II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 26 de Julho de 2000

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

(processo COMP/M.1806 — AstraZeneca/Novartis)

Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho

[notificada com o número C(2000) 2309]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/310/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

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

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

Tendo em conta a decisão da Comissão de 21 de Março de 2000 de dar início a um processo neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a possibilidade de apresentarem as suas observações relativamente às objecções levantadas pela Comissão,

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

Considerando o seguinte:

(1) A Comissão recebeu, em 18 de Fevereiro de 2000, a notificação de uma proposta de concentração através da qual as empresas Novartis AG («Novartis») e AstraZeneca PLC («AstraZeneca») repartiriam e concentrariam as suas actividades no domínio da protecção das culturas para formar uma nova empresa, a Syngenta AG («Syngenta»). A Novartis também transferiria a sua actividade no sector das sementes para a Syngenta.

(2) Depois de analisar a notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada é abrangida pelo âmbito de aplicação do regulamento das concentrações e que suscita sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por esse motivo, em 21 de Março de 2000, a Comissão decidiu dar início a um processo nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações.

AS PARTES

(3) Criada pela operação de concentração entre a Ciba-Geigy e a Sandoz, em Dezembro de 1996 [4], a Novartis é um grupo multinacional de empresas que opera em todo o mundo no domínio das ciências da vida. Desen-

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; Corrigenda JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 92 de 16.4.2004.
[4] Decisão 97/469/CE da Comissão (processo IV/M.737, Ciba-Geigy/Sandoz), JO L 201 de 29.7.1997, p. 1.

volve a sua actividade nomeadamente nos sectores da saúde (produtos farmacêuticos, genéricos), agro-industrial (protecção das culturas, sementes, saúde animal) e da saúde dos consumidores (nutrição, automedicação).

(4) A AstraZeneca foi criada por uma operação de concentração entre a Astra AB e o Zeneca Group PLC, na Primavera de 1999 ([5]) e as suas actividades económicas são a investigação, o desenvolvimento, a produção e a comercialização de produtos farmacêuticos e agro-químicos.

CONCENTRAÇÃO

(5) A Novartis irá efectuar uma reorganização interna mediante a qual as suas actividades nos sectores dos produtos agro-químicos e das sementes, no exterior dos EUA, passarão a pertencer a uma nova empresa, a Novartis Agribusiness AG, enquanto as suas actividades nos mesmos sectores dentro dos Estados Unidos ficarão na posse de uma empresa americana, a Novartis US Co. A actividade da Novartis no sector da saúde animal não será incluída na operação. A Novartis procederá então à separação da Novartis Agribusiness AG a favor dos seus accionistas, através de uma emissão de direitos de subscrição, e a Novartis US Co será autonomizada através de uma distribuição das suas acções pelos accionistas da Novartis (ou a sua entrega a um administrador agindo por conta de todos os accionistas da Novartis). A Novartis Agribusiness AG fundir-se-á com a Syngenta ao abrigo de um processo de concentração previsto no direito suíço e a Novartis US Co fundir-se-á na Syngenta por meio de uma operação de concentração triangular nos EUA. Após a operação, os accionistas da Novartis ficarão, assim, com acções da Syngenta e da Novartis.

(6) A AstraZeneca procederá a uma reorganização interna visando separar a sua actividade no sector dos produtos agro-químicos da actividade que irá conservar, de modo a poder transferir a actividade no sector agroquímico para a Syngenta. A AstraZeneca fará uma distribuição de dividendos pelos seus accionistas, de modo a compensá-los pela transferência de acções para a Syngenta. Após a operação, os accionistas da AstraZeneca ficarão, assim, com acções da Syngenta e da AstraZeneca.

(7) A operação notificada constitui, assim, uma concentração na acepção do n.º 1, alínea a), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.

DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(8) Em 1998, o volume de negócios total realizado à escala mundial pelo conjunto das empresas em causa foi superior a 5 000 milhões de euros (Novartis, […] (*), AstraZeneca […]*). O volume de negócios das actividades pertinentes da Novartis e da AstraZeneca a nível da Comunidade é superior a 250 milhões de euros (Novartis, […]*, AstraZeneca […]*). Nem a Novartis nem a AstraZeneca obtêm mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível da Comunidade num único Estado-Membro. A operação é, por conseguinte, abrangida pelo âmbito de aplicação do Regulamento das concentrações.

(9) A operação constitui um caso de cooperação com o Órgão de Fiscalização da EFTA, nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 2.º do Protocolo n.º 24 do Acordo EEE, uma vez que é susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante de que resulte um entrave significativo da concorrência nos territórios dos Estados da EFTA, ou numa parte substancial dos mesmos.

APRECIAÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

(10) A operação de concentração envolve os sectores económicos dos produtos químicos para protecção das culturas («protecção das culturas») e das sementes. A Novartis transferirá para a Syngenta as suas actividades nos domínios da protecção das culturas e das sementes, enquanto a AstraZeneca apenas transferirá as suas actividades no domínio da protecção das culturas.

(11) Os produtos de protecção das culturas protegem-nas de todas as formas de danos susceptíveis de serem causados por plantas infestantes, insectos ou fungos. Normalmente, estes produtos são subdivididos de acordo com o problema que devem controlar. As partes sugerem que os principais grupos de produtos são os seguintes:

— fungicidas (para o controlo de doenças);

— herbicidas (para o controlo de infestantes);

— herbicidas não selectivos (para o controlo de infestantes);

— insecticidas (para controlo de insectos);

— nutrientes («oligoelementos») para corrigir sintomas de deficiências, por exemplo, deficiência em ferro;

([5]) Decisão da Comissão de 26.2.1999, no processo IV/M.1403 — Astra/Zeneca.

(*) Partes deste texto foram omitidas a fim de garantir a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão entre parênteses rectos e marcadas com um asterisco.

— tratamento de sementes para protecção destas e das plantas subsequentes contra doenças e insectos;

— reguladores do crescimento das plantas;

— produtos industriais para controlo infestantes;

— insecticidas não agrícolas;

— substâncias activas.

Para além dos produtos de protecção das culturas, a Syngenta também desenvolverá actividades nos mercados de sementes.

(12) A operação de concentração não suscita problemas de concorrência nos mercados dos nutrientes, produtos industriais para controlo de infestantes, insecticidas não agrícolas e substâncias activas. Na decisão tomada nos termos do n.º 1, alínea c) do artigo 6.º, a Comissão também manifestou sérias dúvidas a respeito dos mercados de rodenticidas. Estas dúvidas baseavam-se no facto de os gestores da Novartis estarem representados nas estruturas administrativas da Syngenta, apesar de a actividade da Novartis neste sector não ser transferida para a Sygenta. Além disso, segundo um concorrente, a quota de mercado conjunta das duas entidades seria considerável. Contudo, o total de vendas de rodenticidas da Novartis é reduzido ([…]* euros) e […]*. Consequentemente, as sérias dúvidas de que a operação de concentração pudesse levar à criação de uma posição dominante duopolística em alguns mercados de rodenticidas, expressas na decisão adoptada nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º, são infundadas.

(13) Pelas razões a seguir indicadas, a operação de concentração daria origem à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos mercados seguintes:

Mercados de fungicidas:

— fungicidas para os cereais na França, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca, Suécia e Finlândia;

— fungicidas para a beterraba sacarina em França, Itália, Espanha e Bélgica;

— fungicidas para a batateira na Suécia;

— fungicidas para tratar o oídio da videira na Áustria e fungicidas para tratar a botrítis da videira na Áustria e em França.

Mercados de herbicidas:

— herbicidas para o milho na França, Alemanha, Países Baixos e Bélgica;

— herbicidas para a batateira na Bélgica e em França;

— graminicidas pós-emergência para a batateira na Dinamarca;

— graminicidas pós-emergência para a beterraba sacarina no Reino Unido, Bélgica e Dinamarca;

— graminicidas pós-emergência para culturas oleaginosas na Alemanha, Reino Unido e Dinamarca.

— herbicidas para frutos e nozes em França;

Mercados de insecticidas foliares:

— cereais na Bélgica, Dinamarca, França e Alemanha;

— culturas forrageiras em França;

— batateira em França;

— produtos hortícolas em França.

Mercados de tratamentos das sementes:

— cereais em Espanha;

reguladores de crescimento das plantas:

— plantas ornamentais na Bélgica, Países Baixos e França.

SEMENTES

(14) A actividade comercial da Novartis no sector das sementes é transferida para a Syngenta. A AstraZeneca exerce a sua actividade neste sector através de uma empresa comum com a Cosun, a Advanta. Esta empresa não será transferida para a Syngenta, permanecendo, assim, na posse da AstraZeneca. Contudo, continuarão a existir algumas relações entre a actividade da AstraZeneca que será transferida para a Syngenta e a empresa comum Advanta [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*.

(15) [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]* Esta obrigação não é aplicável à actividade da Novartis no sector das sementes, que será transferida para a Syngenta [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*.

(16) [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*.

(17) A relação contratual existente entre o Zeneca Group e a Advanta cria um vínculo entre a Syngenta e a Advanta, duas empresas de sementes que produzem sementes de beterraba sacarina. […]* Existem apenas dois outros concorrentes importantes no sector das sementes de beterraba sacarina, a KWS e a Danisco.

(18) A AstraZeneca garantirá que [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*. Isto significa que [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*.

(19) A Comissão considera que, tendo em conta o que precede [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*, não é necessário investigar mais aprofundadamente as consequências da operação de concentração nos mercados de sementes, pois [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]* elimina a vantagem que a Syngenta obteria com [segredo comercial da AstraZeneca — relações contratuais]*.

A. **MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES**

FUNGICIDAS

OS FUNGICIDAS E A SUA UTILIZAÇÃO

(20) Os fungicidas são agentes utilizados para controlar doenças das plantas especificamente causadas por fungos. As doenças que atacam uma cultura, por exemplo uma cultura de trigo, variam consoante a variedade plantada nesse ano, as condições climatéricas e os tratamentos aplicados à cultura. A variedade cultivada determinará a sua vulnerabilidade aos ataques de uma série de doenças, como o oídio, a ferrugem, a septoriose (Septoria) ou a acama. As condições meteorológicas influenciam o tipo e a intensidade do ataque, por exemplo, uma estação mais húmida incentivará doenças como a septoriose e uma estação mais seca a ferrugem castanha. Os tratamentos aplicados às culturas podem diminuir o risco de desenvolvimento de determinadas doenças. Por exemplo, uma rotação adequada das culturas ou a lavra dos terrenos reduzem o risco de ocorrência de determinadas doenças.

(21) Em consequência destas dificuldades, os agricultores costumam utilizar um programa de pulverizações ajustado, em termos de intensidade e tipos de substâncias activas, às condições meteorológicas locais e à vulnerabilidade da cultura às doenças. A escolha destes ingredientes pode ser influenciada pelos distribuidores, os peritos técnicos e os funcionários dos Estados-Membros, que conhecem aprofundadamente as doenças e sua epidemiologia, bem como os melhores fungicidas para as controlar, consoante os surtos previstos (controlo protectivo) ou a presença da doença na cultura (controlo curativo).

(22) Se existirem várias doenças presentes, que não possam ser controladas por um único ingrediente activo, o agricultor mistura vários produtos activos no tanque do pulverizador, ou utiliza um produto pré-formulado com uma mistura de várias substâncias activas. A mistura pré-formulada fica, em geral, 5 a 15 % mais barata do que a mistura das substâncias activas no tanque do pulverizador. Dado que o espectro de doenças varia ao longo da estação, em resposta à mudança das condições meteorológicas, é necessário alterar os produtos adequando-os às doenças prevalecentes.

(23) O agricultor, com base nos conselhos dos peritos locais e nas recomendações de organismos como o Comité de Acção para a Resistência aos Fungicidas [Fungicide Resistance Action Committee («FRAC»)], também procurará evitar o aparecimento de resistências a determinadas substâncias activas, alternando e/ou combinando substâncias activas de diferentes categorias químicas ao longo da campanha, se a mesma doença persistir durante muito tempo e forem necessárias múltiplas aplicações. Em alguns casos, já existe resistência a algumas categorias de substâncias activas na população de doenças local e o agricultor terá de utilizar substâncias activas que ainda sejam eficazes contra essa população de doenças específica.

(24) O agricultor, ao decidir quanto irá gastar em fungicidas, compara o custo total do seu programa de fungicidas com o aumento da produção previsto e o consequente aumento de rendimento, que depende do preço que irá receber pela sua cultura. Tendo em conta a inevitável incerteza quanto à gravidade das doenças, ao aumento da produção previsto e ao preço que será obtido pela cultura, o benefício adicional que pode esperar-se de um programa de fungicidas (mais caro) tem de ser consideravelmente superior ao preço do fungicida (prémio).

PANORÂMICA DAS DEFINIÇÕES DO MERCADO

(25) As partes referem decisões anteriores ([6]), em que a Comissão considerou adequado proceder-se à repartição dos fungicidas por tipos de plantas, visto as várias plantas apresentarem padrões de doença diferentes (embora parcialmente sobreponíveis). Nesta base, as partes identificaram mercados distintos de produtos afectados de fungicidas, para cada um dos cereais, a beterraba sacarina, as culturas oleaginosas, as culturas forrageiras, a batata, o tabaco, os frutos e nozes, os produtos hortícolas e as plantas ornamentais. A investigação do mercado confirmou que, de um modo geral, a avaliação do sector dos fungicidas por cultura constitui um ponto de partida adequado.

(26) A investigação de mercado também permite concluir, porém, que os mercados atrás propostos podem ser ainda subdivididos de acordo com culturas específicas [por exemplo, subdividir os cereais em trigo, cevada, aveia, centeio e triticale ([7])] e/ou por referência a determinada doença (por exemplo, as principais doenças do trigo são o oídio, as ferrugens, a acama e a septoriose; as principais doenças da cevada são o oídio, as ferrugens, a acama, a rincosporiose e a helmintosporiose).

(27) Aparentemente, a única cultura em que se justifica uma nova subdivisão, tal como é definida pelas partes, é a dos «frutos e nozes», em que, pelas razões indicadas nos considerandos 44-46 *infra*, os fungicidas para cada uma das grandes doenças da videira devem ser considerados como produtos do mercado distintos.

(28) As partes afirmam que existe um mercado global de fungicidas para os cereais. Alguns terceiros sustentaram, e forneceram informações indicando que o mercado pode ser mais restrito, nomeadamente um mercado de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina. Com uma tal definição de mercado, as partes obteriam uma posição dominante em vários mercados nacionais de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina. No entanto, uma vez que a Comissão chegou à conclusão de que as partes seriam dominantes nos mercados de fungicidas para os cereais em geral, adoptou estes mercados como mercado do produto relevante, para efeitos da presente decisão.

(29) Por último, embora seja tecnicamente viável mudar a produção de um fungicida para outro, há pouca permutabilidade entre estes produtos do lado da oferta. Este facto deve-se à existência de patentes e ao processo oficial de registo dos produtos de protecção das culturas (que será analisado mais pormenorizadamente nos pontos 84-88). Esta observação também se aplica aos restantes produtos de protecção das culturas analisados na presente decisão.

FUNGICIDAS PARA OS CEREAIS À BASE DE ESTROBILURINA

(30) Na presente secção, que trata dos produtos formulados, o termo «estrobilurinas» refere-se a produtos formulados que contêm uma substância activa da categoria química da estrobilurina. O produto formulado pode ser uma estrobilurina «simples», isto é, conter apenas uma substância activa, nomeadamente uma substância da categoria das estrobilurinas (por exemplo, o produto Amistar da AstraZeneca, cuja única substância activa é a azoxistrobina), ou ser uma mistura, isto é, conter uma substância activa da categoria das estrobilurinas e uma ou mais substâncias activas de outras categorias (por exemplo, o produto Juwel Top da BASF, que contém uma mistura de cresoxime-metilo (estrobilurina) e epoxiconazolo [da categoria química dos «triazóis» ([8])] e o fenepropimorfe [da categoria química das «morfolinas» ([9])]. Note-se que, na perspectiva da indústria e na estratégia de mercado interna das partes, todos estes produtos formulados são designados por «estrobilurinas».

(31) As substâncias activas à base de estrobilurina são a mais recente categoria de substâncias activas fungicidas. São fungicidas foliares (pulverizados sobre as folhas) de largo espectro (actuam contra várias doenças) e podem ser usados numa grande variedade de culturas, em todo o mundo, designadamente no trigo, na cevada, no arroz, na videira, na banana, nos frutos arbóreos, na relva e numa série de produtos hortícolas. As substâncias activas à base de estrobilurina actuam com taxas de aplicação baixas e controlam os fungos interrompendo a produção de energia. Embora estas substâncias possam ser sistémicas ([10]) e/ou actuar

([6]) Decisão de 9 de Agosto de 1999 no processo IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (JO C 254 de 7.9.1999, p. 5); Decisão de 17 de Julho de 1996 no processo IV/M.737 — Ciba-Geigy/Sandoz (JO L 201 de 29.7.1997, p. 1).

([7]) Híbrido de duas plantas com números de genes diferente, muito produtivo e rico em proteínas.

([8]) Os triazóis são fungicidas de largo espectro utilizados, em todo o mundo, em pulverizações foliares ou em preparações para tratamento de sementes de uma grande variedade de culturas, sobretudo trigo, cevada, videira, banana, frutos arbóreos, relva e uma série de produtos hortícolas. Os triazóis actuam sistemicamente nas plantas e têm geralmente uma acção curativa. São eficazes com baixas taxas de aplicação e controlam os fungos inibindo a síntese do ergosterol (um componente-chave das membranas celulares), através da inibição da enzima 14-demethalyse. Esta enzima é diferente das enzimas inibidas pelas morfolinas.

([9]) As morfolinas (incluindo as piperidinas) são fungicidas de espectro relativamente estreito, utilizados na Europa principalmente como fungicidas foliares, no trigo e na cevada. São eficazes com taxas de aplicação moderada e controlam os fungos através da inibição da síntese do ergosterol. As morfolinas actuam sistemicamente nas plantas e têm acção curativa. Também actuam através do vapor.

([10]) «Sistémica» significa que a substância química circula na planta de tal modo que (novas) partes da mesma são protegidas mesmo não tendo sido directamente pulverizadas.

através do vapor ([11]), têm uma acção curativa limitada. Até à data, os produtos à base de estrobilurina foram introduzidos na Europa nas culturas cerealíferas (sobretudo trigo e cevada) e na vinha.

(32) Para além de controlarem um largo espectro de doenças, os fungicidas à base de estrobilurina (isto é, os produtos formulados) são alegadamente os únicos produtos que, quando usados nos cereais, fazem aumentar muito a produção, mesmo que não existam doenças. Os produtos que contêm apenas outras categorias de fungicidas, sobretudo (tri)azóis e morfolinas, não fazem aumentar a produtividade, o que justificou o argumento de que as referidas categorias não substituem facilmente as estrobilurinas. Por outras palavras, no entender de terceiros, embora as estrobilurinas possam substituir os triazóis e as morfolinas nos principais mercados de cereais, é pouco provável que o contrário se verifique. Alegam, por isso, que existe um mercado do produto distinto de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina.

(33) No tocante aos cereais, existem muitos dados sobre o aumento da produção resultante da utilização da estrobilurina, efeito benéfico que, juntamente com o largo espectro de doenças controlado, é amplamente mencionado na literatura promocional dos produtos à base de estrobilurina. Os agricultores reconhecem estes benefícios, uma vez que estão dispostos a pagar preços consideravelmente mais elevados (50 % a 150 %) pelos produtos com estrobilurina do que pelos produtos sem esta substância.

(34) Segundo um documento da Novartis de Março de 2000 ([12]), no Reino Unido, as estrobilurinas permitiram produzir, nos últimos três anos, aproximadamente mais 1 t/ha em média do que os triazóis. «Mesmo quando o enchimento do grão diminuiu em 1999, com as estrobilurinas foi possível obter mais 0,7 t/ha do que com os triazóis. Uma vez que os preços do trigo deverão rondar £65/t no Outono, 0,7t vale £45. Tendo em conta que os programas de fungicidas à base de estrobilurina custam aproximadamente mais £20/ha do que um programa à base de triazóis, o retorno do investimento é bom». O lucro proporcionado pelas estrobilurinas é menor no caso da cevada, o outro cereal mais importante: um rendimento adicional de £32/ha para um gasto adicional de £22/ha em fungicidas para a cevada de Inverno e de £20/ha para a cevada de Primavera. Estes dados relativos ao Reino Unido parecem ser igualmente válidos para a França ([13]) e a Alemanha ([14]). Estes países são os três principais consumidores de fungicidas para os cereais, responsáveis por quase 90 % do consumo total no EEE e por bastante mais de 90 % do consumo de estrobilurina.

(35) Com base nos dados supramencionados, há fortes indícios de que uma hipotética empresa monopolista de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina poderia aumentar vantajosamente os preços destes produtos em 5 %-10 %, de forma não transitória. Um aumento de 5 % nos preços de um programa de tratamento com estrobilurina acrescentaria cerca de £2,5/ha ao preço de custo. A margem para o agricultor manter-se-ia em cerca de £22,5/ha para o trigo e £7,5/ha e £9,5/ha para a cevada de Inverno e de Primavera, respectivamente. Com um aumento de preço de 10 %, a margem para o agricultor continuaria a ser de £5/ha para a cevada de Inverno. O aumento de preço de 5 %-10 % continuaria a permitir, assim, uma maior margem para o agricultor do que se fosse utilizado um programa de fungicidas não baseado na estrobilurina e poderia constituir, assim, uma opção lucrativa para a hipotética empresa que detivesse o monopólio desta substância.

(36) Além disso, um concorrente calculou, com base nas informações das partes sobre os aumentos da produção, que num programa normal de três pulverizações (ver pontos 111-113 infra) o agricultor obteria a mesma margem líquida com a utilização de um programa de estrobilurina, em comparação com um programa em que a estrobilurina não fosse de todo utilizada, ainda que um produtor monopolista aumentasse os preços das estrobilurinas em 77 %.

Observações apresentadas pelas partes

(37) Na sua resposta à comunicação de objecções (a seguir «a resposta»), as partes afirmam que as estrobilurinas não podem constituir um mercado distinto pois têm de ser misturadas com outros produtos para obter um controlo satisfatório das doenças em todas as situações e contra todos os agentes patogénicos. Embora factualmente correcto, este argumento relacionado com a utilização final das estrobilurinas não é pertinente para a definição do mercado do produto, pois não pondera se um hipotético monopolista pode ou não aumentar lucrativamente os seus preços.

(38) As partes afirmam, na resposta, que as estrobilurinas foram substituídas pelos triazóis e/ou morfolinas na Alemanha, na campanha de 1999, altura em que a superfície total tratada com estrobilurinas diminuiu relativa-

([11]) Uma substância química «actua através do vapor» quando consegue controlar a doença apenas através do seu componente volátil. A substância química não se fixa na planta, nem penetra na mesma.

([12]) «A Compilation of Strobilurin Related Questions and Answers», documento divulgado no Reino Unido.

([13]) Ver dados em «Perspectives Agricoles, Février 2000, pp. 61-65» sobre os lucros brutos e líquidos resultantes dos tratamentos de estrobilurina, comparados com os tratamentos à base de outras substâncias.

([14]) Ver dados em «Welche Fungizidstrategien im Weizen 2000?», publicado em Top Agrar 1/2000, pp. 52-57.

mente a 1998 (ver também secção «o mercado alemão de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina», integrada na avaliação). Como se refere mais adiante, tratou-se de uma circunstância excepcional, causada pelo desenvolvimento de resistência ao produto de estrobilurina da BASF, num momento em que a AstraZeneca, produtora da outra única estrobilurina existente em 1999, ainda tinha limitações em termos de capacidade. Além disso, os documentos apresentados pelas partes mostram que os fungicidas à base de estrobilurina ainda deverão aumentar a sua quota do mercado global de fungicidas para os cereais, em detrimento das outras categorias químicas.

(39) Na resposta, as partes contestam que as estrobilurinas sejam capazes de aumentar significativamente a produção, se não existirem doenças, e fazem notar que o aumento da produção resulta de um melhor controlo das doenças. No entanto, a literatura promocional das partes refere o chamado «efeito de reverdecimento» resultante da utilização da estrobilurina. Este efeito, que não tem qualquer relação com o controlo das doenças, concede ao cereal um período mais longo para aumentar o peso do grão e, logo, a produção total. Embora se afirme que este efeito de reverdecimento não justifica, só por si, a utilização de fungicidas à base de estrobilurina (pois a produção adicional unicamente imputável ao dito efeito não compensa o preço da estrobilurina), constitui um elemento importante e exclusivo destes fungicidas comparativamente a todas as outras categorias químicas.

(40) Por último, as partes contestam que uma hipotética empresa monopolista estaria em condições de aumentar os preços em 10 %, de forma não transitória. Argumentam que, se as estrobilurinas custam, como se disse atrás, 50 % a 150 % mais do que os tratamentos com outras substâncias, o mercado cerealífero global devia ter aumentado 7 %-15 % ao ano, tendo em conta a taxa de penetração da estrobilurina. No entanto, o valor global do mercado diminuiu. A Comissão não considera que seja possível tirar uma conclusão matemática correcta sobre a dimensão global do mercado, com base nas diferenças de preços relativas e nas taxas de penetração, se não existirem informações sobre outras variáveis, como a diminuição da superfície cultivada com cereais, a alteração das condições climatéricas e de outras condições que suscitem uma menor necessidade de tratamento com fungicidas, a diminuição dos preços das formulações não baseadas na estrobilurina, etc.

(41) As partes alegam ainda que o exemplo da cevada atrás descrito (baseado na literatura promocional da Novartis) é mais débil do que no caso do trigo. A Comissão reconhece que isso é verdade. As partes declaram na resposta que o benefício para o agricultor se tornaria marginal, mas que subsistiriam os mesmos riscos que para o trigo, e que um tal aumento levaria o produtor a sacrificar a sua quota de mercado da cevada. Esta afirmação não está, todavia fundamentada. A margem remanescente continuaria a basear-se nas circunstâncias bastante excepcionais verificadas em 1999. O risco assumido pelo agricultor dá-lhe, portanto, uma margem mínima de £5/ha (aumento de preço de 10 %). Em melhores condições climatéricas, esta margem seria maior. Assim, um aumento de preço entre 5 % e 10 % poderia ser uma opção vantajosa para uma hipotética empresa monopolista pois, dada a margem mínima que o agricultor de cevada da Primavera teria, este agricultor não abandonaria as estrobilurinas a ponto de o aumento de preços se tornar desvantajoso.

