se han comprometido a que Novartis venda la totalidad de su actividad en el EEE correspondiente a las formulaciones herbicidas Patoran e Igrater. Este compromiso suprimirá el solapamiento derivado de la concentración propuesta en los mercados belga y francés de herbicidas para la patata. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en estos mercados y que se suprimen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

GRAMINICIDAS DE POST-EMERGENCIA PARA LA PATATA, LA REMOLACHA AZUCARERA Y LAS SEMILLAS OLEAGINOSAS

(469) Las partes se han comprometido a que Novartis venda la totalidad de su actividad en el EEE derivada de las formulaciones basadas en la sustancia activa propaquizafop y que se venden para su uso en cultivos de hoja ancha (patatas, remolachas azucareras, semillas oleaginosas, soja, algodón y hortalizas) en el EEE (marcas Agil/Falcon). Este compromiso suprimirá el solapamiento en todos los mercados nacionales de graminicidas de post-emergencia para la patata, la remolacha azucarera y las semillas oleaginosas. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en estos mercados y que se suprimen así los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

HERBICIDAS PARA FRUTAS Y FRUTOS DE CÁSCARA EN FRANCIA

(470) Las partes se han comprometido a que AstraZeneca ponga fin a su acuerdo de distribución con ISK por lo que respecta al flazasulfuron para la vid en Francia. [Alternativamente]*, Novartis venderá básicamente (para algunos productos, dará licencias, y para otros productos pondrá fin a los acuerdos de distribución con terceros) la totalidad de su cartera de herbicidas selectivos para la uva, cuyos registros sigan siendo válidos ([85]). El problema de competencia identificado por la Comisión en el pliego de cargos era la combinación de los prometedores productos Katana y Mission, a base de flazasulfuron, con la fuerte posición de Novartis en el segmento de los herbicidas selectivos para la uva. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en este mercado y que se suprimen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

INSECTICIDAS

(471) Las partes se comprometen a vender la actividad mundial de Novartis en el sector de los piretroides, basada en el ingrediente activo taufluvalinato, incluidas las marcas (en particular, Mavrik), todos los derechos de propiedad intelectual, los conocimientos técnicos, la documentación y los derechos de registro. Novartis también transferirá al comprador el beneficio de sus derechos con arreglo al acuerdo de suministro con BASF. Además, las partes también se comprometen a conceder una licencia exclusiva para el pirimicarb puro de AstraZeneca, incluida la marca Pirimor, para su uso en hortalizas y otros cultivos en Francia.

(472) Los compromisos propuestos tendrán el efecto de suprimir el solapamiento, o de reducir la cuota de mercado de las partes, situándola claramente por debajo del [30-40]* %. La venta de la actividad de Novartis en el sector del taufluvalinato suprimirá completamente el solapamiento en los insecticidas para la patata y lo suprimirá casi completamente en los insecticidas para cereales y plantas forrajeras. La licencia del pirimicarb puro de AstraZeneca reducirá la cuota de mercado de las partes en los insecticidas para hortalizas del [5-10]* % al [30-40]* %. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en estos mercados y que se suprimen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

REGULADORES DEL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS

(473) Las partes se han comprometido a que Novartis dejará de vender los productos con marca Alar en el EEE, y

([85]) La Comisión observa que los registros para los productos Axian y Caragard expiraron en abril de 1998. Estos productos no están por tanto incluidos en el compromiso.

finalizará su acuerdo de distribución con Uniroyal o asignará a un tercero designado por Uniroyal los derechos que actualmente tiene Novartis para la distribución de este producto en el EEE. Este compromiso suprime el solapamiento en los mercados de reguladores del crecimiento de las plantas en Bélgica, Países Bajos y Francia. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en este mercado y que se suprimen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

TRATAMIENTO DE SEMILLAS DE CEREALES EN ESPAÑA

(474) Las partes se han comprometido a vender la actividad de AstraZeneca de tratamiento de semillas en España, y darán al comprador acceso a las sustancias activas necesarias, en caso necesario. Sobre esta base, la Comisión considera que no se creará ninguna posición dominante en este mercado y que se suprimen de esta manera los problemas de competencia expresados en el pliego de cargos.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Siempre que las partes cumplan plenamente los compromisos expuestos en los considerandos 18, 403 y 448-474, y que figuran detalladamente en los anexos I y II respectivamente, la concentración notificada el 18 de febrero de 2000, por la que las empresas Novartis AG («Novartis») y AstraZeneca PLC repartirán y concentrarán sus actividades en el sector fitosanitario en una empresa de reciente creación, Syngenta AG («Syngenta»), y por la que Novartis también transferirá su actividad de semillas a Syngenta, es compatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión son:

Novartis AG
Schwarzwaldallee 215
CH-4058 Basel
Suiza

AstraZeneca PLC
15 Stanhope Gate
London W1Y 6LN
Reino Unido

Hecho en Bruselas, el 26 de julio de 2000.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

ANEXO I

El texto original íntegro de las condiciones y obligaciones mencionadas en el artículo 1 puede consultarse en el siguiente sitio web de la Comisión:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

ANEXO II

El texto original íntegro de las condiciones y obligaciones mencionadas en el artículo 1 puede consultarse en el siguiente sitio web de la Comisión:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html