(42) Finalmente, as partes afirmam que, relativamente ao exemplo fornecido por um concorrente, segundo o qual o agricultor obteria a mesma margem líquida se os preços da estrobilurina aumentassem 77 %, nenhum agricultor faria um investimento equivalente ao rendimento previsto sem ter em conta os riscos envolvidos. A Comissão concorda com este argumento. Todavia, o exemplo mostra que, se a margem adicional total apenas se reduz no caso de o preço dos fungicidas com estrobilurina aumentar 77 %, um aumento de 5-10 % no preço é lucrativo.

Conclusão

(43) As partes afirmam que existe um mercado global de fungicidas para os cereais. Alguns terceiros alegaram e apresentaram informações que indicam que o mercado pode ser mais restrito, nomeadamente um mercado de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina. Existem, pelas razões atrás indicadas, fortes indícios de que existe um mercado distinto de fungicidas à base de estrobilurina. Se assim for, as partes obteriam uma posição dominante em vários desses mercados nacionais. Contudo, dado a Comissão ter chegado à conclusão de que as partes seriam dominantes nos mercados globais de fungicidas para os cereais, adoptou, para efeitos da presente decisão, o mercado global de fungicidas para os cereais como mercado do produto relevante.

FUNGICIDAS PARA O OÍDIO, A PERONOSPORA E A BOTRÍTIS DA VIDEIRA

(44) As partes consideram que os fungicidas para a videira fazem parte do mercado de «frutos e nozes», visto que todas estas culturas perenes (uvas, frutas de pevides e de caroço, citrinos, azeitonas, frutos de casca e bagas) têm os seguintes elementos comuns: horizontes a longo prazo (custos de plantação elevados, tempo de espera até à primeira colheita e obstáculos à saída que levam a que as culturas sejam consideradas como um activo);

culturas de valor elevado (a responsabilidade civil dos fabricantes de produtos de protecção das culturas, caso os seus produtos tenham efeitos negativos inesperados, pode ter custos bastante elevados); a maioria dos agricultores vende ela própria a sua produção e tem contactos directos com os clientes finais e/ou com os circuitos de distribuição de produtos alimentares; o nível dos subsídios é bastante baixo e muitos dos produtos agroquímicos utilizados são idênticos.

(45) A Comissão considera que os fungicidas para a videira têm de ser avaliados separadamente, pois entre a vinha e as outras culturas há grandes diferenças quanto aos produtos formulados utilizados e às substâncias activas que estes contêm. Por exemplo, das seis substâncias activas da AstraZeneca utilizadas na videira, apenas uma é igualmente usada nos frutos de pevides e caroço e uma outra nas azeitonas. Das seis substâncias activas da Novartis, uma é simultaneamente utilizada nos frutos de pevides e de caroço, outra nos frutos de caroço e outra ainda nos citrinos. Em contrapartida, também há substâncias activas utilizadas nas outras culturas que não são utilizadas na videira. Consequentemente, as condições de concorrência no sector da vinha e nos das outras culturas permanentes são substancialmente diferentes.

(46) A videira é ameaçada por um grande número de doenças. As três doenças mais importantes são a peronospora, o oídio e a podridão cinzenta ou botrítis. As partes declararam que os fungicidas utilizados no tratamento de cada uma das doenças são diferentes e específicos, com excepção de três substâncias activas (diclofluanida, tiofanato-metilo e azoxistrobina) que produzem efeito em pelo menos duas doenças. No entanto, os produtos que contêm estas substâncias activas, bem como todas as misturas pré-formuladas registadas para mais de uma doença, correspondem apenas a cerca de 5 % dos fungicidas para a videira. As declarações das partes foram confirmadas pela investigação de mercado. Pode concluir-se, portanto, que os fungicidas para cada uma das doenças que ameaçam a videira e, em especial, para a peronospora, o oídio e a botrítis, constituem mercados do produto diferentes.

CONCLUSÃO SOBRE OS MERCADOS DO PRODUTO RELATIVOS AOS FUNGICIDAS

(47) As definições de mercado do produto relevante propostas pelas partes, nomeadamente um mercado diferente por cada tipo de planta, são adequadas. É o caso dos mercados seguintes, que serão mais pormenorizadamente analisados na apreciação: fungicidas para a beterraba sacarina, fungicidas para produtos hortícolas e fungicidas para a batateira. A Comissão considera que há fortes indícios da existência de um mercado distinto dos fungicidas para os cereais à base de estrobilurina. Contudo, mesmo que assim não seja e o mercado englobe, como alegam as partes, todos os fungicidas para os cereais, a concentração é igualmente susceptível de criar uma posição dominante neste mercado. Por último, existem mercados distintos para os fungicidas que tratam cada uma das doenças que afectam a videira: oídio, peronospora e botrítis.

HERBICIDAS

(48) Os herbicidas são agentes que controlam as plantas infestantes. Normalmente, é feita uma primeira distinção entre herbicidas selectivos e herbicidas não selectivos. Estes últimos são eficazes contra muitos tipos de plantas, incluindo as espécies cultivadas, que matam, se lhes foram aplicados. Os herbicidas não selectivos são geralmente aplicados nos campos para eliminar as plantas infestantes após a colheita de uma cultura e antes da sementeira seguinte. A AstraZeneca fabrica herbicidas não selectivos, mas a Novartis não. Por conseguinte, salvo uma excepção que será analisada mais adiante (herbicidas para vinhas e pomares), não existem sobreposições neste domínio.

(49) Os herbicidas selectivos, em contrapartida, destinam-se a matar apenas as plantas infestantes, deixando intacta a cultura à qual são aplicados. É evidente que, do ponto de vista do agricultor, o tipo de cultura em que o herbicida selectivo é usado constitui o factor mais importante para determinar a permutabilidade dos produtos.

(50) Os agricultores também têm em conta os tipos específicos de plantas infestantes contra os quais é necessário proteger a cultura em dado momento. Com algumas excepções, as substâncias activas contidas nas formulações de produtos herbicidas actuam sobretudo contra plantas infestantes incluídas numa de duas categorias principais: infestantes de folha larga e infestantes gramíneas ([15]).

(51) Como os diversos tipos de plantas são, a maior parte das vezes, afectados por «populações mistas de infestantes», que incluem gramíneas e infestantes de folha larga, são necessários tratamentos que eliminem ambos os tipos de plantas infestantes. O agricultor tem, assim, duas alternativas possíveis: ou compra vários herbicidas com campos de aplicação específicos e mistura-os de acordo com os tipos de infestantes que surgem, ou compra um produto que já contenha a mistura desejada de substâncias activas para controlo das gramíneas e das infestantes de folha larga. Na parte restante da presente decisão, um produto herbicida que actue principalmente

([15]) As infestantes de folha larga, como o nome sugere, são infestantes folhosas; as infestantes gramíneas são plantas gramíneas. Nestes tipos de infestantes, é ainda possível distinguir entre infestantes anuais e infestantes vivazes. As infestantes anuais são as que completam o seu ciclo de vida (desde a germinação das sementes à produção de sementes) numa só estação. As infestantes vivazes permanecem vivas por mais de uma estação.

contra as infestantes gramíneas será designado por herbicida para gramíneas ou graminicida. Um produto que actue principalmente contra as infestantes de folha larga será designado por herbicida para infestantes de folha larga. Um produto que actue contra ambos os tipos de plantas infestantes (sem ser principalmente activo contra umas ou contra outras) será designado por herbicida de largo espectro ([16]).

(52) Outro importante critério de selecção para os agricultores é o período da aplicação do produto, relativamente à emergência da cultura, sendo habitual distinguir entre herbicidas pré-sementeira, pré-emergência e pós-emergência. Os herbicidas pré-sementeira são aplicados no solo imediatamente antes de a semente ser lançada à terra. No tratamento pré-emergência, os herbicidas são aplicados imediatamente antes da germinação da semente, isto é, cerca de oito dias após a sementeira. Os herbicidas pós-emergência são aplicados no solo ou nas plantas depois da germinação da cultura.

(53) Além disso, os produtos herbicidas diferem consoante as diferentes categorias de substâncias químicas activas em que se baseiam, aspecto especialmente importante no domínio da gestão da resistência. As plantas infestantes que são frequentemente tratadas com os mesmos tipos de herbicida tendem a desenvolver, com o tempo, resistências a estes herbicidas, através de um processo de auto-selecção. É, pois, importante contrariar esta tendência escolhendo cuidadosamente os herbicidas, ou as combinações de herbicidas, que devem ser utilizados numa estação e de uma estação para a seguinte. Por esta razão, os fabricantes e distribuidores comercializam os herbicidas com base nas suas características de protecção e na resistência às substâncias químicas que contêm. Os processos de tratamento, incluindo o número de aplicações e a possibilidade de misturar uns produtos com outros para obter uma protecção mais alargada, são igualmente importantes.

(54) A Comissão concluiu, em decisões anteriores, que os herbicidas não selectivos e os herbicidas selectivos não concorrem uns com os outros, salvo em alguns casos (que serão analisados mais adiante). Além disso, os herbicidas selectivos, que protegem diferentes tipos de culturas, fazem parte de mercados do produto relevante distintos (ver processos IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), pontos 29 e seguintes, IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), pontos 109 e seguintes; IV/M.392 Hoechst/Schering ([17]), pontos 16 e seguintes, e IV/M.354 American Cyanamid/Shell ([18]), pontos 11 e seguintes).

(55) A Comissão analisou, nessas decisões, se deveriam ou não ser feitas novas subdivisões para efeitos da definição do mercado do produto (por exemplo, com base no espectro de controlo ou no período de aplicação). No processo IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), a Comissão não efectuou essas novas subdivisões. Em primeiro lugar, considerou que, dada a fluidez das fronteiras entre graminicidas, herbicidas de largo espectro e herbicidas para infestantes de folha larga, era impossível elaborar uma classificação rígida e definitiva. Considerou ainda que a repartição com base no período de aplicação deveria igualmente ser posta de lado, visto que, pelo menos antes da sementeira, os herbicidas pré-sementeira, pré-emergência e pós-emergência são, no que diz respeito ao agricultor, substituíveis entre si.

(56) No caso dos herbicidas para o milho, a abordagem adoptada no processo IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), isto é, definir os mercados do produto relevante por tipo de cultura, parece também ser adequada na presente operação de concentração. Contudo, para permitir uma correcta compreensão das relações concorrenciais entre os diversos tipos de herbicidas selectivos, impõem-se as seguintes observações sobre a definição deste mercado do produto.

(57) Em primeiro lugar, deve ter-se em conta que um herbicida para infestantes de folha larga não substitui um graminicida, ou vice-versa. Quando um agricultor tem os seus campos ameaçados por infestantes gramíneas prejudiciais, necessita de utilizar herbicidas capazes de controlar estas plantas infestantes, isto é, graminicidas ou herbicidas de largo espectro; os herbicidas para infestantes de folha larga não são eficazes (ou, pelo menos, não são suficientemente eficazes) contra as gramíneas. Por isso, do ponto de vista do comprador, os graminicidas e os herbicidas de largo espectro são substituíveis entre si, mas os graminicidas e os herbicidas para infestantes de folha larga não são ([19]). Os mesmos argumentos são aplicáveis, *mutatis mutandis*, ao controlo das infestantes de folha larga. De facto, como as gramíneas e as infestantes de folha larga surgem (normalmente) juntos, os graminicidas e os herbicidas para infestantes de folha larga são produtos complementares. Consequentemente, os dois tipos de produtos não concorrem um com o outro.

(58) Os dois segmentos de mercado complementares apenas estão ligados através dos herbicidas de largo espectro, que permitem controlar simultaneamente as plantas infestantes gramíneas e as infestantes de folha larga. Para

([16]) Um herbicida pode ser de largo espectro por conter uma substância activa com uma acção de largo espectro, ou por conter substâncias activas contra as gramíneas e substâncias activas contra as infestantes de folha larga.

([17]) Decisão de 22.12.1993; JO C 9 de 13.1.1994.

([18]) Decisão de 1.10.1993; JO C 273 de 9.10.1993.

([19]) Como um concorrente confirmou, a eficácia contra apenas uma ou duas gramíneas anuais comercialmente importantes não é suficiente para criar um produto comercial. Além disso, os herbicidas para gramíneas e os herbicidas para infestantes de folha larga também não são substituíveis do ponto de vista da oferta. Este facto deve-se à existência de patentes e ao processo de registo oficial dos produtos de protecção das culturas (a analisar pormenorizadamente na secção relativa à definição do mercado geográfico).

confirmar este facto, é útil recordar o objectivo da utilização das definições do mercado do produto. O objectivo da definição de mercado (tanto em função do seu produto como em função da sua dimensão geográfica) é o de identificar os concorrentes efectivos das empresas em causa susceptíveis de restringir o seu comportamento e impedi-las de actuar independentemente de uma pressão concorrencial efectiva ([20]).

(59) Um mercado do produto relevante pode ser entendido como o menor conjunto de produtos em relação ao qual uma empresa, mesmo que seja a única a oferecer estes produtos, consideraria vantajoso impor um aumento de preço pequeno, mas significativo (5-10 %) e permanente. Se esta empresa hipotética não considerar vantajoso fazê-lo, deverá concluir-se que, de algum modo, existe uma pressão concorrencial suficiente por parte de outros produtos e que o mercado do produto relevante é, por conseguinte, mais vasto do que se supunha.

(60) Neste caso, seria natural perguntar se um hipotético fornecedor único de todos os herbicidas capazes de controlar as gramíneas (isto é, graminicidas e, em menor grau, herbicidas de largo espectro) consideraria vantajoso aumentar os preços destes produtos da forma atrás descrita. Tal não aconteceria necessariamente. Afinal, os herbicidas de largo espectro concorrem com os herbicidas para infestantes de folha larga e, se o preço dos herbicidas de largo espectro aumentasse, as suas vendas reduzir-se-iam, não só porque os agricultores deixariam de utilizar o produto de largo espectro para controlar as gramínias, mas também porque os agricultores que compravam esse produto para controlar as infestantes de folha larga passariam a comprar herbicidas específicos para estas infestantes. Uma vez que muitos compradores de herbicidas de largo espectro os adquirem para controlar ambos os tipos de infestantes e o valor destes produtos é substancial, comparativamente ao dos graminicidas, os herbicidas para infestantes de folha larga exercem uma pressão concorrencial sobre os preços dos herbicidas de largo espectro e, consequentemente, sobre os preços dos graminicidas. É a denominada cadeia de substituição ([21]).

(61) A investigação de mercado no presente caso mostrou que os herbicidas de largo espectro para o milho conseguem, efectivamente, uma parte substancial das suas vendas devido à sua capacidade para controlar as gramíneas e as infestantes de folha larga. Justifica-se, assim, uma definição do mercado do produto baseada no tipo de cultura (milho), mas no que respeita à avaliação do impacto da presente operação de concentração, não deve esquecer-se que as relações concorrenciais entre os produtos em causa diferem das prevalecentes em circunstâncias em que todos os produtos são verdadeiramente substituíveis.

(62) Em segundo lugar, no que respeita à eventual distinção entre herbicidas pré-sementeira, pré-emergência e pós-emergência, podem fazer-se as seguintes observações. Como os três tipos de herbicidas são utilizados para tratar os mesmos tipos de infestantes e apresentam o mesmo grau de eficácia, o agricultor tem, pelo menos antes da sementeira, alguma flexibilidade na escolha do período de aplicação. Por este motivo, justifica-se uma definição do mercado do produto que englobe os três tipos de herbicidas. Além disso, à medida que o tempo corre e surgem os problemas com infestantes nos campos cultivados, os herbicidas pré-sementeira ou mesmo pré-emergência deixam de poder substituir os herbicidas pós-emergência. Por outro lado, também vale a pena referir que a abordagem de «esperar e ver o que brota», subjacente à utilização dos herbicidas pós-emergência no controlo de infestantes nem sempre é a melhor estratégia em termos de gestão da resistência.

(63) O grau de substituição entre as aplicações pré-emergência e as aplicações pós-emergência de herbicidas para o milho nem sempre é muito elevado ([22]). Em geral, de acordo com as informações fornecidas à Comissão, tanto a pressão das plantas infestantes como a sua diversidade no milho estão a aumentar, exigindo estratégias mais complexas de controlo das infestantes que requerem a utilização de produtos pré e pós-emergência. Nas regiões do sul, quando o tratamento pré-emergência não é suficiente, também são necessários tratamentos pós-emergência. Nas regiões do norte, mesmo quando é possível fazer tratamentos pós-emergência precoces, aconselha-se a utilização de tratamentos pré-emergência, a fim de enfraquecer as plantas infestantes e torná-las mais vulneráveis aos tratamentos pós-emergência (sobretudo em zonas afectadas por gramíneas). Também no que respeita à decisão sobre o período da aplicação se verifica, portanto, que entre os dois principais produtos disponíveis, herbicidas pré-emergência e pós-emergência, não existe apenas uma relação de permutabilidade, mas também de complementaridade. No entanto, o grau de permutabilidade parece ser suficiente para justificar uma definição ampla do mercado.

(64) Também no caso dos herbicidas para os cereais se constata que os produtos de largo espectro obtêm uma parte

([20]) Ver também: Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, n.º 2 (JO C 372 de 9/12/1997, p. 5).

([21]) Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, ponto 57.

([22]) Os herbicidas pré-sementeira são pouco utilizados no milho, com excepção de herbicidas não selectivos como o glifosato (por exemplo, Roundup, Monsanto) ou o paraquato (Gramoxone, Zeneca), utilizados para preparar os campos para plantação.

substancial das suas vendas quer da sua capacidade para controlar as gramíneas quer da sua capacidade para controlar infestantes de folha larga. Parecem existir igualmente suficientes possibilidades de substituição entre as aplicações pré-sementeira, pré-emergência e pós-emergência. Justifica-se, portanto, uma definição do mercado do produto baseada no tipo de cultura (cereais). Todavia, no que respeita à avaliação do impacto da presente operação de concentração, deve ter-se, mais uma vez, em conta que as relações concorrenciais entre os produtos em causa diferem das prevalecentes nas situações em que todos os produtos são verdadeiramente substituíveis. Analogamente, os herbicidas para o arroz constituem um mercado do produto relevante.

(65) Nos mercados dos herbicidas para a batateira, produtos hortícolas, beterraba sacarina, oleaginosas e soja, a investigação de mercado revelou que a definição do mercado deve ser ajustada, dado que os participantes no mercado não consideram que os herbicidas de largo espectro sejam bons substitutos dos graminicidas ([23]), no controlo pós-emergência das gramíneas. As partes afirmaram que, de um modo geral, as cinco culturas mencionadas são inicialmente objecto de um tratamento pré-emergência para controlar todos os tipos de infestantes ([24]). Este tratamento assegura o controlo das plantas infestantes até ao momento da emergência da cultura, quando esta recobre os espaços entre as filas (sobretudo no caso da batateira e da beterraba sacarina). Porém, são muitas vezes necessárias pulverizações posteriores, nomeadamente se o tratamento pré-emergência falhar (secura do solo, grande pressão das infestantes, dosagens erradas ou má escolha do herbicida), para controlar um problema de gramíneas. Neste último caso, há que aplicar um tratamento pós-emergência com um graminicida, porque os herbicidas de largo espectro não garantem um controlo suficiente. Conclui-se que os produtos graminicidas têm propriedades específicas que os distinguem dos herbicidas de largo espectro, visto serem, segundo as partes, os únicos herbicidas capazes de controlar as infestantes gramíneos *Agrostis stolonifera*, *Arrhenatherum elatius*, *Bromus sterilis* e *Phalaris* spp. Estes factos mostram que a pressão concorrencial exercida sobre os produtos do grupo dos graminicidas pós-emergência provém de outros produtos do grupo. A conclusão é de que, nos mercados de herbicidas para a batateira, os produtos hortícolas, a beterraba sacarina, as oleaginosas e a soja, existem mercados distintos para os graminicidas pós-emergência.

(66) A AstraZeneca fabrica herbicidas não selectivos, mas a Novartis não. Por conseguinte, quando não é possível utilizar simultaneamente herbicidas selectivos e herbicidas não selectivos nas culturas, não há sobreposições nesta área. As partes alegam que existe um domínio em que os herbicidas selectivos e não selectivos concorrem entre si: nos herbicidas utilizados nas vinhas e pomares ([25]). As partes alegaram que os herbicidas não selectivos devem ser incluídos neste mercado porque podem ser utilizados entre as filas de videiras sem as matar. Apesar de este ponto de vista ter sido, de um modo geral, confirmado, constatou-se que, mesmo em redor das videiras, têm de ser utilizados herbicidas selectivos. Um concorrente fez notar que, mais do que substituíveis, os herbicidas selectivos e não selectivos são complementares, pois utilizam-se sempre de forma combinada. Segundo este concorrente, o herbicida não selectivo (por exemplo, paraquato, glifosato, sulfosato) serve para eliminar todas as infestantes existentes no momento da aplicação e o herbicida selectivo (por exemplo um herbicida residual, como a atrazina), serve para eliminar as infestantes que germinam depois da aplicação. A Comissão examinou estas opiniões contraditórias e concluiu que, para efeitos do presente caso, os herbicidas usados em vinhas e pomares (ou «herbicidas para frutos e nozes», termo utilizado pelas partes) constituem um mercado do produto relevante.

(67) Há que dedicar uma última palavra à evolução que está em curso no domínio da modificação genética das culturas. Nos últimos anos, a inovação tecnológica mais notável no sector de protecção das culturas foi o desenvolvimento de culturas resistentes aos herbicidas. Trata-se de culturas, por exemplo milho, geneticamente modificadas para resistirem aos herbicidas não selectivos (ou assim considerados anteriormente). Isto significa que os herbicidas não selectivos, que são muito potentes mesmo quando usados isoladamente, lhes podem ser aplicados com segurança. Em princípio, podem constituir, portanto, um claro desafio aos herbicidas selectivos convencionais. Contudo, devido à oposição que continua a existir contra estas inovações em muitas sociedades europeias, as partes não acreditam que estes tipos de culturas possam ser introduzidos antes de 2005. No período per-

([23]) Contudo, os agricultores, pelo menos antes da sementeira, consideram que os herbicidas pós-emergência são substitutos dos herbicidas pré-emergência. Os preços destes últimos são, assim, condicionados pelos preços dos primeiros. Além disso, nos tratamentos pré-emergência, há produtos de largo espectro que constituem uma ligação substancial entre o segmento de folha larga e o segmento das gramíneas. As consequências da concentração para todos os herbicidas menos os graminicidas pós-emergência são, por isso, avaliadas com base nos herbicidas por tipo de cultura.

([24]) Há, todavia, variações entre as quatro culturas e entre os países.

([25]) No contexto dos herbicidas para vinhas e pomares, as partes definiram os herbicidas com acção residual ou residual+foliar como «selectivos» e os que têm apenas actividade foliar como «não selectivos». Um herbicida tem acção residual quando continua activo durante um mês ou mais. Um herbicida que actue através da folhagem só costuma estar activo durante dois ou três dias. Na verdade, a Novartis vende em França alguns herbicidas foliares utilizados nos frutos e nozes, mas estes não são vendidos como herbicidas não selectivos na acepção tradicional.

tinente para a avaliação da presente operação de concentração, o advento das culturas geneticamente modificadas em nada influencia as definições do mercado do produto prevalecentes relativo aos herbicidas.

Conclusão sobre as definições do mercado do produto relativo aos herbicidas

(68) Tendo em conta o papel dos produtos de largo espectro entre os herbicidas para o milho e a existência de um grau de permutabilidade suficiente entre as aplicações pré e pós-emergência, no presente caso é adequado considerar o mercado dos herbicidas (selectivos) para milho como um mercado do produto relevante. O mesmo se aplica aos herbicidas para os cereais e o arroz. No entanto, para além de existirem mercados relevantes distintos para os herbicidas utilizados na batateira, nos produtos hortícolas, na beterraba sacarina, na soja e nas oleaginosas, também existem mercados relevantes distintos para os graminicidas pós-emergência utilizados nestas culturas.

INSECTICIDAS

(69) Os insecticidas são produtos utilizados para controlo dos insectos prejudiciais às plantas cultivadas. A Comissão concluiu, em decisões anteriores [ver processo IV/M.737 Ciba Geigy/Sandoz (Novartis), pontos 116 e seguintes], que, em geral, é adequado repartir os insecticidas por tipo de plantas e não por insectos. A principal razão invocada é o facto de só existir um insecto específico de uma planta que afecta uma cultura importante, nomeadamente a broca europeia do milho. No caso de todas as outras grandes culturas, há vários insectos que infestam a planta. Consequentemente, a maioria dos insecticidas combate vários insectos.

(70) Contudo, no processo Hoechst/Rhône-Poulenc (ponto 36), a Comissão afirmou que parece ser adequada uma nova divisão no caso de culturas como a batateira e a beterraba sacarina. Alguns dos insecticidas utilizados na batateira e na beterraba só tratam nemátodos e insectos do solo e são aplicados ou introduzidos no solo. Estes produtos são denominados nematicidas. Outros produtos destinam-se a proteger as plantas da batata ou da beterraba contra os afídeos e outros insectos foliares, sendo aplicados nas folhas por meio de pulverizações. Estes produtos são denominados insecticidas foliares. Os dois tipos de produtos baseiam-se em substâncias activas diferentes, são aplicados de forma diferente e não são substituíveis entre si.

(71) Poderia estabelecer-se outra diferenciação entre os insectos sugadores e os insectos mastigadores. As pragas de insectos mastigadores, como as centopeias, prejudicam as culturas comendo-as, ao passo que as pragas de insectos sugadores, como os afídeos, transmitem doenças virais e reduzem, assim, a qualidade das culturas. Esta diferenciação descreve, todavia, o modo de alimentação dos insectos e não o modo como os insecticidas actuam. De qualquer modo, a questão de saber se essa repartição é ou não adequada pode ser deixada em aberto neste caso, uma vez que não alteraria substancialmente a apreciação em termos de concorrência.

(72) Também é concebível subdividir o mercado dos insecticidas segundo as categorias químicas. O quadro seguinte mostra as principais categorias químicas utilizadas como insecticidas na Europa:

(%)

Categoria química	Quota de mercado
Organofosfatos	28
Piretróides	20
Carbamatos	18
Nitrometilenos	<10
Nicotinóides	5
Organoclorados	3
Benzilureias	3
Outras	15

(73) Como pode ver-se no quadro *supra*, os organofosfatos, os piretróides e os carbamatos são as três principais categorias químicas de insecticidas. Alguns terceiros alegaram que os piretróides constituem um submercado distinto no mercado dos insecticidas devido ao seu muito largo espectro de actividade, à sua rápida acção e às vantagens que apresentam para o ambiente, visto serem um composto baseado num produto natural sintetizado. O piretro é um hidrocarboneto tóxico do tipo querosene, obtido por extracção a partir das flores do crisântemo. Contudo, para uma dada categoria de cultura, o agricultor escolhe os insecticidas com base no espectro de pragas que é necessário combater. No caso de algumas culturas, como os cereais ou as culturas forrageiras, os piretróides são a principal categoria utilizada no combate aos insectos. Consequentemente, a repartição dos mercados por tipo de plantas já inclui uma repartição dos insecticidas de acordo com o espectro de acção.

(74) Assim, para efeitos da presente decisão, o mercado relevante para os insecticidas é definido pelo tipo de cultura e subdividido em insecticidas foliares e insecticidas aplicados no solo.

TRATAMENTO DE SEMENTES

(75) O tratamento de sementes com produtos fitofarmacêuticos visa protegê-las, sobretudo, das doenças transmitidas pelas sementes e o solo e contra os insectos do solo.

(76) Na decisão Ciba-Geigy/Sandoz (pontos 118-121), a Comissão concluiu que não existem mercados distintos para o tratamento de sementes, uma vez que, do ponto de vista do agricultor, a semente tratada é, em última instância, substituível por fungicidas e insecticidas aplicados no solo ou pulverizados. O tratamento das sementes é considerado como um tipo específico de aplicação dos insecticidas e fungicidas.

(77) Esta conclusão não foi, todavia, confirmada pela presente investigação de mercado no caso dos produtos de tratamento das sementes de cereais em Espanha, única actividade exercida pela AstraZeneca no sector do tratamento de sementes. As doenças e os insectos visados pelos produtos de tratamento de sementes são diferentes dos visados pelos programas de pulverização. Em Espanha, tais doenças e insectos são tratados com substâncias activas diferentes. Além disso, os produtos utilizados no tratamento de sementes devem ser registados separadamente e tingidos. Do lado da oferta, não existe, assim, qualquer substituição entre os produtos registados como insecticidas ou fungicidas (tal como foram atrás definidos) e os registados para tratamento das sementes. Acresce que os clientes de produtos para tratamento de sementes não são os mesmos que compram insecticidas e fungicidas. O comprador final de insecticidas e fungicidas é o agricultor. Uma clara maioria dos produtos de tratamento de sementes é vendida a produtores e multiplicadores de sementes. Estes clientes possuem instalações de tratamento onde protegem as sementes com produtos próprios. Consequentemente, os produtos de tratamento de sementes de cereais em Espanha constituem um mercado do produto distinto.

REGULADORES DO CRESCIMENTO DAS PLANTAS

(78) Os reguladores do crescimento são produtos agroquímicos que inibem, estimulam ou alteram o crescimento e o desenvolvimento das plantas. Têm diferentes modos de acção, dependendo da sua categoria química. Um dos seus efeitos mais importantes é a inibição do crescimento vegetativo das culturas. Tal como é referido na decisão Ciba-Geigy/Sandoz (ponto 123) e confirmado pela investigação de mercado, os reguladores do crescimento de tipos individuais de plantas constituem mercados relevantes distintos.

B. **MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES**

(79) As partes alegam que os mercados dos produtos formulados e dos reguladores do crescimento abrangem, pelo menos, o EEE, sustentando que as condições de concorrência não são apreciavelmente diferentes nas diversas regiões do Espaço Económico Europeu. Em apoio da sua posição, as partes argumentam que existem inúmeros grandes fabricantes internacionais em todo o mundo; que o circuito de distribuição se caracteriza pela presença de grandes distribuidores com pouca fidelidade à marca; que os agricultores estão conscientes dos preços; que os transformadores e retalhistas estão a estabelecer normas europeias de carácter geral para a gestão das culturas; e que os principais retalhistas do sector alimentar estão a aumentar o seu poder de compra a nível internacional. As partes alegam ainda que as patentes e marcas registadas nacionais não constituem um obstáculo à distribuição no EEE e que a Directiva 91/414/CEE do Conselho, de 15 de Julho de 1991, relativa à colocação dos produtos fitofarmacêuticos no mercado ([26]), com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 99/80/CE da Comissão ([27]), harmonizou as regulamentações nacionais que definem os requisitos para o registo dos produtos de protecção das culturas e que os procedimentos nacionais de registo correspondentes foram em grande medida harmonizados. As partes alegam igualmente que a comercialização dos produtos de protecção das culturas foi largamente harmonizada e que, por isso, é fácil recorrer a importações paralelas. Segundo dizem, os custos de transporte são baixos, correspondendo a 1 % dos custos totais. Por último, as partes afirmam que se tem verificado uma tendência notória para a convergência dos preços entre os Estados-Membros, e que esta convergência é facilitada pela transparência dos preços e a estabilidade das taxas cruzadas, criada pelo lançamento do euro.

(80) Nas decisões que tomou anteriormente neste sector (Ciba-Geigy/Sandoz, ponto 128; Hoechst/Rhône-Poulenc, ponto 48), a Comissão deixou em aberto a definição exacta dos mercados geográficos dos produtos formulados e dos reguladores de crescimento no sector agroquímico.

(81) Vários concorrentes concordam com as partes quando referem que os mercados geográficos dos produtos formulados e dos reguladores de crescimento não têm apenas um âmbito nacional. Alguns concorrentes alegam que são mercados de dimensão europeia, enquanto outros afirmam que os mercados podem ser normalmente definidos de acordo com as regiões climáticas e não segundo as fronteiras nacionais. Os concorrentes que defendem a existência de mercados de dimensão europeia referem os efeitos da Directiva 91/414/CEE. Outros há, todavia, que salientam que os produtos formulados ainda são obrigatoriamente registados nos Estados-Membros antes de poderem ser comercializados. O facto de os produtos estarem, na maior parte dos casos, abrangidos pela protecção de patentes a nível do EEE foi mencionado como um elemento que milita a favor da conclusão de que os mercados abrangem todo o EEE. Alguns concorrentes não consideram que os custos de transporte sejam um obstáculo ao comércio, embora outros refiram que podem ser relevantes. Além disso, há concorrentes que alegam que as vendas transfronteiras estão a crescer e os preços a convergir. Embora reconheça que se verificam, na verdade, exportações transfronteiras, outro concorrente aponta para as exigências de registo, as diferentes línguas, etc., que dificultam a comercialização transnacional dos produtos.

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

(82) Contudo, muitos clientes, associações de agricultores e peritos agrónomos apresentaram argumentos que apontam para a conclusão de que os mercados continuam a ser nacionais. Os produtos de protecção das culturas ainda têm de ser registados num Estado-Membro antes de poderem ser comercializados. A distribuição é organizada a nível nacional, dispondo os fornecedores, na maioria dos casos, de organizações de vendas nacionais ou promovendo a distribuição através da organização de vendas de outros fabricantes que operam no Estado-Membro em causa. Os produtos importados através dos circuitos paralelos são considerados difíceis de comercializar, entre outras razões porque as marcas e formulações podem variar entre os Estados-Membros, as taxas de registo podem ser elevadas e o registo dos produtos pode ser demorado.

(83) A investigação de mercado mostrou que os mercados dos produtos formulados e reguladores do crescimento devem ser analisados a nível nacional. Os vários argumentos que sustentam esta conclusão são apresentados a seguir.

REGISTO DOS PRODUTOS

(84) A Comissão faz notar que a Directiva 91/414/CEE harmoniza as regulamentações nacionais. A directiva — bem como as alterações e directivas de aplicação posteriores — estabelece uma lista comunitária positiva de substâncias activas cuja utilização pode ser antecipadamente considerada como aceitável para a saúde humana ou animal e para o ambiente (lista do anexo I). Institui, além disso, um sistema de autorização pelos Estados-Membros das diferentes formulações com as substâncias activas incluídas na lista positiva, em conformidade com os requisitos estabelecidos na directiva e de acordo com princípios uniformes; o reconhecimento mútuo das autorizações pelos Estados-Membros, desde que as condições fitossanitárias, agrícolas e ambientais sejam comparáveis nas regiões em causa; prescrições harmonizadas em matéria de dados, protecção dos dados e confidencialidade; regras harmonizadas em matéria de acondicionamento e rotulagem; regras harmonizadas sobre o desenvolvimento de produtos fitofarmacêuticos; e disposições relativas ao intercâmbio de informações entre os Estados-Membros e a Comissão.

(85) Contudo, os efeitos da directiva ainda não se fazem sentir plenamente. Por enquanto, foram registadas menos de 10 substâncias activas a nível europeu (anexo I). As outras substâncias activas presentes no mercado, que são aproximadamente 800, ainda não estão abrangidas pelo sistema comunitário. Com o passar do tempo, porém, as empresas terão de voltar a registar todas as substâncias activas que pretendam continuar a vender. O processo de selecção contínuo das substâncias activas existentes para inclusão no anexo I exige que as empresas apresentem grandes quantidades de informações. Os conjuntos de informação completos relativos à maior parte das substâncias activas existentes terão de ser apresentados até Maio de 2003.

(86) A harmonização dos procedimentos de registo nacionais mencionada pelas partes diz respeito às substâncias activas incluídas no anexo I. Uma vez que o número de ingredientes já incluídos no anexo I é muito limitado, os sistemas de registos nacionais continuam claramente a ser o procedimento mais importante para as empresas.

(87) De notar igualmente que um produto tem de ser registado pelas autoridades nacionais antes de os agricultores do Estado-Membro em causa o poderem utilizar. Além disso, mesmo que exista exactamente o mesmo produto noutro Estado-Membro, os agricultores não estão normalmente autorizados a comprar um produto noutro Estado-Membro e a utilizá-lo no seu país de origem sem pedirem autorização às suas autoridades nacionais.

(88) Por último, são os produtores que decidem os produtos a registar nos diversos países. É frequente que produtos disponíveis num Estado-Membro não possam ser comprados num Estado-Membro vizinho, ou que produtos semelhantes baseados nas mesmas substâncias activas possam ser introduzidos com formulações diferentes em diferentes Estados-Membros. Deste modo, mesmo que todas as substâncias activas sejam incluídas no anexo I e a harmonização dos procedimentos de registo prevista pela Directiva 91/414/CEE fique concluída, as empresas que operam no sector da protecção das culturas continuarão a ter a possibilidade de segmentar o mercado europeu. Será, por isso, necessário investigar concretamente a forma como a concorrência funciona nessa altura.

IMPORTAÇÕES PARALELAS

(89) As regras aplicáveis às importações paralelas variam consoante os países. Alguns deles só adoptaram legislação recentemente (França), enquanto outros ainda não têm qualquer legislação em vigor nesta matéria (Finlândia e Grécia). Em alguns países é exigida uma autorização separada para cada lote (Bélgica), ao passo que noutros um registo de importação paralela perdura enquanto o produto original estiver registado (Dinamarca). Na maioria dos países, o produto deve ser exactamente igual aos produtos originais registados, embora

noutros sejam permitidas pequenas diferenças. Segundo as partes, o tempo médio entre o pedido e a decisão varia entre duas semanas (Bélgica) e três a cinco meses (Itália), variando os custos entre zero (Dinamarca) e 2 000 euros (Áustria).

(90) De um modo geral, a investigação de mercado revelou que os importadores paralelos ainda enfrentam muitas dificuldades, tanto para obterem licenças de importação como para encontrarem fontes de abastecimento estáveis. Os produtores, em particular, podem criar sistemas que lhes permitam seguir, por toda a Europa, o destino final do seu produto e costumam fazê-lo. As importações paralelas têm, por isso, um nível global bastante baixo e as grandes diferenças de preços para produtos idênticos verificadas entre os vários Estados-Membros (ver considerando 98) mostram claramente que estas importações não impedem efectivamente os produtores de segmentarem o mercado europeu para efeitos de fixação dos preços.

DISTRIBUIÇÃO

(91) Os sistemas de distribuição de produtos para a protecção das culturas variam muito consoante os Estados-Membros. Na Dinamarca, as cooperativas e os pequenos comerciantes formaram grupos de compras. Os três maiores distribuidores, que operam em todo o território da Dinamarca, representavam, segundo a AstraZeneca, [90-100]* % (respectivamente [30-40]* %, [30-40]* % e [20-30]* %) do total de vendas em 1999. Além disso, um destes três grandes distribuidores criou, em 1999, uma empresa de compras em conjunto com um importante distribuidor sueco. A Itália encontra-se no outro extremo do espectro com [mais de 5 000]* distribuidores (segundo a AstraZeneca), sem nenhum distribuidor que opere a nível nacional, detendo o maior distribuidor [0-5]* % do total de vendas e os dez distribuidores principais, em conjunto, cerca de [10-20]* %. A França, a Grécia, a Espanha e Portugal também têm sistemas de distribuição bastante fragmentados, a Áustria, a Finlândia, a Noruega e a Suécia possuem sistemas bastante concentrados, enquanto a Bélgica, a Alemanha, a Irlanda, os Países Baixos e o Reino Unido se encontram numa situação intermédia. Os sistemas de distribuição variam igualmente no que respeita à percentagem das vendas de produtos de protecção das culturas efectuadas através de cooperativas, desde [0-5]* % no Reino Unido e [5-10]* % na Bélgica até [60-70]* % em França e [60-70]* % na Noruega.

VARIAÇÕES NA UTILIZAÇÃO

(92) As condições climatéricas influenciam quer as culturas cultivadas, quer os níveis de protecção das culturas necessários nos vários Estados-Membros. Os fungicidas para os cereais são um bom exemplo disto. Os agricultores decidem o número ideal de tratamentos, as doenças visadas, os produtos indicados e a dosagem em estes devem ser usados. A sua decisão dependerá da variedade de sementes, do solo, das condições climatéricas, das doenças que se verificaram anteriormente e de outros factores pertinentes. O resultado destas decisões está estreitamente ligado à intensidade do cultivo de cereais, com produções que variam entre 6 t/ha, ou menos, e 10 t/ha, ou mais.

(93) A importância de uma doença varia de sector para sector. O oídio, a septoriose das folhas e das glumas, o fusarium e o míldio ocorrem frequentemente em todos os países do EEE. A acama surge frequentemente no Reino Unido, Irlanda, norte da Alemanha e norte da França, a ferrugem amarela nos mesmos países e na Bélgica, ao passo que a septoriose das folhas ocorre frequentemente no Reino Unido, Irlanda, Alemanha, França, Bélgica, Países Baixos, Escandinávia e Áustria. Por outro lado, a ferrugem castanha é frequente em França, sul da Alemanha, Itália, Espanha, sul do Reino Unido e Bélgica.

(94) Outra forma de abordar esta questão consiste em examinar as doenças mais importantes nos diversos Estados-Membros. Na Dinamarca, Alemanha, Países Baixos, Noruega, Suécia e Reino Unido as duas doenças mais importantes são a septoriose e o oídio. Em França são a septoriose e a ferrugem, em Itália a ferrugem e o fusarium e em Espanha a ferrugem e o oídio. Os produtos que são particularmente eficazes contra as doenças mais importantes que ocorrem num Estado-Membro terão, como é evidente, uma forte posição concorrencial nesse país.

(95) O número de programas de pulverização também varia entre os Estados-Membros. O número de tratamentos com fungicidas está sobretudo relacionado com a intensidade do cultivo de cereais, que varia entre zero, na Grécia, e três (ou quatro) pulverizações do trigo e duas da cevada, nas zonas mais produtivas, como o norte da França, o sul do Reino Unido, a Alemanha e a Bélgica.

(96) Outra razão para que existam variações nacionais em termos de utilização dos produtos deve-se à grande influência exercida pelas avaliações técnicas destes últimos por institutos de investigação independentes: um argumento apresentado pelas partes para justificar a existência de mercados nacionais de sementes de beterraba. Estes institutos publicam recomendações relativas à utilização de produtos de protecção das culturas, as quais são muito consultadas tanto por agricultores como por peritos agrónomos. Estes institutos de investigação independentes são normalmente nacionais, pelo que as recomendações de um dado instituto influenciam principalmente a utilização dos produtos num único Estado-Membro.

DIFERENÇAS NAS QUOTAS DE MERCADO

(97) Outro indício de que os mercados geográficos não abrangem todo o EEE reside no facto de as quotas de mercado, tanto das partes como dos seus concorrentes, em muitos mercados do produto, variarem muito entre os diversos Estados-Membros. As partes admitem, na notificação, que as quotas de mercado das empresas diferem entre Estados-Membros, mas não consideram que isso justifique uma definição nacional do mercado. De acordo com as partes, tais diferenças podem ser parcialmente atribuídas ao facto de as condições meteorológicas, e não só, suscitarem necessidades de produtos diferentes nas diversas regiões da Europa. A Comissão considera que a variação nas quotas de mercado é um argumento favorável a uma definição mais restrita do mercado geográfico do que a preconizada pelas partes, segundo as quais o mercado abrangeria (pelo menos) o EEE. Além disso, é de referir que a identidade dos participantes nos diversos mercados nacionais não é, muitas vezes, a mesma. Como se disse atrás, as empresas decidem em que países devem tentar registar os seus produtos. Por vezes, decidem não registar o produto em todos os países e, normalmente, não introduzem os seus produtos simultaneamente em todos os países onde planeiam registá-los. Pode verificar-se um intervalo de vários anos entre o primeiro e o último registo de um produto.

DIFERENÇAS DE PREÇOS

(98) A investigação de mercado mostrou que os preços podem variar substancialmente consoante os Estados-Membros. Os documentos internos das partes mencionam, por vezes, a necessidade de realizar uma convergência dos preços; mas também é visível, nestes documentos, que ainda existem diferenças de preços importantes ([28]). Na notificação, a AstraZeneca deu exemplos das variações nos preços por quilograma de ingrediente activo, na UE e na Noruega, em relação a várias das suas substâncias activas mais importantes. Em 1999, o rácio entre o preço mais elevado e o mais baixo era de [>1]* para a azoxistrobina, [>1]* para o clortalonil, [>1]* para o fluaziname, [>1]* para o flutriafol, [>1]* para o hexaconazol, [>1]* para o diquato e [>1]* para o fluazifope-p-butil. As partes alegam que algumas destas diferenças se devem à diferença na dimensão das embalagens, sendo as mais pequenas mais caras por quilograma de ingrediente activo. Contudo, a AstraZeneca também apresentou os preços discriminados com base nas marcas. No caso da azoxistrobina, as duas marcas para as quais são apresentados preços são a Amistar e a Quadris. No caso da Amistar, o rácio entre o preço mais elevado e o mais baixo, em 1999 era de [>1]*, para a Quadris de [>1]*. No caso do ingrediente activo hexaconazol, o rácio era de [>1]* para a marca Anvil e de [>1]* para a marca Planete (relativamente à qual apenas são apresentados valores para dois países). Alguns exemplos do mesmo rácio para a Novartis são de [>1]* para o produto Topik EC240, [>1]* para o produto Moddus 250ME e [>1]* para o produto Mavrik 240.

([28]) [Segredo comercial da Novartis — diferenças de preços]*.

CONCLUSÃO

(99) Para efeitos da apreciação do presente caso, deve considerar-se que os mercados dos produtos formulados e dos reguladores do crescimento têm um âmbito nacional.

C. **APRECIAÇÃO**

C.1 *FUNGICIDAS*

FUNGICIDAS PARA OS CEREAIS

Controlo das doenças dos cereais

(100) O mercado de cereais é composto por culturas como o trigo, a cevada, a aveia, o centeio, o triticale e várias outras culturas, como a mistura de cereais, o sorgo, o trigo mourisco, o painço e outras. O trigo e a cevada são as duas culturas mais importantes, correspondendo a cerca de 87 % da superfície total cultivada com cereais na UE e a cerca de 95 % do consumo de fungicidas para os cereais. As outras culturas são cultivadas sobretudo nos países nórdicos e em Portugal, onde são utilizadas para consumo directo nas explorações agrícolas, na alimentação do gado. A utilização de fungicidas nestas outras culturas é menor, uma vez que são cultivadas de forma bastante extensiva e em solos menos produtivos, estimando-se que só na Suécia, Alemanha e Finlândia correspondam a mais de 10 % do consumo de fungicidas. Estas culturas não serão a seguir abordadas mais aprofundadamente, pois considera-se que o trigo e a cevada são representativos de todos os cereais, mesmo na Suécia, Alemanha e Finlândia, uma vez que as doenças e os fungicidas são os mesmos. Além disso, há poucos dados de mercado disponíveis sobre estas outras culturas.

(101) As principais doenças do trigo são a acama (*Pseudocercosporella herpotrichoides*), o oídio (*Erisiphe graminis*), a ferrugem castanha (*Puccinia recondita*, *Puccinia hordei*), a ferrugem amarela (*Puccinia striiformis*), a septoriose das folhas (*Septoria tritici*), a septoriose das folhas e das glumas (*Septoria nodorum*) e o fusarium (*Fusarium culmorum*, *F graminearum*, *F avenaceum*, *Microdochium nivale*). As prin-

cipais doenças da cevada são a acama, o oídio, a ferrugem castanha (também doenças do trigo), a mancha-reticular (*Drechslera teres*) e a mancha foliar ou escaldão (*Rhynchosporium secalis*).

(102) Estas doenças surgem em diversas circunstâncias relacionadas com a existência de condições meteorológicas favoráveis e a sensibilidade da variedade de sementes. A sua presença e importância variam nos diversos Estados-Membros. Em comum têm o facto de poderem causar importantes diminuições da produção quando atingem a cultura. Em traços gerais, é possível fazer uma subdivisão entre doenças que atacam a base do caule, as folhas e a espiga da planta. Esta distinção é pertinente na medida em que influencia a determinação da melhor época para tratar a cultura e, logo, da pulverização (se forem feitas várias) em que um fungicida contra uma doença específica deve ser utilizado (ver secção «programas de pulverização» *infra*).

(103) A acama é uma doença que ataca a base do caule da planta, sendo o seu desenvolvimento favorecido pelo frio e a humidade. Não ocorre, por isso, no sul da Europa, mas surge com frequência no Reino Unido, Irlanda, norte da Alemanha e norte da França. Também surge no resto da Alemanha e da França, bem como na Áustria e na Escandinávia. A doença afecta o enchimento da espiga (isto é, o peso relativo do grão na planta), faz engelhar os grãos e pode levar a que a cultura caia antes da colheita (acamamento). A produção pode sofrer reduções na ordem de 5-20 %.

(104) O grupo dos agentes patogénicos do fusarium pode causar doenças no caule ou na espiga. A sua ocorrência é difícil de prever, mas a humidade pode ser indício de uma potencial infecção (mais importante na espiga nos anos húmidos e na base do caule nos solos quentes e secos). A prevalência da doença aumentou nos últimos anos, podendo causar o acamamento da cultura (relacionado com a base do caule), ou reduzir a qualidade do grão e levar à produção de toxinas. Esta doença verifica-se em todos os países.

(105) As doenças que afectam as folhas do trigo e da cevada são o oídio e a ferrugem castanha. O oídio é uma doença da folha e da espiga, favorecida pelo tempo quente (12-20 °C) e uma humidade relativa elevada. É inibido por temperaturas superiores a 25 °C e pela forte pluviosidade, sendo frequente em todos os países do EEE. A variedade de sementes utilizada tem grande influência na ocorrência da doença. Esta ataca a zona verde da folha e o enchimento do grão, causando quebras da produção de 10 a 15 % e que, por vezes, podem chegar a 40 %.

(106) A ferrugem castanha desenvolve-se com o tempo quente (15-22 °C), sendo a sua propagação favorecida pela secura e o vento. A doença surge mais previsivelmente nos climas mais quentes do sul da Europa, sendo mais rara no norte da Europa, com temperaturas menos elevadas. Menos importante na cevada do que no trigo, reduz o número e a dimensão dos grãos e pode causar quebras da produção de aproximadamente 10-15 %, mas que podem chegar a 50 %.

(107) As doenças foliares que só afectam o trigo são as septorioses e a ferrugem amarela. A mancha-reticular e o escaldão são doenças da folha da cevada, mas também podem afectar a espiga.

(108) A *Septoria tritici* é, presentemente, a doença que mais afecta o trigo na Europa. Quanto mais se avança para norte, mais comum ela se torna. O seu desenvolvimento é favorecido por uma temperatura de 15 a 20 °C e pela ocorrência de precipitação, que espalha a infecção. As melhores condições de cultivo para o seu aparecimento prendem-se com uma sementeira precoce e uma adubação com elevado teor de azoto. A *Septoria nodorum* é favorecida por condições climatéricas mais quentes do que a *Septoria tritici* (18-25 °C) e também infecta a espiga. Actualmente, é menos comum e menos previsível do que a septoriose foliar.

(109) A ferrugem amarela aparece sobretudo na folha, mas também pode infectar a espiga. É favorecida por temperaturas de 10-15 °C, com dias secos e ventosos, o que contribui para a dispersão dos esporos. É mais comum no Reino Unido e na Irlanda e a variedade de sementes tem grande influência na prevalência da doença.

(110) A mancha-reticular e o escaldão são doenças da cevada favorecidas por um clima fresco e húmido. A variedade de sementes tem grande influência em ambas as doenças. A mancha-reticular, em especial, pode causar grandes quebras da produção (10-40 %). As duas doenças são muito frequentes no Reino Unido, Irlanda, norte da Alemanha, norte da França, Bélgica e Escandinávia. A mancha-reticular surge frequentemente na Áustria e o escaldão nos Países Baixos.

Programas de pulverização

(111) O agricultor, aconselhado pelo seu distribuidor, perito agrónomo independente ou instituto técnico, determina o melhor número de tratamentos e as doenças visadas. Essa decisão baseia-se na variedade de sementes, no solo, nas condições climatéricas, nas doenças verificadas ante-

riormente e noutros factores relevantes. Depois da decisão tomada, escolhem-se os produtos a incluir no programa de pulverizações, bem como a dosagem em que eles devem ser usados

(112) O resultado destas decisões é substancialmente diferente consoante os Estados-Membros e está estreitamente ligado à intensidade do cultivo de cereais, com produções que variam entre 6 t/ha, ou menos, e 10 t/ha, ou mais. Associado à intensidade está o número de tratamentos com fungicidas, que varia entre zero, como acontece em todo o território da Grécia, e três (ou quatro) pulverizações para o trigo e duas para a cevada, nas zonas mais produtivas. Em despesas com fungicidas para os cereais por hectare, isto corresponde a uma variação entre 0 euros/ha na Grécia e 68 euros/ha nos países do Benelux e na Irlanda.

(113) Num programa de três tratamentos do trigo, o tratamento da base do caule («T1») tem como alvos a acama e o fusarium, o tratamento das folhas («T2») visa combater o oídio, a septoriose e a ferrugem amarela ou castanha, ao passo que o tratamento da espiga («T3») é dirigido contra o fusarium e a septoriose. Em algumas situações, efectua-se uma pulverização muito precoce («T0») contra a acama. Num programa normal de dois tratamentos da cevada, o tratamento T1 do caule e das folhas visa combater a acama, a rincosporiose e o oídio, o tratamento T2 das folhas/espigas faz-se contra a mancha-reticular, o escaldão e a ferrugem.

Potência técnica das substâncias activas utilizadas nas culturas cerealíferas

(114) Cada substância activa actua normalmente contra uma determinada doença dos cereais, facto que influencia a escolha dos agricultores. A acção de uma substância prende-se com a eficácia com que esta pode prevenir e/ou curar a doença e com a duração da protecção (no caso das substâncias curativas, está relacionada com o período máximo em que a doença está presente na cultura mas ainda pode ser curada pelo fungicida; no caso das substâncias protectoras com o período máximo de protecção residual). Outros factores considerados pelos agricultores são a possibilidade de misturar o produto com outros, baseados em substâncias activas diferentes, no depósito do seu pulverizador.

(115) As substâncias activas actualmente utilizadas como fungicidas para os cereais pertencem principalmente a três categorias químicas distintas. As morfolinas, introduzidas em 1969, são a mais antiga destas categorias e actuam sobretudo contra o oídio, motivo por que ainda são usadas nas misturas modernas, produzindo também algum efeito curativo. Em 1976 foram introduzidas as substâncias activas da categoria química dos triazóis. Existem, presentemente, cerca de 15 substâncias activas desta categoria no mercado, algumas delas introduzidas nos últimos anos. São principalmente eficazes contra a septoriose, as ferrugens e o fusarium. A categoria química mais recente, as estrobilurinas, introduzida em 1996, combina um largo espectro (oídio, ferrugens, septoriose) com aumentos da produção. Para além destas três categorias, existem outras substâncias activas, a mais importante das quais é o ciprodinil, «substância modelo» no tratamento da acama, e a quinoxifena, a substância mais eficaz contra o oídio. No quadro *infra*, a maioria das substâncias activas é classificada de acordo com a sua eficácia, utilizando a classificação seguinte (fonte: ITCF/partes):

XXXX	Eficácia excelente — melhor substância activa para esta doença
XXX	Eficácia boa; substância activa importante para controlar esta doença
XX	Alguma eficácia
X	Apenas efeitos secundários
0	Sem eficácia útil contra esta doença.

Ingrediente activo (subdividido por categoria química)	Oídio	Ferrugens	Septoriose	Acama	*Fusarium nivale*	*Fusarium roseum*	Rinco-sporiose	Helminto-sporiose
Azoxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Picoxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Trifloxistrobina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Cresoxime-metilo Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
BAS500 BASF	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Famoxadona Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Fenepropidina	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	*[…]**
Fenepropimorfe	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Tridemorfe Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Espiroxamina Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Ciproconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Difenoconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Flutriafol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Hexaconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Propiconazol	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Epoxiconazolo Basf	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Bromuconazole Aventi	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Fluquinconazole Aventi	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Procloraz Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Tebuconazol Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Triadimefão Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Triadimenol Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Flusilazol Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Metconazol Cyanamid	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Tetraconazol Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Carbendazime Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Benomil Dupont	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Ciprodinil	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Clortalonil	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***	**[…]***
Anilazina Bayer	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Pirazofos Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Iprodiona Aventis	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Quinoxifena Dow	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*

(116) As substâncias activas que figuram a negrito no quadro *supra* são as substâncias comercializadas pelas partes. O primeiro grupo é constituído pelas estrobilurinas juntamente com a famoxadona, que tecnicamente não é uma estrobilurina (e também não têm o efeito de reverdecimento presente nas estrobilurinas), mas, por actuar do mesmo modo que as estrobilurinas, é regida pelas mesmas regras de gestão da resistência. O segundo grupo é o das morfolinas e o terceiro dos triazóis.

Fungicidas para os cereais à base de estrobilurina

(117) Os produtos à base de estrobilurina actualmente existentes no mercado contêm uma das três substâncias activas da categoria das estrobilurinas: o cresoxime-metilo da BASF (a seguir designado por «KM»), a azoxistrobina da AstraZeneca e a trifloxistrobina da Novartis. As duas primeiras foram introduzidas em 1996 e 1997. A trifloxistrobina foi registada em 1999 nos mercados norueguês e belga, que são relativamente pequenos, e em Março de 2000 obteve o registo no Reino Unido, um importante mercado de cereais. O seu registo em França e na Alemanha estava previsto para 2000.

(118) A BASF introduziu o KM apenas em co-formulações com uma ou duas das suas substâncias activas pertencentes a outras categorias químicas. Tem três formulações diferentes: uma composta por KM e pelo seu triazol epoxiconazolo; outra com a morfolina fenepropimorfe; e outra composta pelas três substâncias activas.

(119) A AstraZeneca vende a azoxistrobina sobretudo como produto simples, sob a marca Amistar. Também tem um produto de mistura com o seu triazol flutriafol (Amistar Pro) e está a introduzir em França uma mistura com o seu outro triazol, o hexaconazol, (Amistar Ter). Até 1999, a AstraZeneca tinha uma capacidade de produção limitada das suas estrobilurinas, não tendo podido explorar plenamente as potencialidades de venda destes produtos.

(120) A Novartis irá lançar a trifloxistrobina como produto simples (Twist/Flint), mas também em misturas com os seus triazóis mais potentes: ciproconazol (Sphere/Dexter) e propiconazol (Rombus/Stratego).

(121) A introdução de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina tem tido um enorme impacto nos mercados de fungicidas para os cereais. O seu crescimento espectacular e o peso relativo das substâncias activas existentes é visível no quadro seguinte, que apresenta a quota de mercado dos produtos à base de estrobilurina no sector dos cereais em França, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca, Bélgica e Países Baixos:

(%)

ANO	1997	1998	1999
Todas as estrobilurinas % da quota de mercado dos cereais no seu conjunto	[10-20]*	[30-40]*	[40-50]*

(%)

% quota de mercado das estrobilurinas	1997	1998	1999
BASF	[60-70]*	[50-60]*	[50-60]*
AstraZeneca	[20-30]*	[40-50]*	[40-50]*

(122) Os países supramencionados representam mais de 90 % do consumo total de fungicidas para os cereais no EEE. Estes valores mostram que a quota global da BASF diminuiu de [60-70]* % em 1997 para [50-60]* % em 1999. A AstraZeneca aumentou a sua quota de [20-30]* % para [40-50]* %.

(123) Dado que a França, a Alemanha e o Reino Unido representam bastante mais de 90 % da utilização de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina, estes serão seguidamente analisados com mais pormenor. Será também apresentada uma panorâmica geral dos mercados nórdicos.

Fungicidas para os cereais à base de estrobilurina em França

(124) A França é, de longe, o maior mercado de fungicidas para os cereais, elevando-se o total de vendas de estrobilurina em 1999 a quase 200 milhões de euros, cerca de [40-50]* % do total de vendas de fungicidas para os cereais neste país. As vendas de estrobilurina distribuíram-se equitativamente entre a BASF e a AstraZeneca. Em relação a 1998, a AstraZeneca aumentou as suas vendas em […]*, ao passo que as vendas da BASF [segredo comercial da BASF]*.

(125) A introdução dos produtos à base de estrobilurina, em 1997, teve grande impacto no mercado francês. Após duas campanhas (1997-1998 e 1998-1999), já cerca de três quartos dos agricultores utilizavam estes produtos. Além disso, o ITCF, um influente instituto técnico independente, recomenda as estrobilurinas para os diferentes programas regionais, pois a inclusão do máximo número de estrobilurinas no seu programa de pulverizações é economicamente viável para o agricultor ([29]) [num programa de uma só pulverização deve ser incluída uma estrobilurina; num programa de duas pulverizações a estrobilurina deve ser incluída duas vezes e

([29]) Recomendações do ITCF em «Perspective Agricoles, février 2000», p. 61 e seguintes.

num programa de três pulverizações deve também ser incluída duas vezes ([30])]. Uma vez que se fazem, actualmente, em França, 2,25 pulverizações, em média, e as estrobilurinas são utilizadas em apenas 0,98 pulverização, pode concluir-se que a importância das estrobilurinas poderá ainda aumentar muito em França.

(126) A BASF, em consonância com a sua política geral para a Europa, apenas introduziu a sua estrobilurina (cresoxime-metilo ou «KM») em co-formulações com outras substâncias activas. Em 1997, introduziu uma mistura de KM com o seu triazol epoxiconazolo (geralmente reconhecido como o melhor triazol existente no mercado), vendido sob as marcas Ogam e Ludion. Em 1998, a BASF introduziu uma mistura de KM com fenepropimorfe, uma morfolina com boa acção curativa contra o oídio, para complementar o KM face aos problemas de resistência (marcas Senso e Larso). Em 2000, a BASF introduziu a sua mistura de três componentes — KM, epoxiconazolo e fenepropimorfe. Não se prevê, todavia, que esta introdução permita um grande aumento das vendas, pois os ensaios realizados pelo ITCF obtiveram resultados semelhantes aos do Ogam (KM + EPOXI). Esta mistura poderá ser utilizada em vez do Ogam num caso grave de oídio. O Ogam foi responsável por quase todas as vendas de KM em França, no ano de 1999, e, de um modo geral, as vendas da BASF permaneceram estáveis entre 1998 e 1999. O Ogam é utilizado em todos os tratamentos e, muitas vezes, sem qualquer outra mistura no tanque do pulverizador.

(127) A AstraZeneca introduziu, em 1997, o seu produto de azoxistrobina simples (Amistar) e uma mistura com fenepropimorfe (Amistar Pro). Em 2000, introduziu um terceiro produto, Amister Ter, uma mistura de azoxistrobina com o seu triazol, o hexaconazol. Esta mistura só será introduzida em França, porque o hexaconazol está registado apenas em França e na Bélgica. O ITCF prevê que esta mistura aumente ainda mais a penetração da azoxistrobina, tendo em conta a acção curativa do triazol, e os resultados dos ensaios mostram uma eficácia superior à da azoxistrobina simples contra a septoriose e as ferrugens. O total de vendas de azoxistrobina aumentou mais de [20-30]* % em 1999, em comparação com 1998, e cerca de [60-70]* % das vendas de estrobilurina da AstraZeneca devem-se ao produto simples Amistar. A azoxistrobina é sobretudo utilizada no trigo como tratamento T3 e constitui a «substância modelo» para cevada. Globalmente, o Amistar é sobretudo usado em misturas com outros produtos, feitas no tanque do pulverizador.

(128) A Novartis introduzirá os seus produtos à base de trifloxistrobina em 2001, prevendo que as vendas neste primeiro ano atinjam […]* e aumentem para […]* em 2004.

([30]) Tendo em conta a gestão da resistência, recomenda-se, no máximo, duas pulverizações com estrobilurina.

Fungicidas para os cereais à base de estrobilurina na Alemanha

(129) Também na Alemanha, a introdução da estrobilurina, em 1996, teve grande impacto na concorrência no mercado dos fungicidas para os cereais, sendo os produtos à base de estrobilurina responsáveis, em 1999, por cerca de metade das despesas totais com fungicidas para os cereais, no valor de 240 milhões de euros, aproximadamente. As vendas de estrobilurina da BASF foram, até 1999, consideravelmente superiores às vendas da AstraZeneca. Contudo, o rápido de desenvolvimento de resistência no oídio — as primeiras estirpes resistentes surgiram em 1998 no norte da Alemanha — e a reacção estratégica da BASF, que o mercado considerou inadequada, parece ter prejudicado o posicionamento dos produtos da BASF em benefício da AstraZeneca. Em 1998, a BASF comercializou o produto Juwel (uma mistura de KM e epoxiconazolo) e recomendou a sua utilização nos tratamentos T1 e T2. Em reacção ao crescimento da resistência do oídio, em 1999 a BASF retirou esse produto do mercado (bem como as respectivas existências, uma atitude muito invulgar na actividade de protecção das culturas) e substituiu-o pelo Juwel Top (uma mistura tripartida de KM+epoxiconazolo+fenepropimorfe). O produto está posicionado apenas como tratamento T1; recomendando a BASF a utilização do Opus Top (epoxiconazolo+fenepropimorfe) para o tratamento T2. O Juwel Top é considerado, pelos peritos mais importantes como um produto inadequado para combater a resistência ao oídio, pois o teor de fenepropimorfe da mistura é excessivamente baixo. A BASF também promove uma mistura do seu produto Juwel Top com o produto Fortress (quinoxifena) da Dow, que deve ser feita no tanque do pulverizador. Para a campanha de 1999-2000, a BASF e a Dow lançaram conjuntamente uma combinação de Juwel Top e Fortress, denominada Juwel Forte, que é recomendada no tratamento T1, ao passo que o Juwel Top é recomendado para o T2. No entender de um perito independente ([31]), esta combinação é quase tão eficaz contra o oídio como o produto Juwel original, mas tem uma menor acção residual contra a septoriose e as ferrugens. A BASF alterou, assim, a sua carteira de produtos e o seu posicionamento com cada ciclo anual.

(130) A AstraZeneca tem tido uma abordagem muito coerente com o Amistar, que está posicionado para todas as pulverizações. Na Alemanha existe a especificidade de a mistura com outros produtos no tanque do pulverizador estar sujeita a recomendações mais prescritivas a respeito das doses e de estas últimas terem de ser combinadas entre as duas empresas envolvidas. Os co-componentes do Amistar recomendados para o tratamento T1 do trigo são o tebuconazol (Pronto) da Bayer, antes de 1999, e o Pronto Plus (tebuconazol + espiroxamina) em 1999. Para o tratamento T1 da cevada, o co-componente recomendado é o Harvesan da Dupont (flusilazol + carbendazime). Em 2000, recomendou-se que o Amistar fosse utilizado no trigo em conjunto com o produto Agent (mistura de propiconazol e fenepropidina da Novartis) para o tratamento T1 e com o Gladio (mistura de propiconazol, fenepropidina e tebuconazol da Novar-

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

tis) para o tratamento T2. Estas misturas recomendadas contêm doses de fenepropidina inferiores às que os concorrentes que oferecem produtos com fenepropimorfe e quinoxifena estão autorizados a recomendar. As misturas da AstraZeneca-Novartis são, por isso, mais baratas do que as misturas que os concorrentes da Novartis (que vendem fenepropimorfe e quinoxifena) estão autorizados a recomendar para a mistura com o Amistar no tanque do pulverizador. Na sua resposta, as partes afirmaram que a mistura recomendada com o produto Pronto Plus é mais barata do que a mistura com o Gladio. Note-se que o Pronto Plus não contém fenepropimorfe, fenepropidina ou quinoxifena. Além disso, a mistura com o Agent é mais barata do que a mistura com o Pronto Plus. Para o tratamento T3, recomenda-se que o Amistar seja utilizado sozinho.

(131) A superfície total tratada com estrobilurinas diminuiu em 1999, comparativamente a 1998, em consequência dos problemas de resistência, caso único entre os países europeus. O aumento, em cerca de um terço, da superfície tratada com Amistar (de […]* para […]* hectares) não compensou o declínio dos produtos da BASF de […]* (incluindo […]* tratados por Jewel em 1998) para […]* (incluindo […]* com o novo Juwel Top). Contudo, pela primeira vez, o Amistar corresponde a mais de […]*, comparativamente a cerca de […]* nos anos anteriores. O Amistar poderia ter tido mais êxito, se não fossem as limitações da capacidade que teve de enfrentar. Em valores de vendas, os produtos da BASF continuam a ser ligeiramente mais importantes (como estes produtos são constituídos por misturas, têm preços mais elevados do que o Amistar).

(132) É visível que os tratamentos recomendados por peritos independentes consistem normalmente numa das misturas Juwel como T1 e no Amistar como T2. O co-componente da mistura muda de acordo com as circunstâncias. Esta «divisão natural» será contestada pela Novartis (ver considerandos 134 a 137).

(133) De acordo com o plano de comercialização da Novartis, os seus produtos à base de trifloxistrobina serão introduzidos em 2001, estimando-se que as vendas nesse ano se elevem a […]*, correspondendo, assim, a [10-20]* % das vendas de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina no mercado alemão.

Fungicidas para os cereais à base de estrobilurina no Reino Unido

(134) As estrobilurinas, introduzidas em 1997, produziram igualmente no mercado do Reino Unido o importante impacto que tiveram nos outros países grandes produtores de cereais (atingindo quase [40-50]* % do seu valor em 1999). Dado que a resistência do oídio não é tão problemática no Reino Unido como na Alemanha (mantém-se a estratégia anti-resistência de dois tratamentos com estrobilurina, no máximo), a utilização da estrobilurina continua a aumentar.

(135) Parece existir uma «divisão natural» entre os produtos dos dois produtores, sendo os produtos da BASF utilizados na primeira pulverização e o Amistar da AstraZeneca na segunda pulverização. Em 1999, a BASF teve vendas um pouco mais elevadas do que a AstraZeneca. [segredo comercial do concorrente]*.

(136) O mercado do Reino Unido tem a característica específica de ser o primeiro grande mercado em que a trifloxistrobina da Novartis foi introduzida, sob a marca Flint, após o seu registo em Março de 2000, e o primeiro, portanto, em que a supracitada «divisão natural» é desafiada por um novo operador no mercado. Segundo as estimativas provisórias de vendas, o Flint obteve vendas de aproximadamente […]*. Apesar da introdução tardia, estima-se que estas vendas correspondam a [10-20]* % das vendas de estrobilurina. É, pois, previsível que a entidade resultante da concentração obtenha em 2000 mais de [50-60]* % das vendas de estrobilurina.

(137) Com base no seu perfil técnico como fungicida de muito largo espectro, com excelente acção contra a septoriose (tal como a azoxistrobina) e também eficaz contra o míldio (ao contrário da azoxistrobina, mas ligeiramente inferior ao KM), a Novartis procura posicionar […]*. Globalmente, a Novartis alega que o seu produto […]*. Segundo é referido, outro grande benefício relativamente ao Amistar, com o qual tem de rivalizar na oferta da melhor solução para as misturas no tanque do pulverizador (ao contrário do KM que só é vendido em misturas pré-formuladas), é a sua maior flexibilidade em termos de dosagem […]*. No sector da cevada, em que a liderança do Amistar não foi disputada pelo KM, a trifloxistrobina tem […]*. Uma vantagem adicional da trifloxistrobina da Novartis é o facto de também ser vendida em misturas pré-formuladas com os triazóis mais fortes da Novartis, o ciproconazol e o propiconazol.

Fungicidas para os cereais à base de estrobilurina nos países nórdicos

(138) Na Dinamarca, Suécia e Finlândia, a AstraZeneca obteve, em 1999, mais de [70-80]* % das vendas em cada um destes mercados [segredo comercial do concorrente]*. Como os produtos à base de estrobilurina da BASF não estão registados na Finlândia, a AstraZeneca detém [90-100]* % das vendas de estrobilurina neste país. A Novartis espera registar a sua trifloxistrobina na Suécia e na Finlândia em 2001.

Novos produtos à base de estrobilurina

(139) A seguir às primeiras patentes, a indústria reconheceu rapidamente a ampla cobertura proporcionada pelas

estrobilurinas contra doenças de muitas culturas diferentes, pelo que todas as empresas de protecção das culturas baseadas na investigação e desenvolvimento trabalharam ou estão a trabalhar na investigação da estrobilurina. Embora a investigação de mercado tenha proporcionado à Comissão uma boa panorâmica da actual posição das principais empresas nesta matéria, essas informações são confidenciais e não podem, por isso, ser divulgadas na descrição que se segue. Pode concluir-se, todavia, que até 2004, pelo menos, os produtos à base de estrobilurina apenas serão produzidos pela entidade resultante da concentração e pela BASF.

(140) A Novartis está a introduzir gradualmente a sua nova estrobilurina, a trifloxistrobina, nos mercados do EEE.

(141) A AstraZeneca tem também uma nova estrobilurina em desenvolvimento: a primeira estrobilurina de segunda geração. O nome do produto é picoxistrobina e o seu lançamento está previsto para […]*. Na proposta de investimento no fabrico de picoxistrobina, apresentada ao conselho de administração da AstraZeneca em 30 de Setembro de 1999, afirma-se que […]*.

(142) Os documentos internos de ambas as partes indicam que estas esperam que a BASF lance […]* em […]* a sua estrobilurina de segunda geração, a BAS500F. Como foi dito num considerando anterior, os méritos técnicos deste composto são inferiores aos da picoxistrobina, salvo em relação à acama. É previsível, dado o espectro mais estreito do KM e os problemas de gestão da resistência do oídio, que a BASF posicione este produto para substituir a sua carteira de produtos à base de KM e, se possível, obter uma maior expansão. [segredo comercial da BASF]*.

(143) […]*.

(144) [Segredo comercial dos concorrentes]*. A Bayer está a desenvolver uma estrobilurina e prevê [segredo comercial da Bayer]* fazer os primeiros lançamentos no mercado no ano de [segredo comercial da Bayer]*, confirmando, assim, a estimativa das partes. Contudo, a Comissão considera que este horizonte temporal está demasiado distante para ser tido em conta na avaliação das consequências da presente operação, tendo em conta as incertezas relativas ao resultado dos dados de registo adicionais que a Bayer terá de recolher até ao ano de [segredo comercial da Bayer]*. Esta incerteza talvez seja mais claramente exemplificada pelas experiências de […]*. Não se sabe muito sobre o desempenho técnico da substância da Bayer, mas uma estimativa da AstraZeneca revela que a dita substância não será melhor do que a picoxistrobina. [segredo comercial da Bayer]*.

(145) A Bayer celebrou um […]* acordo de fornecimento de […]* azoxistrobina com a AstraZeneca para desenvolver uma mistura com a sua substância activa espiroxamina. Os territórios ficariam limitados a […]* e a Bayer será o […]* distribuidor do produto. O produto está registado na Suécia desde Fevereiro de 2000. [segredo comercial da Bayer]*.

(146) As partes também mencionaram o lançamento de produtos que, embora tecnicamente não sejam estrobilurinas, actuam do mesmo modo que estas. Trata-se das substâncias famoxadona da Dupont e fenamidona da Aventis. Os documentos públicos apresentados pelas partes sugerem, todavia, que a fenamidona não actua nas culturas cerealíferas (sendo utilizada para a peronospora da videira e dos produtos hortícolas e para o míldio do tomateiro). Além disso, os resultados dos ensaios internos da AstraZeneca e a classificação do ITCF mostram que a famoxadona obtém, quando muito, resultados fracos ou médios nas doenças dos cereais. Este facto também é explicitamente confirmado pelos documentos internos da AstraZeneca ([32]), bem como pelos baixos resultados das vendas do produto nos mercados onde foi lançado.

Previsões das vendas de estrobilurinas

(147) O plano de comercialização da Novartis prevê um aumento constante das vendas das suas estrobilurinas. Com vendas em 2000, na Bélgica e no Reino Unido, de […]* até vendas em 2003 totalizando […]*. Estima-se que as vendas projectadas no EEE para 2003 corresponderão a [10-20]* % do total de vendas de fungicidas para os cereais.

(148) O documento de Setembro de 1999, no qual se insta o conselho de administração da AstraZeneca a aprovar um investimento na picoxistrobina, apresenta provavelmente a melhor estimativa da futura quota de mercado das partes prevista na Europa, no sector dos cereais. Traduzindo os dados contidos neste documento em termos de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina obtém-se o quadro seguinte:

([32]) […]*.

[quadro baseado num documento interno da AZ]*

Estrobilurinas	Pico	Ami	Zeneca	BASF	Novartis	Outros	Total de vendas
Trigo temporão	[…]*		[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Trigo tardio		[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Cevada	[…]*		[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Vendas (em milhões de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Quota total no sector das estrobilurinas	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*

(149) A panorâmica atrás apresentada atribui à entidade resultante da concentração uma quota conjunta superior a [>50]* % dos produtos à base de estrobilurina. Note-se que um concorrente prevê que a dita entidade terá quotas de mercado semelhantes em 2003. Além disso, a maior parte dos concorrentes prevê que, em vez de uma taxa de penetração de […]* os produtos à base de estrobilurina corresponderão a cerca de 60-70 % do total de vendas.

(150) O quadro seguinte apresenta a previsão das futuras quotas de mercado da entidade resultante da concentração ([33]) e da BASF, as únicas empresas que oferecem estes produtos até ao ano 2004 (pelo menos) para o EEE, e para a França, a Alemanha e o Reino Unido, nos anos 2000 a 2004. A previsão baseia-se nas vendas projectadas das empresas.

	EEE		FR		DE		UK	
	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF	Syngenta	BASF
2000	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2001	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2002	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2003	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
2004	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*

(151) Com base nas previsões das vendas da AstraZeneca, da Novartis e da BASF, resumidas no quadro *supra*, é evidente que a entidade resultante da concentração seria líder de mercado em todo o EEE, bem como em França, no Reino Unido e na Alemanha ([34]), com vendas superiores a [>50]* % nos próximos anos, no EEE, em França e no Reino Unido.

(152) Um número substancial de inquiridos na investigação de mercado manifestou preocupação quanto à futura posição de mercado da nova entidade, no sector dos fungicidas para os cereais à base de estrobilurina. Todos os comentários fazem notar que a já forte posição das partes no sector das estrobilurinas, em termos de quotas de mercado, sairá reforçada graças às oportunidades que a Syngenta terá de misturar e agrupar as suas fortes estrobilurinas com os seus fortes fungicidas baseados noutras substâncias. Para aprofundar este argumento, há que analisar primeiramente o contexto global dos mercados de fungicidas para os cereais.

([33]) […]*
([34]) […]*

Mercados globais de fungicidas para os cereais

Quotas de mercado no EEE

(153) Em 1998, o mercado mundial de fungicidas valia cerca de 5 mil milhões de euros, e [40-50]* % deste mercado estavam situados na Europa (2 134 milhões de euros). As aplicações de fungicidas nos cereais representam [40-50]* % do mercado total europeu de fungicidas, com um valor de 934 milhões de euros (875 milhões segundo as partes) e cerca de [10-20]* % das despesas totais com a protecção das culturas na Europa. Os fungicidas e herbicidas para os cereais (943 milhões de euros) são, de longe, os mercados mais importantes de produtos para protecção das culturas.

(154) Em relação aos fungicidas para os cereais no EEE, as partes estimam que, em 1998, possuíam uma quota de mercado conjunta de [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %) com vendas de […]* euros. A BASF tinha [30-40]* % (vendas de […]* euros). A Bayer, com vendas de […]* euros, ocuparia o terceiro lugar, com [5-10]* %. Os outros concorrentes eram a Aventis, com vendas no EEE de […]*euros, que lhe conferiam uma quota de mercado de [5-10]* %, e a DuPont, com vendas no EEE de […]* euros, que lhe davam uma quota de mercado de [0-5]* %. A investigação de mercado da Comissão confirma, de um modo geral, esta estimativa, a principal diferença, no entanto, é que a Syngenta e a BASF realizaram vendas semelhantes [segredos comerciais dos concorrentes]*.

(155) Em 1999, as vendas mantiveram-se estáveis no EEE. As informações ao dispor da Comissão sugerem que todas as empresas, excepto a AstraZeneca e a Bayer, perderam vendas. A BASF perdeu algumas vendas. A Novartis perdeu cerca de [10-20]* % das suas vendas. Todavia, o aumento das vendas da AstraZeneca (mais de [20-30]* %) significa que a liderança da entidade resultante da concentração aumentou ainda mais, tendo agora uma quota de mercado de [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %). A BASF tem [30-40]* %, a Bayer [5-10]* %, seguida pela Aventis [5-10]* % e as outras possuem, cada uma, menos de [0-5]* %.

(156) Os três mercados nacionais de fungicidas para os cereais mais importantes são a França, a Alemanha e o Reino Unido, correspondendo a 90 % do total de vendas de fungicidas para os cereais no EEE. Estes mercados são os mais bem documentados e serão descritos nos pontos 157 a 173. Para além destes três mercados nacionais, também será feita uma curta descrição dos mercados nórdicos, onde se estima que a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante.

O mercado francês de fungicidas para os cereais

Valores relativos às quotas de mercado

(157) Tal como referido, a França é, de longe, o maior mercado de fungicidas para os cereais, como mostra a grande superfície cultivada com cereais, que ronda 7,5 milhões de hectares, 5,2 dos quais cultivados com trigo e 1,6 com cevada, e uma das utilizações mais intensivas de fungicidas, com cerca de 49 euros/ha. Só nos mercados mais pequenos do Benelux e da Irlanda existe uma utilização mais intensiva de fungicidas para os cereais (cerca de 68 euros/ha). Este valor global para a França oculta algumas diferenças regionais consideráveis. No Sul da França, utilizam-se apenas uma ou duas pulverizações, ao passo que no Norte três pulverizações são a norma, fazendo-se até, por vezes, um tratamento preliminar adicional contra a «acama».

(158) As partes estimam que em 1998 o total de vendas atingiu cerca de […]* euros. De acordo com a sua estimativa, têm uma quota de mercado conjunta de [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), a BASF tem [30-40]* %, a Aventis [5-10]* %, a Bayer [5-10]* % e a DuPont [0-5]* %. A investigação de mercado efectuada pela Comissão, com base nas respostas das empresas supramencionadas, bem como da Dow e da American Cyanamid, indica que as vendas estimadas das empresas inquiridas são ligeiramente superiores à estimativa das partes para o mercado total. Segundo a investigação de mercado, as quotas de mercado da Syngenta e da BASF seriam um pouco mais elevadas, mas a diferença percentual é mais ou menos idêntica. Também se constata que as vendas respectivas da N e da AZ são mais equilibradas do que a estimativa das partes sugeria. As quotas de mercado das outras empresas são, de um modo geral, confirmadas. Aparentemente, a Syngenta teria [40-50]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %), seguida pela BASF com [30-40]* %. A Bayer teria [5-10]* %, a Aventis [5-10]* %, a Cyanamid e a Dupont [0-5]* % e a Dow [0-5]* %.

(159) Em 1999, o mercado francês cresceu [0-5]* % relativamente a 1999. A Novartis perdeu vendas correspondentes a cerca de [0-5]* % da quota de mercado, mas esta perda foi quase totalmente compensada pelo aumento das vendas da AstraZeneca. As vendas da BASF mantiveram-se estáveis em comparação com 1999. Das outras empresas, as vendas da DuPont diminuíram substancialmente. A Syngenta teria [30-40]* % (N[10-20]* % + AZ [20-30]* %). A BASF tem [30-40]* %. A Bayer tem [10-20]* %, a Aventis [5-10]* %, a Cyanamid [0-5]* %, a Dupont [0-5]* % e a Dow [0-5]* %.

Produtos e empresas

(160) No que respeita à importância crescente das estrobilurinas, consultem-se os considerandos 124 a 128 que tratam dos fungicidas para os cereais à base de estrobilurina em França.

(161) Em França estão à venda mais de 100 produtos fungicidas para os cereais. Para além das estrobilurinas, os produtos mais importantes são a gama de produtos à base de epoxiconazolo da BASF (simples e em misturas com o fenepropimorfe e o clortalonil, respectivamente) e a gama de produtos à base de ciprodinil da Novartis (simples e em misturas com a fenepropidina e o propiconazol, respectivamente). Os produtos à base de epoxiconazolo da BASF e, em especial, o produto simples (sob a marca «Opus»), são geralmente considerados como o melhor ponto de partida para uma pulverização não baseada na estrobilurina e, dada a recomendação genérica no sentido da utilização máxima de estrobilurinas, isto conduz à sua recomendação como T1 nos programas de três pulverizações. Também é frequentemente usado em misturas com o Amistar, no tanque do pulverizador, para tratamentos subsequentes. O ciprodinil da Novartis é o produto mais eficaz contra a acama e, por isso, usado em misturas no tanque do pulverizador para os tratamentos T0 ou T1. Outros importantes produtos da Novartis são os baseados nos seus triazóis ciproconazol e propiconazol, nas suas morfolinas fenepropidina e fenepropimorfe (esta última partilhada com a BASF), e no enxofre.

(162) A posição da Bayer ainda depende fortemente do seu triazol tebuconazol, tanto simples como em misturas. Estes produtos são sobretudo eficazes contra as ferrugens do trigo e da cevada. Em 1999, a Bayer introduziu produtos à base de espiroxamina, um produto semelhante às morfolinas, muito eficaz contra o oídio. A carteira de fungicidas para os cereais da Dupont gira em torno do seu triazol flusilazol, simples ou em misturas. A Dow entrou no mercado em 1998 com o seu produto contra o oídio: a quinoxifena. Os produtos da Aventis baseiam-se nos seus quatro triazóis (bromuconazol, fluquinconazol, triticonazol e procloraz). O seu produto fluquinconazol (marca Flamenco) foi introduzido em 1999 e adequa-se particularmente bem a misturas no tanque do pulverizador com o Amistar da AstraZeneca. O seu produto mais vendido, sob as marcas Tango Duo e Capitole, é uma mistura da sua morfolina tridemorfe com o epoxiconazolo da BASF.

Distribuição

(163) Em França, tal como nos outros países importantes produtores de cereais, os fungicidas para os cereais são produtos muito atractivos para os distribuidores, estimando-se que correspondam a cerca de [10-20]* % dos lucros por estes obtidos com os produtos de protecção das culturas. Os distribuidores dispõem, geralmente, de uma vasta gama de produtos dos diversos fabricantes, sendo rara uma distribuição exclusiva ou selectiva de produtos de protecção das culturas. O mais comum neste sector é celebrarem-se acordos sobre as acções de apoio (testes no terreno, demonstrações dos produtos, *mailings*, etc.) realizadas pelo distribuidor e a cooperação e/ou compensação que para elas recebe do produtor. Existe, todavia, uma excepção digna de nota: a distribuição do Amistar em França. A AstraZeneca conseguiu criar um sistema de distribuição selectiva com […]* distribuidores, aos quais concede exclusividade nos respectivos territórios. Os distribuidores comprometem-se a atingir um determinado valor de vendas mínimo, a não vender produtos que concorram directamente com o Amistar, a não ser que a AstraZeneca os autorize, e a vender apenas a consumidores finais ou a outros distribuidores exclusivos. O respeito destas últimas cláusulas é controlado através de um […]*. O contrato tem uma duração de […]* e tem permitido que a AstraZeneca […]*, para além de combater a redução da dosagem. Desta forma, a AstraZeneca poderá desenvolver esta relação nos anos seguintes e beneficia do tratamento preferencial do Amistar relativamente ao Ogam (a mistura de estrobilurina KM+epoxi vendida pela BASF).

O mercado alemão de fungicidas para os cereais

(164) Na Alemanha ainda predominam os tratamentos de uma só pulverização ([80-90]* % do total de vendas), havendo alguns tratamentos com duas pulverizações e fazendo-se programas de três pulverizações muito raramente. As despesas em fungicidas para os cereais equivalem, em média, a 39 euros/ha.

(165) As partes estimam que em 1998 o total de vendas se elevou a cerca de […]* euros. De acordo com a sua estimativa, a BASF lidera o mercado [40-50]* %, seguida pela Syngenta com [30-40]* % (N [5-10]* % + AZ [10-20]* % + [0-5]* % dos seus produtos distribuídos por um terceiro), a Aventis [5-10]* %, a Bayer [5-10]* % e a DuPont [0-5]* %. Segundo a investigação de mercado, o total de vendas atinge quase 250 milhões de euros. As quotas de mercado respectivas da BASF e da Syngenta seriam ligeiramente inferiores à estimativa das partes, mas a diferença percentual continua a ser mais ou menos idêntica. Com excepção da DuPont (quota de mercado mais elevada), as quotas de mercado das outras empresas correspondem à estimativa das partes. A BASF tem [40-50]* %, a Syngenta [30-40]* % (N [5-10]* % + AZ [20-30]* %), a Aventis [5-10]* %, a Dupont e a Bayer [5-10]* %, a Cyanamid [0-5]* % e a Dow [0-5]* %.

(166) Em 1999, a BASF perdeu uma quota de mercado considerável em benefício de quase todos os outros concorrentes. Em consequência, perdeu a liderança do mercado para a entidade resultante da concentração. A Syngenta tem [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %), a BASF [30-40]* %, a Aventis e a Bayer [5-10]* %, a Dow e a Cyanamid menos de [0-5]* %, cada uma. A BASF perdeu, assim, [5-10]* % da quota de mercado.

(167) Já foi realçada a importância das estrobilurinas. Foram especificamente referidos os problemas de resistência do oídio aos produtos da BASF e o consequente declínio da sua quota de mercado.

(168) No que respeita aos produtos sem estrobilurina, refira-se que a Novartis, ao contrário da posição que ocupa na maioria dos outros países europeus, aumentou substancialmente as suas vendas em 1999, em especial com as suas misturas com propiconazol (marcas Gladio e Tilt Top). Os outros concorrentes, e especialmente a Bayer, também conseguiram aumentar as vendas. Como já foi referido, o principal produto da Bayer, Pronto Plus, é comercializado como co-componente ideal para misturas no tanque do pulverizador com o Amistar. Também é considerado um tratamento eficaz contra o fusarium, doença cuja ocorrência e consequente produção de toxinas é objecto de debate na Alemanha. Além disso, a Cyanamid está a posicionar o seu produto (metconazol — marca Caramba) neste segmento como concorrente directo do Folicur (tebuconazol simples) da Bayer. Como se referiu anteriormente, a Dow tem associado o seu produto Fortress (quinoxifena) ao Juwel Top da BASF e as duas empresas estão agora a vender a combinação Juwel Forte. A Dow deixou de vender o Fortress como produto simples.

(169) O mercado alemão é muito normativo quanto às possibilidades de um produtor declarar que o seu produto pode ser misturado no tanque do pulverizador com os de outro produtor. Ao contrário dos outros Estados-Membros, esta declaração exige o acordo de ambos os produtores, até quanto à dosagem em que a mistura pode ser recomendada. Refere-se, a este respeito, um acordo recente (para a campanha de 2000) entre a Zeneca e a Novartis, que recomendaram uma mistura no tanque do pulverizador entre produtos à base de azoxistrobina e fenepropidina. Como esta mistura é recomendada numa dosagem inferior à prescrita para outras misturas, as empresas podem oferecer a mistura mais atractiva, em detrimento dos produtos de outras empresas, baseados no fenepropimorfe ou na quinoxifena (segmento do oídio), que também são potenciais co-componentes a utilizar em misturas.

Mercado de fungicidas para os cereais do Reino Unido

(170) A despesa média com fungicidas para os cereais no Reino Unido é de 44 euros/ha. Neste Estado-Membro, o tratamento T2 constitui a pulverização mais importante no caso do trigo, seguido pelo T1 e o T3. O tratamento T3 só é popular em verões húmidos e o Amistar, em baixas doses, está a ser cada vez mais comum. De um total de duas pulverizações, a cevada reage melhor a uma aplicação no T1. Quanto à superfície tratada, mais de um terço da superfície total recebe duas pulverizações, sendo a restante superfície pulverizada uma ou três vezes, em partes mais ou menos iguais. Do ponto de vista do valor, quase [40-50]* % do mercado corresponde aos programas de três pulverizações (sendo o T2 o mais valioso), [30-40]* % aos de duas pulverizações (sendo o T2 o mais valioso) e pouco mais de [5-10]* % aos de uma só pulverização.

(171) As partes estimam que em 1998 as vendas ascenderam a cerca de […]* euros. De acordo com a sua estimativa, a Syngenta tem [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), a BASF [30-40]* %, a Bayer e a DuPont [5-10]* % cada uma e a Aventis menos de [0-5]* %. Segundo a investigação de mercado, o total de vendas é inferior a 150 milhões de euros e a BASF seria líder de mercado, seguida de perto pela entidade resultante da concentração. Em conjunto, as duas empresas teriam cerca de [60-70]* %. A Bayer ficaria com mais de [5-10]* % e as outras empresas com uma percentagem consideravelmente inferior [5-10]* %. O mercado total é estimado em […]* euros detendo a BASF [30-40]* % do mesmo, seguida pela Syngenta com [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %). A Bayer tem [10-20]* %, a Dupont e a Aventis [0-5]* % cada uma. A Dow tem [0-5]* % e a Cyanamid menos de [0-5]* %.

(172) O mercado cresceu globalmente, em 1999. No entanto, este crescimento geral oculta mudanças consideráveis entre as empresas, com um crescimento espectacular da AstraZeneca (as suas vendas duplicaram) e um novo crescimento da BASF. As outras empresas e, em particular, a Novartis, perderam vendas consideráveis. Em termos gerais, a BASF continuaria a liderar o mercado, seguida de perto pela entidade resultante da concentração. O mercado total representa […]* euros. A BASF tem [30-40]* %, pois as suas vendas aumentaram quase […]* euros. A Syngenta tem [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [20-30]* %). A Novartis perdeu mais de […]* euros de vendas, mas a AstraZeneca aumentou as suas vendas em […]* euros. A Bayer tem [5-10]* %, a Aventis [0-5]* %, a Dupont e a Dow [0-5]* %.

(173) Note-se que as vendas estimadas para 2000 só do produto trifloxistrobina da Novartis, lançado em Março de 2000, seriam quase equivalentes ao total de vendas da Novartis em 1999, no valor de […]* euros, correspondente a uma quota de mercado estimada de [10-20]* %. Não restam, portanto, dúvidas de que a entidade resultante da concentração seria líder de mercado em 2000.

Países nórdicos: Suécia, Finlândia e Dinamarca

(174) As partes estimam que o mercado sueco representava em 1998 […]* euros e a Syngenta teria uma quota de mercado de [90-100]* % (N [50-60]* % + AZ [30-40]* %). A BASF teria uma quota de mercado de [0-5]* %, o que é, de um modo geral, confirmado pela investigação de mercado. Em 1999 este mercado cresceu e as partes conservaram a sua quota de mercado, pois os ganhos substanciais da AstraZeneca compensaram as perdas da Novartis. A BASF é o outro participante importante neste mercado.

(175) A AstraZeneca não estava presente no mercado de fungicidas para os cereais até à introdução do Amistar em 1997, dois anos antes de a BASF introduzir o seu produto Mentor (KM+fenepropimorfe). Nesses dois anos, a AstraZeneca conquistou cerca de dois terços do mercado total e o resultado poderia ter sido ainda melhor se o produto estivesse mais amplamente disponível, uma vez que a ocorrência de faltas impôs restrições às actividades de apoio às vendas. A BASF só conseguiu conquistar menos de [5-10]* % do mercado e as suas vendas são consideravelmente inferiores às da AstraZeneca no ano de lançamento do Amistar.

(176) Antes da introdução das estrobilurinas, a Novartis era o líder incontestado do mercado, com os seus produtos à base de propiconazol e fenepropimorfe (na sua maioria misturas). A BASF também tem um produto à base de fenepropimorfe simples no mercado, mas as suas vendas são muito limitadas, mesmo quando comparadas com as vendas da mistura fenepropimorfe+propiconazol (Tilt Top) da Novartis. Esta mistura da Novartis conseguiu bloquear, assim, o desenvolvimento do produto simples da BASF (ver também o caso da Dinamarca, nos pontos 179 e seguintes). A Novartis obteve em 1999 o registo da sua mistura ciprodinil + propiconazol (Stereo), que concorre com o Amistar no sector da cevada. O outro triazol existente no mercado é o Sportak (procloraz) da Aventis, distribuído pela BASF. Este produto perdeu grande parte da sua quota de mercado e, devido ao seu espectro limitado, tem uma aplicação restrita.

(177) As partes estimam que o mercado finlandês representou em 1998 […]* euros e que a Novartis detinha uma quota de mercado de [60-70]* %, ao passo que a AstraZeneca não estava presente. Esta estimativa é confirmada pela investigação de mercado. No entanto, a AstraZeneca entrou no mercado em 1999 e obteve menos de [5-10]* %, ao mesmo tempo que a Novartis aumentava as suas vendas. Pode concluir-se, portanto, que a quota de mercado equivalente da entidade resultante da concentração ascendia a cerca de [80-90 %]* em 1999.

(178) Todos os produtos de protecção das culturas são importados para o mercado finlandês pela Berner ou a Kemira. Estas empresas têm acordos com um ou mais fabricantes, que abrangem as suas carteiras de produtos completas. O Amistar foi o único produto introduzido em 1999, sendo a Berner o titular de registo local. Ao contrário do que acontece nos outros países nórdicos, conquistou apenas uma pequena parte do mercado total. A carteira da Novartis (Tilt e Stereo), importada pela Kemira, ainda domina grande parte do mercado restante.

(179) O mercado dinamarquês é o quarto mercado de fungicidas para os cereais em ordem de importância. No entanto, com um total de vendas estimado, pelas partes, em […]*, equivale a uma pequena fracção das vendas de 160 milhões de euros efectuadas no terceiro mercado mais importante, o do Reino Unido. As partes estimam que a Syngenta teria uma quota de mercado de [80-90]* % (N [40-50]* % + AZ [40-50]* %), a BASF de [5-10]* % e a Bayer de [0-5]* %. Em 1999, o mercado global aumentou um pouco, mas a Novartis perdeu bastantes vendas e quota de mercado. Essas perdas foram mais do que compensadas, todavia, pela AstraZeneca e, globalmente, a Syngenta conservou a sua elevada quota de mercado. A investigação de mercado indica que a quota de mercado da entidade resultante da concentração foi superior a [60-70]* % em 1998 e que aumentou em 1999 para quase [70-80]* %.

(180) Na Dinamarca, tal como nos restantes países nórdicos, há poucos produtos de protecção das culturas registados, o que também se aplica aos fungicidas para os cereais. Vários dos novos triazóis foram testados nos países nórdicos, mas não conseguiram passar nos testes de registo. Uma característica típica do mercado dinamarquês é o facto de se usarem dosagens extremamente baixas em comparação com o resto da Europa. A dosagem geralmente recomendada para o Amistar é de 1 l/ha, e quando utilizado simples 0,6-0,9 l/ha, mas o agricultor dinamarquês apenas utiliza 0,3 l/ha.

(181) Desde a introdução do Tilt da Novartis, em 1982, que esta detinha cerca de [80-90]* % da quota de mercado, até à introdução das estrobilurinas. Os outros intervenientes eram a Bayer (Bayfidan), a Aventis (Sportak) e a BASF (Corbel). Um concorrente afirmou que, quando só existiam dois produtos fungicidas importantes registados, designadamente o fenepropimorfe (partilhado entre a Novartis e a BASF) e o propiconazol (só da Novartis), a Novartis conseguiu bloquear as vendas do fenepropimorfe simples da BASF graças ao lançamento da mistura de fenepropimorfe/propiconazol. Em 1997, o Folicur (tebuconazol) da Bayer obteve o registo, oito anos depois de o pedido de registo ter sido apresentado. O Folicur obteve uma quota de mercado de aproximadamente [5-10]* % em 1998, mas as vendas diminuíram consideravelmente em 1999.

(182) A introdução do Amistar, em 1998, foi extremamente bem sucedida, conquistando [40-50]* % do mercado em dois anos. A BASF introduziu a sua mistura de KM+fenepropimorfe, Mentor, em 1999, mas realizou vendas consideravelmente inferiores às da AstraZeneca no ano anterior. Além disso, não se prevê que a mistura de KM+epoxiconazolo seja registada em qualquer dos países nórdicos. Por outro lado, a AstraZeneca não utilizou o seu registo do Amistar Pro em 1998 e 1999.

(183) O produto mais importante da Novartis, Tilt Top (propiconazol+fenepropimorfe), perdeu um volume de vendas

considerável, só parcialmente compensado pela introdução da nova mistura de ciprodinil+propiconazol (Stereo), em 1999. No entanto, a Novartis continua claramente em segundo lugar no mercado dinamarquês, com a sua carteira de produtos à base de triazol+morfolina. Note-se que a possibilidade de misturar os produtos Amistar e Tilt no tanque do utilizador é considerada […]*. A operação de concentração elimina, portanto, automaticamente esta […]*.

Os outros mercados de fungicidas para os cereais

(184) As partes estimam igualmente que existem líderes de mercado em Espanha, mas essa existência não é confirmada pela investigação de mercado. Na Irlanda, as partes perderam a liderança do mercado ([40-50]* % em 1998) para a BASF, em 1999. Em todos os outros países, a BASF é líder de mercado ou as partes detêm, no máximo, cerca de [20-30]* % da quota de mercado, sendo a sua quota de mercado mais elevada na Áustria com [30-40]* %, enquanto a Bayer detém [20-30]* %.

Novos produtos

(185) Tal como mencionado no considerando 139, até finais de 2003, os únicos produtos novos à base de estrobilurina serão provenientes da entidade resultante da concentração e da BASF. A Novartis está presentemente a introduzir a sua nova estrobilurina, a trifloxistrobina, nos mercados do EEE. A AstraZeneca está a desenvolver uma nova estrobilurina, a picoxistrobina, primeira estrobilurina de segunda geração, que será lançada em […]*. Os documentos internos de ambas as partes indicam que estas prevêem que a BASF lance em 2002 a sua estrobilurina de segunda geração, a BAS500F.

(186) Antes de […]* não se prevê a entrada de novas substâncias activas não baseadas na estrobilurina em qualquer dos mercados de fungicidas para os cereais do EEE. Os únicos produtos novos serão misturas de substâncias activas já existentes e alguns novos lançamentos de produtos existentes noutros países.

Panorâmica das actuais quotas de mercado

(187) O quadro seguinte apresenta uma panorâmica das quotas de mercado, em 1998 e 1999, da entidade resultante da concentração e da BASF, nos mercados gerais de fungicidas para os cereais. Esta panorâmica refere-se ao EEE e aos seis mercados nacionais mais importantes: França, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca, Suécia e Finlândia.

(%)

	Todos os fungicidas para cereais			
	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]*	

Futuras quotas de mercado previstas

(188) Como se referiu já, tendo em conta as vendas estimadas de estrobilurina da Novartis no Reino Unido, é indubitável que em 2000 a entidade resultante da concentração também será líder de mercado no Reino Unido.

(189) Para o Amistar da AstraZeneca, o ano de comercialização de 1999-2000 será o primeiro em que não existirão problemas de limitação da oferta. Nos anos anteriores a capacidade de produção do Amistar era limitada, o que levou a que as quantidades afectadas a alguns países se vendessem num período extremamente curto. As vendas de Amistar têm estado, portanto, abaixo das potencialidades do produto. Quanto à França, a AstraZeneca espera aumentar em 1999/2000 a sua quota do mercado global em […]* para obter uma quota de mercado de […]*, o que implica um aumento das vendas do Amistar, do Amistar Pro e do Amistar Ter na ordem de […]*. Em relação ao Reino Unido, o plano de comercialização de 1999 revela que o objectivo global deverá ser de […]*.

(190) O plano de comercialização da Novartis prevê uma quota do mercado global de […]* dos mercados de fungicidas para os cereais do EEE em 2003.

(191) O documento de Setembro de 1999, mencionado na secção sobre as estrobilurinas, no qual se insta o conselho de administração da AstraZeneca a aprovar um investimento na picoxistrobina, apresenta provavelmente a melhor estimativa da futura quota de mercado das partes na Europa, no sector dos cereais. As vendas previstas da BASF e da Novartis são indicadas neste mesmo documento, sob a seguinte forma:

Quotas de mercado dos fungicidas para os cereais na UE — 2005

(%)

Estrobilurinas	Zeneca	BASF	Novartis	Outros	Total de vendas
Trigo temporão	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*		[…]*
Trigo tardio	[40-50]*	[10-20]*	[0-5]*		[…]*
Cevada	[20-30]*	[5-10]*	[10-20]*		[…]*
Vendas (em milhões de USD)	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*
Quota de todos os fungicidas para cereais	[30-40]*	[10-20]*	[10-20]*		[50-60]*

(%)

Outros fungicidas	Zeneca	BASF	Novartis	Outros	Total de vendas
Trigo temporão	[0-5]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-5]*	[…]*
Trigo tardio		[5-10]*	[5-10]*	[20-30]*	[…]*
Cevada		[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[…]*
Vendas (em milhões de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Quota de todos os fungicidas para cereais	[0-5]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[40-50]*

(%)

Total fungicidas	Zeneca	BASF	Novartis	Outros	Total de vendas
Trigo temporão	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[0-5]*	[…]*
Trigo tardio	[40-50]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[…]*
Cevada	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[…]*
Vendas (em milhões de USD)	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Quota de mercado total	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	

(192) A panorâmica acima apresentada atribui à entidade resultante da concentração uma quota de mercado conjunta de [50-60]* % para os mercados globais de fungicidas para os cereais. Note-se que outro concorrente prevê quotas de mercado semelhantes para a entidade resultante da concentração em 2003. Além disso, a maioria dos concorrentes prevê que os produtos à base de estrobilurina serão responsáveis por cerca de 60-70 % do total de vendas. Se, com base neste pressuposto, as estrobilurinas corresponderem a [60-70]* % do total de vendas, a quota de mercado da entidade resultante da concentração nos mercados globais de fungicidas para os cereais aumentará mais [0-5]* %.

(193) O quadro seguinte apresenta a previsão das futuras quotas de mercado da entidade resultante da concentração e da BASF no mercado global de fungicidas para os cereais do EEE nos anos de 2000 a 2004. O quadro baseia-se nos dados sobre as vendas previstas que a AstraZeneca, a Novartis e a BASF, respectivamente, forneceram à Comissão. A estimativa da dimensão total do mercado é a fornecida pela BASF ([35]). […]*.

([35]) Só a Novartis e a BASF forneceram estimativas para o mercado total do EEE; a estimativa da BASF para 2000 aproxima-se mais do valor do mercado total a que chegou a investigação de mercado para o ano de 1999. Só a BASF forneceu estimativas para os mercados nacionais. Também para a Alemanha e o Reino Unido a estimativa para 2000 está relativamente próxima do valor de mercado em 1999 revelado pela investigação de mercado da Comissão. Não é o caso da França, onde a estimativa da BASF para 2000 é consideravelmente inferior às vendas em 1999. Contudo, por motivos de coerência, utiliza-se a estimativa.

(%)

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) O quadro *supra* permite concluir que, em relação a cada um dos anos, a entidade resultante da concentração teria uma vantagem de pelo menos [10-20]* %, a partir do ano 2000 em diante, sendo essa vantagem de apenas [0-5]* % em 1999.

(195) Utilizando a mesma metodologia, obtém-se o seguinte resultado para a França, a Alemanha e o Reino Unido ([36]):

(%)

	França		Alemanha		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) É visível, pelo quadro *supra*, que em cada um dos mercados nacionais de fungicidas para os cereais, a entidade resultante da concentração será indubitavelmente o líder de mercado em 2000, com uma vantagem de 11 a 23 pontos percentuais. Esta vantagem irá crescer ainda mais em cada um dos três países.

(197) Tal como referido, a metodologia utilizada baseia-se na estimativa do mercado total fornecida pela BASF e expressa as projecções das vendas da entidade resultante da concentração e da BASF sob a forma de uma percentagem desta estimativa. Usando esta estimativa, o total das projecções de cada uma das partes pode ser superior a [90-100]* %. No entanto, a estimativa tem a vantagem de exprimir o poder relativo de cada empresa em função de um único elemento. A Comissão também calculou as quotas de mercado futuras a partir das projecções dos principais concorrentes baseados na I&D. Neste cenário, a dimensão total do mercado estimada corresponde à soma das projecções de cada uma das empresas. Também nesta base, a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [40-50]* % na Alemanha, [40-50]* % em França e [50-60]* % no Reino Unido. A BASF teria [30-40]* %, [20-30]* % e [30-40]* %, respectivamente. A quota de mercado da entidade resultante da concentração teria, assim, uma vantagem de 10 a 25 pontos percentuais relativamente ao concorrente mais próximo.

(198) As elevadas quotas de mercado referidas sugerem fortemente que a operação notificada conduzirá à criação de uma posição dominante nos mercados dos fungicidas para os cereais. Esta conclusão é confirmada pelo facto de a vasta carteira de produtos da Syngenta, com potentes fungicidas à base de estrobilurina e de outras substâncias activas, permitir que esta empresa siga estratégias que nenhum concorrente pode igualar e que lhe darão a possibilidade de explorar a sua posição dominante. Estes últimos argumentos serão desenvolvidos nas secções seguintes.

([36]) Os dados ao dispor da Comissão não permitem fazer uma projecção semelhante para os países nórdicos.

Estratégias em matéria de carteiras de produtos

(199) As panorâmicas, atrás apresentadas, das quotas de mercado e das introduções de produtos actuais e futuras baseiam-se nas avaliações da situação antes da concentração e, logo, nas avaliações da concorrência entre as três empresas que oferecem produtos à base de estrobilurina e que têm, cada uma delas, os seus próprios produtos não baseados na estrobilurina. Não tomam, por isso, em conta os benefícios que a entidade resultante da concentração pode obter da combinação dos produtos da Novartis com os da AstraZeneca.

Exemplos do passado

(200) Como exemplo das possibilidades que a gestão das carteiras pode oferecer a uma empresa nos mercados europeus de fungicidas para os cereais, é de referir a situação já descrita, do mercado dinamarquês há alguns anos. Os dois principais produtos registados baseavam-se no propiconazol e no fenepropimorfe. A Novartis tinha produtos com ambas as substâncias activas, ao passo que a BASF possuía apenas o fenepropimorfe. Misturando as duas substâncias, a Novartis conseguiu conquistar uma grande quota de mercado em detrimento da posição anterior da BASF.

(201) Refira-se também a situação do mercado alemão, atrás descrita, onde o acordo entre a Zeneca e a Novartis no sentido de recomendar a mistura de produtos à base de azoxistrobina e de fenepropidina no tanque do pulverizador permite que as empresas ofereçam a mistura mais atractiva, em detrimento dos produtos de outras empresas, à base de fenepropimorfe ou quinoxifena (segmento do oídio), também co-componentes utilizáveis em misturas.

Retirada de produtos à base de estrobilurina simples

(202) Há grandes probabilidades de que a entidade resultante da concentração reforce ainda mais a sua posição graças à retirada da estrobilurina simples ou, pelo menos, do não lançamento de novas estrobilurinas simples. Esta estratégia é possível se as misturas pré-formuladas internamente permitirem controlar totalmente as doenças e gerir adequadamente a resistência.

(203) Tal como já referido, ao contrário da BASF, a carteira global da AstraZeneca não oferecia grandes possibilidades de desenvolvimento dessas misturas, pelo que, de um modo geral, a AstraZeneca tinha interesse em oferecer a azoxistrobina simples. Tendo em conta o êxito da azoxistrobina, para os outros produtores com alguns co-componentes de mistura adequados era muito importante poderem utilizar esta possibilidade. São de referir, a este respeito, os produtos da Bayer Pronto e Pronto Plus (tebuconazol e espiroxamina) e o Flamenco (fluquinconazol) da Aventis. O quadro que apresenta a panorâmica da eficácia respectiva das substâncias activas (considerando 115) mostra que a eficácia de uma mistura de Amistar e Flamenco podia ser substituída por uma mistura pré-formulada de azoxistrobina e ciproconazol (da Novartis). A eficácia do Pronto/Plus da Bayer também podia ser em grande medida substituída por uma combinação do ciproconazol com uma das morfolinas. A entidade resultante da concentração só parece carecer de um produto topo de gama para o *Fusarium roseum*. Neste segmento, continua a ser necessária uma mistura no tanque do pulverizador. Note-se, porém, que a melhor estratégia para evitar o risco de *Fusarium roseum* é lavrar o campo, se a cultura anterior tiver sido o milho, e semear variedades menos sensíveis ([37]).

(204) Na sua resposta, as partes declararam que a entidade resultante da concentração será obrigada a continuar a vender a azoxistrobina simples por esta ter um grande espectro de acção principalmente como produto simples, competindo, assim, directamente com as misturas. Outras razões apresentadas pelas partes são a preferência dos agricultores pelas misturas no tanque do pulverizador, a penalização das misturas em termos de custos, a consequente perda de quota de mercado e o facto de o desenvolvimento e o registo de uma nova mistura pré-formulada exigirem 3 a 4 anos.

(205) A Comissão reconhece que é necessário muito tempo para as novas misturas poderem ser introduzidas no mercado. Contudo, num ambiente competitivo, em que o único outro produtor de estrobilurina (BASF) não vende estrobilurinas simples e a entidade resultante da concentração tem vários co-componentes possíveis para misturas, é possível que esta estratégia seja viável. Note-se que os argumentos das partes pressupõem que o agricultor tenha uma alternativa de estrobilurina simples à sua disposição, a qual deixaria de existir se a entidade resultante da concentração assim o decidisse.

Interrupção da colaboração com os concorrentes no tocante às misturas

(206) […]*. A Syngenta teria interesse económico em pôr termo a esta cooperação, dado que o produto colide com os produtos internos da Syngenta. Note-se que a

([37]) Ver artigo do Dr. Manfred Bartels, o.c. e «Perspectives Agricoles, février 2000».

picoxistrobina também proporcionaria o excelente controlo do oídio que é obtido com a quinoxifena. Além disso, poderia adicionar-se uma das morfolinas tendo em vista a gestão da resistência.

(207) Também é concebível que a entidade resultante da concentração não tenha necessariamente um interesse a longo prazo em prolongar o acordo de fornecimento de azoxistrobina à Bayer para a mistura com a espiroxamina que esta vende nos países nórdicos. Quando o acordo expirar, é previsível que a picoxistrobina, substância que permite controlar ainda melhor o oídio, já se encontre no mercado.

Introdução de novas combinações — a carteira da Syngenta

(208) Nos mercados europeus de fungicidas para os cereais, geralmente abertos a novos produtos, a carteira da Syngenta oferece grandes possibilidades de introdução de novas misturas com muito potencial para aumentar as suas vendas, complementarmente aos mecanismos atrás descritos. A entidade resultante da concentração deve ter presentemente 31 formulações diferentes no mercado. De acordo com um concorrente, são previsíveis mais 12 combinações novas, 10 das quais só exequíveis após a concentração. Trata-se de misturas entre a azoxistrobina e a picoxistrobina, respectivamente (ambas da AZ), por um lado, e o propiconazol, o ciproconazol, a fenepropidina, o ciprodinil e o acibenzolar-S-metilo, respectivamente, por outro lado. […]* ([38]).

(209) As partes declararam que uma mistura de azoxistrobina e ciprodinil exigiria uma dose completa de ciprodinil para controlar a acama, o que a tornaria muito dispendiosa para o agricultor. Argumentam que o agricultor recorreria a uma solução mais económica: a mistura de estrobilurina+procloraz. Além disso, seria necessário adicionar um triazol para garantir uma boa estratégia de resistência e obter o benefício da acção curativa, o que aumentaria ainda mais os custos. Há também indícios de perda de eficácia quando se misturam as estrobilurinas com o ciprodinil. Estes argumentos podem ser postos em causa, na medida em que a Novartis lançou recentemente uma mistura de ciprodinil com o seu triazol ciproconazol, na qual o ciprodinil não figura em «dose completa», e se lhe fosse adicionada uma estrobilurina obter-se-ia um produto adequado «com tudo incluído» para o tratamento T1. É verdade que o procloraz é mais barato do que o ciprodinil e que o ITCF está a estudar a possibilidade de utilizar metade de ciprodinil e metade de procloraz. Em contrapartida, todos os argumentos utilizados pela Novartis na comercialização do produto giram em torno da ideia de que, em comparação com o procloraz, o ciprodinil oferece uma boa relação qualidade-preço (custa mais caro, mas esse preço é mais do que compensado pela margem mais elevada que resulta do melhor controlo das doenças).

(210) Como foi observado acima, o único ponto fraco na carteira das partes parece dizer respeito ao *Fusarium roseum*. Relativamente a todas as outras doenças, os seus produtos já fazem parte das «misturas-modelo» ([39]) e a posição dos produtos das outras partes pode ser enfraquecida pelos novos produtos formulados internamente, bem como pela introdução das novas estrobilurinas.

Distribuição

(211) A entidade resultante da concentração teria duas campanhas antes da introdução do novo produto da BASF. Este facto permitir-lhe-ia aproveitar plenamente a visível debilidade da actual carteira de estrobilurinas da BASF. Além disso, a entidade resultante da concentração introduziria, em simultâneo com a BASF, um novo produto ainda mais forte (picoxistrobina). Numa tal situação, a nova entidade poderia aplicar o método de distribuição que a AstraZeneca utiliza para o Amistar em França, ou mecanismos semelhantes. Este método, pelas mesmas razões que em França, poderia ser atractivo para a cadeia de distribuição (margem garantida, acesso a novos produtos, elemento distintivo em relação à concorrência). E com duas estrobilurinas liderantes, os dois principais distribuidores (num país ou região) poderiam receber, cada um deles, um produto exclusivo. Mesmo que não fosse concedida exclusividade em relação à carteira de uma molécula de estrobilurina, as numerosas misturas permitiriam que a entidade resultante da concentração desse aos principais distribuidores um produto «único» na sua região ou país.

(212) Um mecanismo semelhante poderia harmonizar-se com a estratégia concebida pela Novartis no Reino Unido para recompensar o distribuidor, quando este obtém uma importante despesa mínima por cada agricultor a quem vende produtos da Novartis. Tais mecanismos, que não estão necessariamente limitados aos fungicidas, têm possibilidades de êxito, devido à maior carteira global da entidade resultante da concentração e ao seu peso global no mercado.

(213) Os fungicidas para os cereais são um dos mercados mais importantes para a rentabilidade dos distribuidores em todos os Estados-Membros. Uma estreita cooperação com a entidade resultante da concentração permitir-

([38]) […]*

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

lhes-á manter a sua margem de lucro. Por isso, em vez de tentarem utilizar o eventual poder de negociação que possam ter, é previsível que os distribuidores transfiram os eventuais aumentos de preços para os agricultores.

Consequências para os outros concorrentes

(214) As outras empresas que não produzem estrobilurinas não estarão em condições de desafiar a posição das partes. Tal como já referido, a operação de concentração permitirá que as partes reduzam ainda mais as oportunidades de mercado ao dispor destas empresas, retirando os produtos de estrobilurina simples e desenvolvendo produtos formulados internamente.

Posição da BASF

(215) No supramencionado documento sobre a picoxistrobina, de Setembro de 1999, apresentado ao seu conselho de administração, a AstraZeneca afirma, ao analisar o preço da picoxistrobina, que: […]*.

(216) As perspectivas de vendas futuras da BASF confirmam [segredo comercial da BASF]*. Subsistem, todavia, algumas dúvidas sobre a dimensão do êxito futuro dos seus novos produtos. É evidente, pelos próprios resultados dos testes da AstraZeneca que a sua nova estrobilurina é superior ao produto da BASF. Por outro lado, [segredo comercial da BASF]* a sua previsão das vendas pode não ter tido em conta este elemento.

(217) Com base na própria avaliação da AstraZeneca e nas considerações que precedem sobre as vendas futuras da BASF, pode concluir-se que a BASF não teria interesse em desafiar a posição da entidade resultante da concentração; pelo contrário, a BASF seguiria a liderança de preços da nova entidade. Além disso, esta última, visto dispor de múltiplas opções no sector das estrobilurinas, tem a possibilidade de posicionar uma das suas misturas à base desta substância contra os actuais produtos da BASF à base de KM e retaliar, assim, eficazmente, em caso de necessidade. O inverso não é directamente possível.

Conclusão

(218) Os fungicidas à base de estrobilurina são os principais motores dos mercados europeus de fungicidas para os cereais. Como observámos atrás, há fortes indícios de que até possam constituir mercados distintos. As estrobilurinas correspondem a metade das vendas dos fungicidas para os cereais, e prevê-se que este valor aumente ainda mais. Até ao ano 2000, havia apenas dois concorrentes no sector da estrobilurina: a BASF e a AstraZeneca. A BASF está a perder rapidamente a sua liderança do mercado em todo o EEE. Em 1997, detinha [60-70]* % do mercado, mas em 1999 já detinha apenas [50-60]* %. A Novartis está presentemente a lançar a sua nova estrobilurina.

(219) Sem a operação de concentração, a concorrência desenvolver-se-ia entre as três empresas, com base nos seus produtos inovadores. Em consequência da dita operação, uma destas empresas inovadoras é removida do mercado, o que poderá reduzir os incentivos para continuar a inovar. Em todo o caso, a concentração reunirá dois dos produtores de estrobilurina, que são apenas três, e reduzirá a concorrência que, de outro modo, se teria desenvolvido com os produtos existentes ou que estão prestes a ser lançados no mercado.

(220) A situação em 1999 não é representativa do desenvolvimento futuro. Já em 2000 as vendas conjuntas da entidade resultante da concentração ultrapassarão as da BASF. Em primeiro lugar, o ano 2000 é o primeiro em que as estrobilurinas da AstraZeneca deixarão de estar sujeitas a limitações da capacidade. Em segundo lugar, tendo em conta a visível debilidade dos produtos da BASF, prevê-se uma diminuição das respectivas vendas. Em terceiro lugar, a Novartis está a lançar as suas novas estrobilurinas e prevê vendas consideráveis destes produtos.

(221) A entidade resultante da concentração poderá aumentar a sua liderança do mercado devido à introdução de uma nova estrobilurina (a picoxistrobina da AstraZeneca). Os produtos à base desta substância serão tecnicamente superiores aos novos produtos correspondentes da BASF. Não se prevê a entrada de novos produtos da concorrência no mercado antes de 2004. Com base nas próprias estimativas de mercado da AstraZeneca, a entidade resultante da concentração obteria mais de [60-70]* % das vendas de fungicidas para os cereais à base de estrobilurina na Comunidade em […]*. Segundo as projecções das vendas de cada uma das empresas, este valor seria inferior. Contudo, a principal causa da diferença entre estes dois valores prende-se com os valores fornecidos pela AstraZeneca.

(222) Nos mercados globais de fungicidas para os cereais, a entidade resultante da concentração já era líder de mercado no EEE em 1999, com quase [30-40]* %. O mesmo acontece nos mercados francês e alemão. No Reino Unido, a BASF conservava uma ligeiríssima vantagem em 1999, mas não restam dúvidas, face às vendas estimadas das estrobilurinas da Novartis no Reino Unido, que em 2000 a entidade resultante da concentração também será líder de mercado neste Estado-Membro. Na Dinamarca, Suécia e Finlândia, a entidade resultante da

concentração lidera claramente o mercado, com quotas superiores a [70-80]* %. Dada a importância crescente dos fungicidas à base de estrobilurina no mercado global de fungicidas para os cereais, e a consequente posição das partes (ver *supra*), a entidade resultante da concentração atingirá, de acordo com a estimativa da AstraZeneca, uma quota de mercado de [50-60]* % na Comunidade em […]*. Com base noutras duas metodologias aplicáveis às previsões de vendas, conclui-se também que a entidade resultante da concentração se tornará indubitavelmente no líder de mercado. Uma metodologia indica uma vantagem de 11 a 23 pontos percentuais em […]*, que aumentará nos anos seguintes. A outra atribui à entidade resultante da concentração quotas de mercado, em […]*, de [40-50]* % na Alemanha, [40-50]* % em França e [50-60]* % no Reino Unido, bem como uma vantagem de cerca de [10-30]* % em relação à BASF.

(223) A entidade resultante da concentração poderá reforçar a sua posição através de estratégias viáveis e economicamente racionais. Essas estratégias consistem, por exemplo, na retirada dos produtos de estrobilurina simples (contendo apenas a substância activa estrobilurina) e na sua substituição por produtos formulados com substâncias de outras categorias químicas incluídas na carteira de produtos da nova entidade. Consequentemente, os outros concorrentes perderão as oportunidades que hoje têm de vender os seus produtos não baseados na estrobilurina como co-componentes para misturas no tanque do pulverizador com a estrobilurina simples da AstraZeneca. Outra estratégia consiste em alargar aos outros Estados-Membros a estratégia de distribuição selectiva que a AstraZeneca utiliza em França para a sua estrobilurina, garantindo, deste modo, a lealdade dos distribuidores. A investigação de mercado revela igualmente que a BASF não estaria em condições de desafiar a entidade resultante da concentração, optando antes por seguir a liderança de preços imposta por esta última. A Comissão considera, pelas razões que precedem, que a operação notificada conduziria à criação de uma posição dominante nos mercados de fungicidas para os cereais em França, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca, Suécia e Finlândia.

FUNGICIDAS PARA A BETERRABA SACARINA

Aspectos técnicos

(224) As principais doenças que afectam a beterraba sacarina são o oídio (Erisyphe), a ferrugem (duas doenças também comuns nos cereais), a cercosporiose (uma doença específica da beterraba sacarina) e a ramulariose (doença que também se encontra nos produtos hortícolas). As doenças começam a desenvolver-se em diferentes períodos da estação de crescimento, sendo o oídio seguido pela cercosporiose e depois pela ramulariose e a ferrugem. Quando o oídio se desenvolve, são normalmente necessários dois tratamentos, quando não se manifesta, um tratamento poderá ser suficiente. A maior parte dos fungicidas registados trata todas as doenças, mas com graus de eficácia diferentes.

(225) O tratamento com fungicidas é muito influenciado pelos pareceres técnicos de institutos independentes como o ITB da França e o KBIVB-IRBAB da Bélgica. Na Grécia, os agricultores são contratualmente obrigados a seguir as recomendações da indústria helénica do açúcar, que compra os produtos através de concursos internacionais.

Descrição do EEE

(226) Segundo as partes, em 1997, o total de vendas de fungicidas para a beterraba sacarina no EEE elevou-se a […]* euros, detendo a Novartis uma quota de [40-50]* % e a AstraZeneca de [10-20]* %. A DuPont tem [10-20]* % e a Aventis [5-10]* %. Em 1998, as partes estimaram o total de vendas em […]* euros. A Novartis tem [40-50]* %, a AstraZeneca [10-20]* %, a DuPont [10-20]* % e a Aventis [0-5]* %. Em 1999 ([40]), o total de vendas é estimado em […]* euros, sendo a Novartis responsável por [40-50]* %, a Dupont por [10-20]* %, a AstraZeneca por [5-10]* %, a Sipcam por [0-5]* %, a Aventis e a BASF por [0-5]* %. Note-se que as estimativas de mercado das partes não identificam as empresas responsáveis por vendas que ascendem a cerca de [10-20]* %.

(227) O mercado nacional mais importante é o da França, com vendas de […]* euros em 1998 e de […]* euros em 1999, seguido pelo da Itália ([…]* euros), Espanha [([…]* milhões de euros em 1998, […]* milhões em 1999 e Alemanha ([…]* euros). Não se utilizam fungicidas para a beterraba sacarina na Finlândia, Suécia, Noruega e Islândia. Nos outros Estados do EEE, as vendas são inferiores a […]* euros, atingindo um mínimo de […]* euros na Dinamarca, em 1999.

Os produtos das partes

(228) A actual carteira da Novartis é composta por nove produtos de marca, cinco dos quais produtos simples, com as substâncias activas ciproconazol (Alto), difenoconazol (Score/Bardos), propiconazol (Tilt), enxofre (Thiovit) e

([40]) Os dados relativos a 1999, fornecidos em resposta a um questionário, parecem basear-se numa metodologia diferente da utilizada para as informações contidas no formulário CO. Isto aplica-se a todos os dados de 1999 apresentados na presente secção sobre os fungicidas para a beterraba sacarina.

tiabendazol (Tecto). Há também quatro misturas: ciproconazol + carbendazime (Alto Combi), ciproconazol + acetato de fentina (Alto Bs), difenoconazol + fenepropidina (Spyrale) e difenoconazol + propiconazol (Armure). A Novartis vende os seus produtos em todos os «países produtores de beterraba sacarina». Contrariamente às informações contidas no formulário CO, segundo as quais a «Novartis não está a preparar a introdução de novos produtos neste mercado», a investigação de mercado mostra que a Novartis tenciona lançar a sua nova estrobilurina, a trifloxistrobina, numa mistura com o ciproconazol. As primeiras vendas estão previstas para […]* em França e Itália e para […]* na Bélgica, Grécia, Países Baixos e Espanha. A Novartis afirma que «a produção total e a produção de açúcar (da mistura) foram semelhantes aos tratamentos normais existentes». No entanto, o plano de comercialização da trifloxistrobina revela que se esperam vendas importantes, correspondentes a cerca de […]* do valor de mercado total do EEE. Além disso, o plano revela que a Novartis considera que a sua actual posição de liderança no EEE […]* é sustentável a longo prazo, uma vez que planeia ter […]* ([41]).

(229) A AstraZeneca tem quatro produtos com flutriafol (um simples e três misturas de diferentes combinações com o carbendazime), um dos quais, pelo menos, é vendido, respectivamente, na Bélgica, França, Grécia, Itália e Espanha. Na Grécia, tem vendas marginais adicionais de um produto à base de clortalonil. A AstraZeneca deverá lançar a azoxistrobina (Amistar) para a beterraba sacarina em […]* (segundo o formulário CO) ou […]* (segundo a resposta a um questionário) na Áustria, Itália, Alemanha e Grécia. […]*.

(230) A operação de concentração gera uma sobreposição dos produtos presentemente vendidos em França, Itália, Espanha, Grécia e Bélgica. Pelas razões a seguir apontadas, a Comissão considera que a operação conduzirá à criação de uma posição dominante em todos estes países, com excepção da Grécia.

França

(231) Segundo as partes, a entidade resultante da concentração teria quotas de mercado de [70-80]* % em 1997 (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %), [70-80]* % em 1998 (N [60-70]* % + AZ [5-10]* %) e [60-70]* % em 1999 (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %). O concorrente mais próximo é a Dupont, com um mercado estimado de, respectivamente, [10-20]* %, [10-20]* % e [10-20]* %. A Sipcam possuía uma quota de mercado de [0-5]* % em 1999. Refira-se que as estimativas das partes em relação a 1997 e 1998 não identificam o(s) produtor(es) responsáveis por cerca de [0-5]* % do mercado total. Relativamente a 1999, o valor das vendas «não identificadas» fornecido pelas partes é de [10-20]* %.

(232) De acordo com o ITB (Institut Technique Français de la Betterave Industrielle), a entidade resultante da concentração teria, em 1998, uma quota de mercado de [60-70]* % (N [50-60]* % + AZ [10-20]* %) e [50-60]* % em 1999 (N [50-60]* % + AZ [5-10]* %). Em 1998, a DuPont teria uma quota de mercado de [20-30]* % (não foram dadas informações em relação a 1999). Estas estimativas baseiam-se em cerca de 500 respostas recebidas pelo Instituto aos 2 000 questionários enviados aos agricultores de beterraba sacarina franceses.

(233) Contudo, as estimativas (mais elevadas) das partes sobre as suas próprias quotas de mercado foram confirmadas pelos concorrentes, devendo sublinhar-se que, segundo os próprios dados da AstraZeneca, as suas vendas do produto Anterès (para o qual o ITB estima uma quota de mercado de 0 %) são superiores às vendas do Impact, ao qual o ITB atribui a quota de mercado total da AstraZeneca.

(234) O poder das partes também pode ser apreciado a partir das recomendações dadas pelo ITB. Para a campanha de 1999, o ITB recomendou cinco produtos diferentes para um programa de um único tratamento (utilizado em cerca de [10-20]* % dos casos). Três destes produtos eram da Novartis, um da AstraZeneca e um da Dupont. Para o programa de dois tratamentos (utilizado em cerca de [70-80]* % dos casos), o ITB recomendou quatro produtos, entre os quais deveria ser escolhido o produto utilizado em cada tratamento, e recomendou a alternância destes produtos. Dos quatro produtos para o tratamento T1, dois eram da Novartis, um da AstraZeneca e um da Dupont. Dos quatro produtos para o tratamento T2, três eram da Novartis e um da Sipcam.

(235) Quanto às recomendações sobre a utilização dos produtos em 2000, dos cinco produtos de «tratamento único» recomendados, dois são da Novartis, dois da DuPont e um da AstraZeneca. Para um programa de duas pulverizações, dos cinco produtos recomendados para o tratamento T1, dois são da DuPont e os outros três, respectivamente, da Novartis, da AstraZeneca e da BASF. Dos quatro produtos recomendados para o tratamento T2, três são da Novartis e um da Sipcam. Todavia, dois produtos da Novartis são recomendados «com prioridade». Outros produtos presentes no mercado e que não são recomendados são o Castellan S da Aventis, o Antarès (AstraZeneca), os produtos à base de enxofre (correspondentes a [5-10]* % do total de vendas, segundo o ITB, e utilizados como tratamento barato contra o oídio, muito eficazes mas apenas com persistência média) e o Microthiol spécial (TotalElf).

(236) Dois novos produtos foram introduzidos no mercado francês e incluídos nas recomendações para 2000, atrás

([41]) […]*

resumidas. Estes produtos são o Monnaie da BASF (epoxiconazolo + fenepropimorfe, de formulação idêntica a um produto denominado «Opus Team» utilizado nos cereais) e o Initial da DuPont (flusilazol + fenepropimorfe, disponível no sector dos cereais com diferentes formulações, mas na mesma proporção). É previsível, portanto, que a DuPont consiga conquistar quota de mercado e que a BASF obtenha, pela primeira vez, algumas vendas no mercado francês de fungicidas para a beterraba sacarina. Refira-se, porém, que o produto da BASF é o mais caro do mercado, sem ser o mais eficaz contra o oídio — principal doença visada pela pulverização T1 e para a qual é recomendado. O melhor efeito contra o oídio é facultado pelo Spyrale da Novartis, em termos gerais o melhor produto existente no mercado. Em comparação com os outros produtos recomendados para o tratamento T1, o Punch CS tem uma qualidade semelhante, mas está disponível por metade do preço. O novo produto, Initial, da Dupont, tem exactamente a mesma eficácia e persistência que o seu produto mais antigo, Punch CS. É, todavia, [5-10]* % mais caro, embora ainda se insira no segmento de «preços baixos».

(237) O ITB considera que a mistura de KM + epoxiconazolo da BASF é o produto mais importante que irá entrar no mercado francês antes de 2005. Nos ensaios, produziu excelentes resultados contra o oídio e as ferrugens e demonstrou uma boa eficácia contra a cercosporiose (a ramulariose está a tornar-se rara em França).

(238) Contudo, a Novartis também tenciona lançar a sua mistura de trifloxistrobina + ciproconazol em França em […]* com vendas previstas nesse ano de […]* milhões de euros e de […]* milhões de euros em […]*, o que lhe confere uma quota de mercado de [10-20]* %. A mistura tem uma acção comparável à que se encontra, em média, nas misturas actualmente existentes no mercado. A AstraZeneca disse que não pretende desenvolver as suas estrobilurinas em França. […]*. Além disso, em consequência da operação de concentração, a azoxistrobina poderá ser combinada com qualquer um dos outros triazóis da Syngenta (como o ciproconazol).

(239) A Novartis detém, assim uma quota de mercado consistentemente elevada (acima de [50-60]* %) e, segundo os seus próprios documentos, esta quota de mercado é sustentável a longo prazo, tendo em conta o êxito previsível da sua mistura de trifloxistrobina.

(240) A entidade resultante da concentração unirá, assim, a forte posição da Novartis com a do terceiro maior produtor (com uma quota de mercado superior a [5-10]* %), com produtos bem estabelecidos no mercado e uma nova substância activa (azoxistrobina) que, combinada com um dos triazóis da nova entidade, também poderá revelar-se um produto forte. Esta situação permite que a entidade resultante da concentração desenvolva técnicas de distribuição semelhantes às já mencionadas em relação aos fungicidas para os cereais.

(241) A Comissão considera, por isso, que a operação conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado francês de fungicidas para a beterraba sacarina.

Itália

(242) Tal como já referido, a Itália é o segundo mercado nacional mais importante, com vendas em 1997, 1998 e 1999 de, respectivamente, […]* euros. Os produtos da Syngenta corresponderiam, nos anos de 1997 a 1999, respectivamente a [60-70]* % [N [20-30]* % + AZ [20-30]* % + [10-20]* % de produtos da Novartis distribuídos pela Aventis), [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* % + [5-10]* % de produtos da Novartis distribuídos pela Aventis) e pelo menos ([42]) [50-60]* % (N [30-40]* % + AZ [10-20]* % ([43]))].

(243) O resto do mercado encontra-se disperso por vários produtores locais e internacionais, como a Sipcam com [5-10]* %, a Isagro [5-10]* %, a Dow [5-10]* %, a Bayer [0-5]* %, a Siapa [0-5]* %, a Dupont [0-5]* % e a Caffaro [0-5]* %.

(244) Segundo os próprios planos de comercialização da Novartis, a forte posição da entidade resultante da concentração não poderá ser contestada pela introdução de novos produtos concorrentes. A Novartis prevê […]* que as vendas em Itália dos seus produtos à base de difenoconazol, entre 1999 e 2002, (de […]*) representem mais de [10-20]* % do mercado total. […]*. A mistura de trifloxistrobina da Novartis, que substitui os produtos à base de ciproconazol, corresponderá a outros [10-20]* %. Consequentemente, a Novartis espera conservar a sua quota de mercado de […]*. Mesmo que os produtos da AstraZeneca à base de flutriafol percam cerca de [10-20]* % da sua quota de mercado, é previsível que esta perda seja compensada pela introdução do Amistar, e […]* ou de um dos actuais triazóis da Novartis.

(245) A Comissão considera, assim, que a operação de concentração levará à criação de uma posição dominante no mercado italiano de fungicidas para a beterraba sacarina.

([42]) A Novartis afirma que a Aventis realizou vendas de [5-10]* % em 1999, que poderão ser total ou parcialmente resultantes da venda de produtos da Novartis.

([43]) Calculado com base na resposta da AstraZeneca ao questionário, multiplicada pelo mesmo factor (aumento de [20-30]* %) resultante da correlação entre a resposta da AZ relativa a 1998 e os dados contidos no formulário CO.

Espanha

(246) De acordo com as partes, o mercado espanhol representava, nos anos de 1997 a 1999, entre […]*. A Novartis está aumentar a sua quota de mercado: [20-30]* % em 1997, [30-40]* % em 1998 e [30-40]* % em 1999. A quota da AstraZeneca tem permanecido estável, com cerca de [10-20]* %. A entidade resultante da concentração representaria, assim, cerca de [40-50]* % do mercado.

(247) O crescimento da Novartis fez-se à custa da DuPont, que perdeu [5-10]* % da sua quota de mercado (de [20-30]* % para [10-20]* %). Quanto aos restantes [30-40]* % do mercado, as partes não identificaram qualquer produtor. Conclui-se, pela investigação de mercado, que a Bayer e a Cyanamid têm, cada uma, uma quota de mercado de [0-5]* %, aproximadamente.

(248) A Novartis também tenciona introduzir a sua mistura de trifloxistrobina em Espanha em […]*, mas não há estimativas de vendas disponíveis. No entanto, prevêem-se maiores progressos para os seus produtos à base de dinenoconazol, que deverão corresponder, por si só, a uma quota de mercado de [20-30]* %, em […]*. Além disso, os outros produtos existentes ainda representariam quase [5-10]* % em […]*. Deste modo, mesmo sem contar com as vendas de trifloxistrobina, a Novartis considera que irá manter uma quota de mercado de [30-40]* % a longo prazo.

(249) A entidade resultante da concentração teria, assim, a longo prazo, apenas com os produtos que já possui, cerca de [40-50]* % do mercado, nomeadamente [30-40]* % relativos à Novartis e o resto com as vendas dos actuais produtos da AstraZeneca (que corresponde actualmente a cerca de […]*). Acresce que a Novartis irá lançar a sua mistura de trifloxistrobina que, segundo as perspectivas para os outros Estados-Membros, poderá corresponder a, pelo menos, […]* do mercado total. […]* Além disso, a entidade resultante da concentração poderá avaliar as possibilidades de misturar a azoxistrobina com uma das moléculas bem sucedidas da Novartis.

(250) Atendendo à capacidade que a entidade resultante da concentração apresenta de manter a sua quota de mercado actual, na ordem dos [50-60]* %, a Comissão considera que a operação de concentração irá conduzir à criação de uma posição dominante no mercado espanhol de fungicidas para a beterraba sacarina.

Bélgica

(251) O mercado belga representa […]* euros e a investigação de mercado confirmou o poder que nele têm as partes na presente operação de concentração. Segundo as estimativas das partes, a Novartis tem uma quota de mercado de [30-40 %]* (1997), [40-50 %]* (1998) e [40-50 %]* (1999). A AstraZeneca aumentou a sua quota de mercado, de 1997 para 1998, de [30-40]* % para [30-40]* %. Os dados relativos a 1999, fornecidos pela Novartis (em nome das duas partes), não atribuem as vendas na Bélgica a nenhum outro concorrente identificado (todos os concorrentes são «não identificados»). Dos valores das vendas da AstraZeneca em 1999, é possível deduzir uma quota de mercado de pelo menos [20-30]* %. A entidade resultante da concentração teria, assim, uma quota de mercado de [60-70]* % em 1997, [80-90]* % em 1998 e, pelo menos, [60-70]* % em 1999.

(252) Os únicos outros concorrentes são a Aventis e a Dupont, com cerca de [5-10]* % cada, em 1998.

(253) O poder da entidade resultante da concentração está patente no facto de terem cinco (4N+1AZ) das sete substâncias activas disponíveis no mercado. Este poder pode ser considerado sustentável, tendo em conta o lançamento da mistura de trifloxistrobina na Bélgica, em 2003, com vendas projectadas equivalentes a [40-50]* % do mercado total. O plano de comercialização da Novartis revela […]*.

(254) A Comissão considera, por conseguinte, que a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado belga de fungicidas para a beterraba sacarina.

FUNGICIDAS PARA PRODUTOS HORTÍCOLAS

(255) Existem cerca de 30 culturas hortícolas, mas as doenças que afectam tais culturas e/ou os produtos utilizados para tratar essas doenças são muito semelhantes.

(256) As partes estimam que o total de vendas no EEE correspondeu, em 1998, a […]* euros e que a Syngenta tem uma quota de mercado a nível do EEE de […]* euros [20-30]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %). Os maiores mercados nacionais são, de acordo com o formulário CO, a Espanha […]*, a Itália […]* e a França […]*.

(257) Segundo o formulário CO, o mercado francês representava em 1998 […]* euros, detendo a Syngenta [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %) […]* e a Aventis […]* [30-40]* %. Note-se que os concorrentes apresentaram estimativas substancialmente diferentes em relação ao mercado total e às quotas de mercado e que as partes apresentam estimativas do mercado em 1999 consideravelmente diferentes: a Novartis estima que o mercado francês representa […]* euros (N [10-20]* % + AZ [5-10 %]*) e a AstraZeneca estima uma dimensão do

mercado de […]* euros, atribuindo-se a si própria […]* [10-20]* % (não são fornecidas estimativas para a Novartis).

(258) É possível encontrar informações mais pormenorizadas sobre este mercado num documento interno da AstraZeneca, de Janeiro de 2000, que prepara o lançamento da azoxistrobina da AstraZeneca no mercado francês dos produtos hortícolas (marca Ortiva). Este documento apresenta (com base nos dados de um painel para os anos de 1996 a 1998) a seguinte panorâmica dos «concorrentes em valor»: […]*.

(259) Segundo este documento, as dez marcas mais importantes correspondem a [70-80]* % do total de vendas e sete delas são distribuídas pelas partes, quatro pela Novartis e três pela AstraZeneca. As marcas da Novartis são a marca líder de mercado (Acylon) e as que se encontram em terceiro (Pulsan), sexto (Score) e sétimo (Dithane) lugares. As marcas da AstraZeneca figuram em quinto (Sumisclex), oitavo (Orzin) e nono (Sumico) lugares. A BASF tem a segunda marca (Ronilan) e a Aventis a quarta (Rovral). Na sua resposta, as partes declaram que as estimativas da dimensão do mercado total subjacentes aos valores apresentados neste documento são demasiado baixas, facto confirmado pela avaliação de uma empresa francesa independente.

(260) Quanto à introdução de novos produtos, a AstraZeneca irá introduzir a azoxistrobina, sob a marca Ortiva, a partir de Fevereiro de 2000, num número crescente de culturas hortícolas. A empresa espera atingir uma quota de mercado de [20-30]* % em quase todas as culturas e de [10-20]* % nas culturas afectadas pela botrítis. Globalmente, este facto deverá conceder à Ortiva uma quota de mercado de [20-30]* %. À semelhança das restantes estrobilurinas, a gestão da resistência é uma questão importante. Consequentemente, é necessário alternar o Ortiva com outras substâncias (o Ortiva pode ser utilizado em duas pulverizações, no máximo). A vasta carteira da entidade resultante da concentração permite combinar a eficácia do Ortiva (e o seu amplo espectro) com os fortes fungicidas à base de triazol da Novartis. Exprimindo as vendas futuras previstas em percentagem da dimensão actual «corrigida» do mercado, o Ortiva corresponderia a cerca de [10-20]* % em […]*.

(261) O potencial dos produtos recém-introduzidos dos concorrentes é bastante limitado [segredo comercial dos concorrentes]*.

(262) Os planos de comercialização da Novartis estimam que os seus produtos teriam uma quota de mercado de [20-30]* % em […]*. A AstraZeneca adicionaria o Ortiva (correspondente a cerca de [10-20]* %) e a sua carteira actual, relativamente à qual não forneceu qualquer projecção do potencial de vendas.

(263) A Comissão não tem necessidade de decidir com base nestes dados se a operação notificada conduziria ou não à criação de uma posição dominante, uma vez que os eventuais problemas de concorrência seriam eliminados pela aplicação dos compromissos propostos para o mercado francês quanto ao tratamento da botrítis da videira.

MERCADO SUECO DE FUNGICIDAS PARA A BATATEIRA

(264) De acordo com o formulário CO, o mercado sueco de fungicidas para a batateira tem um volume de negócios de […]* euros em 1997 e de […]* em 1998. Em 1997, a AstraZeneca detinha [60-70]* % do mercado, com o fluaziname, e a Novartis tinha [20-30]* %, com o Ridomil (metalaxil+mancozebe). A Aventis detinha [5-10]* %, com o seu recém-lançado produto Tattoo (propamocarb+mancozebe), e a American Cyanamid lançou um novo produto, o Acrobat MZ (dimetomorfe+mancozebe), obtendo [0-5]* %.

(265) Em 1998 e 1999, a Syngenta mantém uma quota de mercado de [80-90]* % (AZ [50-60]* % + N [20-30]* %). Tanto a Aventis como a American Cyanamid detêm uma quota de mercado de [5-10]* % cada uma, nestes dois anos. A investigação de mercado confirmou estas estimativas.

(266) Se bem que a quota de mercado da AstraZeneca tenha diminuído, a quota de mercado da Novartis aumentou. A introdução dos produtos da Aventis e da American Cyanamid em 1997 não afectou, assim, a quota de mercado global das partes.

(267) Além disso, em 2000 a Novartis lançou um novo produto, o Epok, a sua mistura de fluaziname e metalaxil-M. O registo do seu outro produto Ridomil MZ (uma mistura de metalaxil com mancozebe)[…]*.

(268) A Novartis afirmou que […]*. A decisão foi, segundo a resposta da Novartis de 28 de Março de 2000, tomada «há algumas semanas», ou seja, depois do anúncio da concentração com a AstraZeneca. Considera-se, portanto, que a decisão […]* também poderá ter sido influenciada pela operação proposta, pois a entidade resultante da concentração não teria tanto a ganhar com […]* como a Novartis concorrendo com a AstraZeneca.

(269) As partes referiram que novos produtos como a famoxadona da DuPont, simples ou misturada com cimoxanil, e a fenamidona da Aventis, simples ou misturada, têm um perfil ecotoxicológico regulamentar semelhante ao do fluaziname. No entanto, a investigação de mercado

revela que as quotas de mercado de todos os novos produtos que os concorrentes tencionam introduzir no mercado até 2003 deverão corresponder, nesse ano, a menos de [10-20]* %.

(270) Tendo em conta a elevada quota de mercado global da entidade resultante da concentração [80-90 %]*; as substanciais quotas adicionadas ([50-60]* %+[20-30]* %); a introdução, em 2000, de um novo produto da Novartis; e as baixas quotas de mercado que os novos produtos a introduzir até 2003 deverão obter, a Comissão considera que a concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado sueco de fungicidas para a batateira.

FUNGICIDAS PARA O TRATAMENTO DO OÍDIO, DA PERONOSPORA E DA BOTRÍTIS DA VIDEIRA

(271) As vinhas são tratadas com sete a quinze pulverizações com fungicidas por campanha, a fim de controlar as doenças que atacam a videira. Os mercados mais importantes para os fungicidas utilizados são os relativos ao tratamento da peronospora (vendas na Europa de […]* euros), do oídio […]* euros e da podridão cinzenta […]* euros.

Peronospora

(272) No tocante à peronospora, a Aventis é líder de mercado no EEE, com [20-30]* %, e a Syngenta obteria [10-20]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %). A nível nacional, a quota de mercado da Syngenta foi inferior a [20-30]* % em 1999 e as suas principais substâncias activas (metalaxil da Novartis e azoxistrobina da AstraZeneca) realizam vendas consideravelmente inferiores às formulações baseadas no cimoxanil (DuPont) e no fosetil-alumínio (Aventis).

Oídio na Áustria

(273) Em relação ao oídio, a Syngenta seria líder de mercado a nível do EEE com [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %) em 1998 e [20-30]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %) em 1999. Em 1998, a Atochem detinha [10-20]* % e a Aventis, a DuPont, a Bayer e a BASF entre [5-10]* % cada uma. Em 1999, a Bayer detinha [10-20]* %, a Atochem [5-10]* %, a Aventis [5-10]* % e a BASF, a Dow e a DuPont menos de [0-5]* %, cada uma.

(274) O único mercado nacional em que os produtos da Syngenta obteriam mais de [30-40]* % é o mercado austríaco, no valor de […]* euros, o mercado mais pequeno no sector do oídio. Na Áustria, a Novartis detinha, em 1999, uma quota de mercado de [30-40]* % ([20-30]* % com o triazol penconazol e [5-10]* % com o enxofre) e a Afaplant distribui o pirifenox da Novartis, obtendo [5-10]* %. A Kwizda distribui o Quadris (azoxistrobina) da AstraZeneca e obteve [5-10]* %. As substâncias da Syngenta são, assim, responsáveis por [40-50]* % do mercado.

(275) O concorrente mais próximo seria, segundo as partes, a Agrolinz, que distribui os produtos da BASF (Discus, com a estrobilurina cresoxime-metilo, e Kumulus, com enxofre) e tem uma quota de mercado de [10-20]* %. A RAG tem [5-10]* %, com um produto à base de enxofre, a Cyanamid [5-10]* %, a Bayer [5-10]* % ([0-5]* % para o produto à base de espiroxamina) e a Aventis [0-5]* %. A Afaplant distribui outro produto, para além do pirifenox da Novartis, com o qual realiza [0-5]* %. Na resposta, as partes afirmam que a quota de mercado da Bayer, com o seu produto à base de espiroxamina, foi de [10-20]* % em 1999.

(276) Tal como referido, efectuam-se sete a quinze pulverizações por campanha, estando as pulverizações das várias categorias limitadas a um dado número por campanha, como estratégia de gestão da resistência. As recomendações para que a utilização seja limitada são feitas pela FRAC. No que respeita ao oídio da videira, recomenda-se que a utilização de DMI [inibidores de demetilação (*demethylation inhibitors*)] como os triazóis seja limitada a quatro pulverizações por campanha. As estrobilurinas também devem ser limitadas, no máximo, a duas em cada sete pulverizações, a três em cada oito a onze pulverizações e a quatro em cada doze ou mais pulverizações. Preferencialmente, as estrobilurinas devem ser alternadas com fungicidas de outra categoria.

(277) As partes estão na posição única de poderem oferecer aos agricultores enxofre, triazóis e estrobilurinas. A disponibilização de um «pacote» completo de produtos contra o oídio permite-lhes utilizar as limitações aplicáveis às pulverizações com triazóis e estrobilurinas em seu próprio benefício. Para isso podem, por exemplo, utilizar a eficácia do Topaz da Novartis, com [20-30]* % do mercado total, de longe o triazol mais popular, para promover a azoxistrobina, que é, de um modo geral, reconhecida como a estrobilurina tecnicamente menos eficaz contra o oídio, comparativamente ao cresoxime-metilo da BASF. Esta estratégia é particularmente viável na Áustria, pois actualmente a azoxistrobina é tão «popular» como o cresoxime-metilo ([5-10]* % de quota de mercado, cada um). Para as restantes pulverizações pode oferecer-se o enxofre. Na resposta, as partes afirmam que, dado a azoxistrobina ser tecnicamente inferior à maioria dos produtos de combate ao oídio da videira à disposição dos viticultores, essa substância não seria a primeira opção dos viticultores, que necessitam de controlar as epidemias de oídio nas vinhas. Sugerem, por isso, que uma tal estratégia não poderia resultar com a

azoxistrobina. No entanto, a Novartis prevê explicitamente uma estratégia idêntica na introdução da sua trifloxistrobina […]*, para a qual pretende conquistar uma quota de mercado de [20-30]* % em 2005.

(278) A Comissão considera que, tendo em conta a elevada quota de mercado da entidade resultante da concentração, a sua posição invulgar decorrente da possibilidade que tem de oferecer um pacote completo contra o oídio e a próxima introdução da trifloxistrobina, a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado austríaco do oídio da videira.

Botrítis

(279) A botrítis é, em termos de valor, o menor dos três mercados de doenças da videira, com vendas no EEE de […]* euros em 1999. A Syngenta seria líder de mercado a nível do EEE com [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %). A Aventis detém [30-40]* %. Os outros concorrentes (maiores) são a Cyanamid ([5-10]* %), a Bayer [5-10]* %) e a BASF [5-10]* %).

(280) A grande distância, o maior mercado nacional é o francês, no valor de […]* euros, seguido pelo italiano, no valor de […]* euros. Os outros mercados nacionais são a Alemanha […]*, a Espanha […]*, Portugal […]*, Grécia […]* e Áustria […]*. Os produtos de ambas as partes são vendidos em França, Portugal e Áustria.

(281) Pelas razões indicadas nos considerandos 282 a 288, a Comissão considera que a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante nos mercados francês e austríaco.

O mercado francês da botrítis

(282) A entidade resultante da concentração corresponderia a [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %) deste […]* mercado. O concorrente mais próximo é a Aventis, com [30-40]* %. A Philagro, a BASF e a Bayer têm [0-5]* %, ou menos, cada uma.

(283) Dos dez produtos presentes no mercado, cinco serão distribuídos pela entidade resultante da concentração. A Novartis vende fludioxonil simples (Geoxe) e fludioxonil misturado com ciprodinil (Switch). A AstraZeneca vende substâncias de terceiros, duas da Sumitomo (Sumisclex e Sumico) e o fluaziname da ISK, para o qual adquiriu amplos direitos de distribuição a nível europeu.

(284) A Aventis vende duas substâncias, o pirimetanil (Scala), que lidera o mercado, e a iprodiona (Rovral). Os outros concorrentes vendem um produto cada um. As partes alegam que a principal vantagem do pirimetanil da Aventis (quota de mercado de [20-30]* %) é o facto de lhe ter sido concedido um importante estatuto de tolerância nos EUA e as vendas ainda estarem a crescer. No entanto, o crescimento previsto não se fará à custa da carteira da Novartis, pelo menos, pois os seus documentos de comercialização internos também prevêem um maior crescimento. Além disso, o fluaziname, recentemente introduzido, também deverá atingir uma quota de mercado de [5-10]* %. Pode concluir-se, portanto, que a quota de mercado da entidade resultante da concentração é sustentável a longo prazo.

(285) A nova entidade terá uma vasta carteira de produtos à sua disposição, o que proporcionará à Syngenta muitas oportunidades para posicionar os seus produtos da melhor maneira possível face aos dois produtos da Aventis. Além disso, dois dos seus produtos foram introduzidos recentemente.

(286) Tendo em conta a elevada quota de mercado conjunta das partes, a vasta carteira de produtos, o facto de dois desses produtos terem sido recentemente introduzidos e terem fortes possibilidades de crescerem ainda mais, a Comissão considera que a operação notificada conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado francês da botrítis.

O mercado austríaco da botrítis

(287) A Novartis lidera claramente o mercado com a sua marca Switch, correspondente a [50-60]* %. As vendas do produto da AstraZeneca à base de clortalonil (Provin) pelo formulador/distribuidor austríaco Kwizda correspondem a mais [5-10]* %. A entidade resultante da concentração ficaria, assim, com [50-60]* %. O concorrente mais próximo é a Bayer, com [10-20]* %, e a Agrolinz, a Aventis e a Cyanamid, que têm, cada uma, menos de [5-10]* %. Um concorrente tenciona introduzir um novo produto no mercado antes de finais de 2003. No entanto, não foram fornecidas quaisquer projecções das vendas.

(288) A Comissão considera, assim, que a operação notificada conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado austríaco da botrítis.

C.3 *HERBICIDAS*

HERBICIDAS PARA O MILHO

Cultura do milho e controlo das plantas infestantes

(289) A cultura do milho é uma importante actividade agrícola na Europa. Um dos principais factores nesta cultura é a capacidade de controlo dos agricultores sobre as plantas infestantes que influenciam a produção. Se os tratamentos forem total ou parcialmente mal sucedidos, podem verificar-se perdas de produção na ordem de [20-30]* %. Há factores específicos da cultura do milho que influenciam o modo como as infestantes podem ser controladas.

(290) A cultura do milho desenvolve-se lentamente, em comparação com as infestantes que a rodeiam. Nas fases iniciais de desenvolvimento do milho, estas infestantes têm, por isso, um impacto particularmente negativo no seu crescimento, pois retiram muitos nutrientes e luz solar às jovens plantas de milho. Daí que seja necessário eliminar a concorrência das plantas infestantes pelos nutrientes e pela luz solar, em especial nessas fases iniciais.

(291) As condições do solo e as condições meteorológicas influenciam o crescimento do milho e a situação, o espectro e a dinâmica da população de infestantes, bem como, inevitavelmente, a utilização de herbicidas. No sul da Europa, as temperaturas registadas a partir da sementeira permitirão, estatisticamente, um crescimento mais rápido da cultura, reduzindo o período em que é crucial que o agricultor controle a concorrência das infestantes. Em tais circunstâncias, o tratamento pré-emergência é uma forma adequada de controlar as infestantes. Por isso, a maior parte dos agricultores de países como a França e a Itália faz uma aplicação pré-emergência dos herbicidas seguida, em caso de necessidade, de uma aplicação pós-emergência.

(292) No norte da Europa, a situação é ligeiramente diferente. As regiões do norte são susceptíveis de apresentarem períodos mais longos de temperaturas moderadas, a partir da sementeira, causando um crescimento mais lento da cultura, que leva mais tempo a cobrir os campos, e havendo maiores probabilidades de as infestantes entretanto renascerem. Em tais situações, os tratamentos pós-emergência precoces (antes do aparecimento de quatro a cinco folhas de milho) são os mais indicados. Consequentemente, em países como a Alemanha e os Países Baixos, esses tratamentos pós-emergência precoces são muito praticados. Confiar apenas nos tratamentos pós-emergência tardios, não é, todavia uma boa opção, pois as perdas da produção são excessivamente elevadas. Nos países do norte, a principal linha divisória no sector do milho é a que separa os produtos aplicados no início da pós-emergência dos produtos pós-emergência no sentido estrito do termo ([44]).

(293) As diferenças entre os programas de tratamento com herbicidas para o milho utilizados nos países do EEE estão também, de facto, relacionadas com a situação das várias substâncias activas em termos de registo. Nos países onde a atrazina, um herbicida de largo espectro, tradicionalmente importante e com uma boa relação custo-benefício, ainda está registada (França e Espanha), esta é utilizada na grande maioria dos campos de milho, simples ou em misturas, para aumentar a eficácia do programa de tratamento. Entre os graminicidas tradicionais, as acetalinidas (metolacloro, alacloro, dimetenamida, acetocloro, flufenacete), o alacloro foi proibido na Alemanha e em Itália e o acetocloro só está registado em Espanha e em França. Do mesmo modo, nos países onde a atrazina está proibida (Alemanha, Itália, Países Baixos, Dinamarca), os agricultores tendem a utilizar mais produtos pós-emergência, em particular para o controlo das infestantes de folha larga.

(294) Em regra, a pressão das infestantes parece estar a aumentar nos principais países produtores de milho da Europa, apresentando as infestantes, anuais (gramíneas e infestantes de folha larga) e vivazes, uma diversidade cada vez maior. Em consequência, as estratégias de controlo das infestantes no sector do milho estão a tornar-se mais complexas e exigem frequentemente uma combinação de produtos pré e pós-emergência para controlar as gramíneas e as infestantes de folha larga. Daí que os agricultores tendam a aplicar uma estratégia ampla de controlo das infestantes, sem um alvo específico, baseada em produtos de largo espectro e na mistura de diferentes produtos.

Mercados europeus de herbicidas para o milho e quotas de mercado das partes

(295) O mercado europeu de herbicidas para o milho é um mercado de grande dimensão, com vendas que ascen-

([44]) Tal como também demonstrado pelo facto de os produtos utilizados nos tratamentos pós-emergência precoces muitas vezes não serem diferentes dos produtos utilizados nos tratamentos pré-emergência. É o que acontece, por exemplo, com a categoria química das acetalinidas (alacloro, acetocloro, metolacloro, dimetenamida, flufenacete), normalmente designada como uma categoria de herbicidas pré-emergência, embora [10-20]* % sejam aplicados nos tratamentos pós-emergência precoces. Os tratamentos pós-emergência propriamente ditos são normalmente aplicados 4 a 10 semanas após a sementeira. Entre os produtos habitualmente aplicados em pós-emergência incluem-se a sulcotriona, o rimsulfurão e o nicosulfurão.

dem a […]* euros. No EEE, é o segundo mercado de herbicidas mais importante, a seguir ao dos herbicidas para os cereais. No EEE, há três países representam cerca de [70-80]* % das vendas de herbicidas para o milho: a França […]* euros, a Alemanha […]* euros e a Itália […]* euros. A Áustria, os Países Baixos e a Espanha são três mercados de herbicidas para o milho de dimensão aproximadamente igual, no valor de […]* euros. Outros mercados, mais pequenos, são a Bélgica, Portugal, a Grécia, a Dinamarca e o Reino Unido. Na Finlândia, Irlanda, Suécia, Luxemburgo, Noruega, Islândia e Liechtenstein, a cultura do milho é economicamente insignificante, sendo a utilização de herbicidas para o milho igualmente insignificante.

(296) No mercado de herbicidas para o milho do EEE, as partes estimam ter uma quota de mercado de [40-50]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), com vendas de […]* euros. Nos mercados nacionais, as quotas das partes variam entre [30-40]* %, na Áustria, e [60-70]* %, nos Países Baixos. Os concorrentes forneceram dados que, de um modo geral, confirmam as estimativas das partes relativamente ao EEE. O quadro seguinte apresenta uma panorâmica pormenorizada das quotas de mercado por país ([45]).

Dados sobre as quotas de mercado dos herbicidas para o milho — 1998

(%)

	Novartis	AstraZeneca	Total
Áustria	[30-40]*		[30-40]*
Bélgica	[20-30]*	[30-40]*	[50-60]*
Dinamarca	[40-50]*		[40-50]*
França	[20-30]*	[20-30]*	[50-60]*
Alemanha	[30-40]*	[5-10]*	[40-50]*
Grécia	[30-40]*	[5-10]*	[30-40]*
Itália	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*
Países Baixos	[30-40]*	[30-40]*	[60-70]*
Portugal	[10-20]*	[20-30]*	[30-40]*
Espanha	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*
Reino Unido	[40-50]*		[40-50]*
EEE	[20-30]*	[10-20]*	[40-50]*

([45]) Todos os valores incluídos nestes quadros foram arredondados para a unidade percentual mais próxima. Isto explica por que razão a soma dos valores da primeira e da segunda coluna nem sempre parece corresponder ao total na terceira coluna. Nos países que não são mencionados no quadro (Finlândia, Irlanda, Suécia, Luxemburgo, Noruega, Islândia, Liechtenstein), a cultura do milho tem um peso insignificante. Na Áustria [5-10]* %, na Grécia [0-5]* %, em Itália [0-5]* % e em França [0-50]* %, a Novartis e a AstraZeneca realizam vendas adicionais através de terceiros. Ainda que relativamente baixos, estes valores foram incluídos nos dados sobre as quotas de mercado atrás indicados.

(297) No conjunto do EEE, a Aventis ocupa o segundo lugar, com uma quota de mercado de aproximadamente [10-20]* % (as variações consoante os mercados nacionais variam entre [0-5]* % na Bélgica e [20-30]* % na Áustria). Outros intervenientes muito importantes são a BASF, com uma quota de mercado de [5-10]* %, a DuPont, a Monsanto e a American Cyanamid (cada uma com valores ligeiramente mais baixos) e a Bayer e a Dow, com quotas de mercado consideravelmente inferiores.

(298) Em 1999, o total de vendas de herbicidas para o milho no EEE manteve-se aproximadamente no mesmo nível que no ano anterior, […]* euros. As informações preliminares ao dispor da Comissão sugerem que a quota de mercado conjunta das partes no EEE também permaneceu mais ou menos igual, [40-50]* %. A Novartis perdeu quota de mercado (de [20-30]* % para [20-30]* %), mas a AstraZeneca conquistou quota de mercado (de [10-20]* % para [10-20]* %).

(299) Tal como referido no considerando 295, os três principais mercados nacionais de herbicidas para o milho são a França, a Alemanha e a Itália, correspondendo a quase [70-80]* % das vendas destes herbicidas no EEE. Estes mercados são os melhor documentados e serão descritos mais pormenorizadamente. Para além destes três mercados nacionais, também se descreverão sucintamente os mercados nacionais mais pequenos, em que a operação de concentração conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante.

Mercado francês de herbicidas para o milho

(300) Em França, as partes estimam que, em 1998, o total de vendas de herbicidas para o milho se elevou a cerca de […]* euros. Segundo esta estimativa, as partes detinham uma quota de mercado conjunta de [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [20-30]* %), a BASF [5-10]* % e a Aventis [5-10]* %. Não foram fornecidas informações sobre os restantes concorrentes. De acordo com as respostas dos concorrentes, que foram consultados durante a investigação de mercado da Comissão (BASF, Aventis, Bayer, DuPont, Dow e American Cyanamid), a dimensão total do mercado em 1998 terá sido ligeiramente superior à estimada pelas partes. Só uma empresa indicou um valor de mercado inferior ao da referida estimativa. Nesta base, a quota de mercado da Syngenta seria um

pouco inferior à indicada [50-60]* %, na ordem de [40-50]* %. A investigação de mercado confirmou as quotas de mercado apontadas para a BASF e a Aventis e identificou quotas de mercado de [10-20]* % para a Monsanto, [5-10]* % para a DuPont, [5-10]* % para a American Cyanamid, [0-5]* % para a Dow e [0-5]* % para a Bayer.

(301) As informações preliminares ao dispor da Comissão sugerem que a quota de mercado conjunta das partes em França aumentou um pouco em 1999, de [50-60]* % para [50-60]* %. A Novartis perdeu quota de mercado (de [20-30]* % para [20-30]* %), mas a AstraZeneca conquistou quota de mercado (de [20-30]* % para [20-30]* %).

Mercado alemão de herbicidas para o milho

(302) As partes estimam que em 1998 as vendas de herbicidas para o milho na Alemanha ascenderam a cerca de […]* euros. De acordo com a sua estimativa, tinham uma quota de mercado conjunta de [40-50]* % (N [30-40]* % + AZ [5-10]* %), a BASF tinha [10-20]* % e a Aventis [10-20]* %. Não foram fornecidas informações sobre os restantes concorrentes. A investigação de mercado da Comissão sugere que a dimensão total do mercado em 1998 era provavelmente um pouco mais elevada do que a estimada pelas partes. Nesta base, a quota de mercado da Syngenta seria um pouco inferior à estimativa das partes: cerca de [40-50]* %. A quota de mercado de [10-20]* % indicada para a BASF está exacta, mas a quota de mercado da Aventis é mais baixa, cerca de [5-10]* %. A investigação de mercado indicou ainda quotas de mercado de [5-10]* % para a DuPont, [5-10]* % para a Bayer, [5-10]* % para a American Cyanamid, [0-5]* % para a Dow e [0-5]* % para a Monsanto.

(303) Em 1999, segundo as informações preliminares ao dispor da Comissão, a quota de mercado das partes parece ter diminuído ligeiramente, para [40-50]* %. A Novartis perdeu quota de mercado (de [30-40]* % para [30-40]* %), mas a AstraZeneca conquistou quota de mercado (de [5-10]* % para [10-20]* %).

Mercado de herbicidas para o milho em Itália

(304) As partes estimam que em 1998 as vendas no mercado italiano de herbicidas para o milho ascenderam a cerca de […]* euros. De acordo com a sua estimativa, a Syngenta detinha [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [10-20]* %) e a Aventis [10-20]* %. Não foram fornecidas informações sobre os restantes concorrentes. Segundo a investigação de mercado efectuada pela Comissão, a dimensão total do mercado em 1998 terá sido ligeiramente inferior à estimativa das partes e a quota de mercado da Syngenta um pouco superior à dita estimativa: cerca de [30-40]* %. Atendendo à investigação de mercado, a Aventis detinha cerca de [10-20]* %, a DuPont [5-10]* %, a American Cyanamid [5-10]* %, a Dow [0-5]* % e a Bayer [0-5]* %. A BASF desempenha um papel pouco importante no mercado italiano.

(305) As informações preliminares à disposição da Comissão sugerem que em 1999 a quota de mercado conjunta das partes diminuiu um pouco, de [30-40]* % para [20-30]* %. A Novartis perdeu quota de mercado (de [20-30]* % para [10-20]* %) e o mesmo aconteceu à AstraZeneca (de [10-20]* % para [10-20]* %).

Mercados de menor dimensão dos herbicidas para o milho

(306) Nos Países Baixos, as partes estimam que em 1998 o mercado de herbicidas para o milho representava […]* euros e que a Syngenta deteria uma quota de mercado de [60-70]* % (N [30-40]* % + AZ [30-40]* %). A BASF detém uma quota de mercado de [10-20]* %, a Aventis de [10-20]* %. A investigação de mercado confirma, de um modo geral, estes valores. Em 1999, a quota de mercado conjunta das partes parece ter sido aproximadamente a mesma: [60-70]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %).

(307) Na Bélgica, as partes estimam que o mercado total representava em 1998 cerca de […]* euros, detendo a Syngenta uma quota de mercado de [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %). A BASF deteria uma quota de mercado de [10-20]* % e a Aventis [0-5]* %. Estas estimativas são confirmadas pela investigação de mercado. Os outros concorrentes identificados pela investigação de mercado são a DuPont ([10-20]* %), a American Cyanamid [5-10]* % e a Monsanto[5-10]* %. Em 1999, a quota de mercado conjunta parece ter aumentado para [50-60]* % (N [20-30]* % + AZ [30-40]* %).

(308) A Novartis detinha grandes quotas de mercado […]* na Áustria ([30-40]* %), Dinamarca ([40-50]* %) e Reino Unido ([40-50]* %). Em virtude, todavia, da quase inexistente presença da AstraZeneca nesses países no referido ano, esses mercados não são afectados pela operação de concentração. Embora a quota de mercado e a sobreposição existente no mercado português seja substancial ([40-50]* %, nomeadamente N [20-30]* % + AZ [10-20]* %), a Comissão não necessita de decidir com base nestes dados se a operação notificada conduziria ou não à criação de uma posição dominante, uma vez que os eventuais problemas de concorrência seriam eliminados pela aplicação dos compromissos propostos para os mercados nacionais dos herbicidas para o milho em que a operação de concentração conduziria à criação de uma posição dominante.

(309) As elevadas quotas de mercado que a nova entidade terá, tanto ao nível do EEE ([40-50]* %) como em França, na Alemanha, Países Baixos e Bélgica (onde as posições das partes se sobrepõem), bem como o facto de a nova entidade ser pelo menos quatro vez maior do que o seu concorrente mais próximo no EEE, sugerem fortemente que a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante nos mercados de herbicidas para o milho nos países em questão.

(310) Esta conclusão é confirmada pela investigação de mercado entre os clientes, concorrentes, consultores e associações de agricultores. Um número substancial de inquiridos manifestou preocupações a respeito da futura posição de mercado da nova entidade no domínio dos herbicidas para o milho. Todos os comentários destacam o facto de que a já forte posição das partes em termos de quotas de mercado ser consolidada por uma forte presença dos produtos das partes em todos os segmentos do mercado dos herbicidas para o milho: pré-emergência e pós-emergência, controlo de gramíneas e infestantes de folha larga.

(311) Tal como já referido na secção sobre a determinação dos mercados do produto relevante, os herbicidas para infestantes de folha larga não são um substituto realista dos graminicidas, ou vice-versa. Só através da existência de produtos de largo espectro há alguma ligação concorrencial entre os dois extremos dos mercados, fazendo-se os principais constrangimentos competitivos sentir, todavia, dentro dos respectivos segmentos de controlo das gramíneas e das infestantes de folha larga. Na decisão sobre o período de aplicação, pré-emergência ou pós-emergência, também se constata que a relação entre os dois produtos disponíveis, herbicidas pré-emergência e pós-emergência, nem sempre é apenas de permutabilidade, sendo também uma relação de complementaridade. Mesmo em termos temporais, portanto, as principais restrições concorrenciais são impostas dentro dos segmentos respectivos: controlo pré-emergência e controlo pós-emergência.

(312) Para efectuar uma análise adequada do impacto concorrencial da operação de concentração há que ter igualmente em conta o poder que as partes terão em cada um dos segmentos respectivos. Além disso, dada a natureza parcialmente complementar dos segmentos envolvidos, tanto do ponto de vista do controlo (gramíneas/infestantes de folha larga) como do ponto de vista temporal (pré/pós-emergência), é necessário considerar em que medida as partes têm posições fortes em todos os segmentos.

Os quatro segmentos do controlo de infestantes do milho

(313) A Syngenta terá uma gama de produtos «ideal», que abrange totalmente o controlo das gramíneas e das infestantes de folha larga e oferece soluções tanto no controlo pré-emergência como no controlo pós-emergência. Este facto é particularmente visível quando se compara a gama de substâncias activas da Syngenta com o conjunto de substâncias activas importantes que estão disponíveis no mercado, ou que ficarão largamente disponíveis num futuro próximo (acetocloro, s-metolacloro, isoxaflutol, mesotriona). O quadro seguinte permite fazer essa comparação, tendo sido compilado com base nas declarações das partes e nas respostas dos inquiridos. Indica, em especial, todas as substâncias activas que, segundo as partes, lideram o controlo de pelo menos uma das trinta infestantes gramíneas e de folha larga mais importantes presentes na Europa ([46]), ([47]).

([46]) Segundo as partes, as gramíneas vivazes mais importantes são as seguintes: *Elymus repens*, *Cynodon dactylon* e *Sorghum halepense*. As infestantes gramíneas anuais mais importantes são: *Avena fatua*, *Alopecurus myosuroides*, *Apera spica-venti*, *Lolium multiflorum*, *Echinochloa crus-galli*, *Digitaria sanguinalis*, *Setaria* spp., *Panicum* spp., e *Poa* spp. As infestantes vivazes de folha larga mais importantes são as seguintes: *Convolvulus arvensis*, *Cirsium arvense* e *Rumex obtusifolius*. As infestantes de folha larga anuais mais importantes são: *Amaranthus retroflexus*, *Chenopodium album*, *Mercurialis annua*, *Galium aparine*, *Geranium* spp., *Lamium pupureum*, *Matricaria* spp., *Papaver rhoeas*, *Polygonum* spp., *Capsella bursa pastoris*, *Sinapis arvensis*, *Solanum nigrum*, *Stellaria media*, *Veronica* spp. e *Viola arvensis*.

([47]) Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes sustentam que o isoxaflutol (Aventis) é um herbicida de largo espectro; a própria Aventis considera-o, todavia, como um herbicida para infestantes de folha larga (o mesmo acontecendo com os concorrentes que referem o isoxaflutol). As partes consideram que a terbutilazina (genérico) é um herbicida para infestantes de folha larga; alguns concorrentes e o Manual de Pesticidas do British Crop Protection Council classificam-no como um herbicida de largo espectro. As partes consideram que o rimsulfurão (DuPont) é um herbicida de largo espectro; a DuPont, porém, declara que se trata de um graminicida. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes também apresentam o nicossulfurão como um herbicida de largo espectro. A AstraZeneca, no entanto, classificou-o como um graminicida na sua resposta à Pergunta 2ph2, q49 da Comissão e nos seus documentos internos (por exemplo, «ABR Product Briefings»). Este ponto de vista é confirmado pelo referido Manual de Pesticidas e pelo Manual de Produtos Agroquímicos 2000. As partes também sustentam que devem ser incluídas mais algumas substâncias activas dos concorrentes, pois serão introduzidas nos próximos anos. No entender da Comissão, estas substâncias não devem ser incluídas porque a sua introdução não está prevista para os próximos dois a três anos, ou porque se não podem considerar suficientemente importantes (com base nas expectativas de mercado das empresas em relação a estas substâncias).

Substâncias activas com importância no EEE

	Graminicidas	Herbicidas de largo espectro	Herbicidas para infestantes de folha larga
PRÉ (ou pós-emergência precoce)	Novartis: metolacloro (g) s-metolacloro AstraZeneca: acetocloro Monsanto: acetocloro alacloro (g) BASF: dimetanamida Bayer: flufenacete	Novartis: atrazina (g) terbutilazina (g)	Novartis: terbutrina (g) AstraZeneca: mesotriona AmCy: pendimetalina Dow: metosulam Aventis: isoxaflutol aclonifen
PÓS	AstraZeneca: nicossulfurão (ISK) DuPont: rimsulfurão (Aventis:) nicossulfurão (ISK) (BASF:) nicossulfurão (ISK)	Novartis: atrazina (g) terbutilazina (g)	Novartis: dicamba (g) piridato prossulfurão primissulfurão AstraZeneca: sulcotriona mesotriona BASF: 2-4D (g) bentazona DuPont: tifensulfurão Aventis: Bromoxinil (g) Dow: clopiralida fluroxipir metosulam

g → substância activa também produzida por fabricantes de genéricos (Europa); note-se que, mesmo que uma substância seja produzida por estes fabricantes, estes nem sempre podem vender também produtos formulados.

ISK → o nicossulfurão é propriedade da ISK. A AstraZeneca é o principal distribuidor da ISK na UE; tem direitos de distribuição em França (com a Aventis), Itália (exclusivamente), Reino Unido (exclusivamente), Espanha (com a Aventis), Grécia (exclusivamente) e Portugal (exclusivamente). […]*.

(314) Quanto à eficácia de cada uma das substâncias activas em que se baseiam os produtos da AstraZeneca e da Novartis, foi solicitado às partes e aos seus concorrentes que indicassem as substâncias mais eficazes no combate às principais plantas infestantes da cultura do milho na Europa ([48]). Deste inquérito (incluído na comunicação de objecções) conclui-se que os principais produtos herbicidas na cultura do milho se baseiam, ou virão a basear-se, nas seguintes substâncias activas: em pré-emergência, acetocloro (AZ/Monsanto), (s-)metolacloro (N), mesotriona (AZ), isoxaflutol (Aventis) e em pós-emergência, sulcotriona (AZ), mesotriona (AZ), nicossulfurão (ISK/AZ/Aventis/BASF) e dicamba (N/genérico). Da análise da carteira de herbicidas da Syngenta, constata-se que esta carteira é única em termos de número e de âmbito das principais substâncias activas que permitem um controlo eficaz das infestantes do milho. Além disso, às substâncias já presentes irão juntar-se, pelo menos, outras quatro importantes substâncias activas: piridato, prossulfurão, atrazina e terbutilazina.

([48]) Com base nas trinta plantas infestantes importantes supramencionadas, as partes (Novartis) e os seus concorrentes apresentaram uma classificação adicional das infestantes em função da sua importância económica.

Quotas de mercado actuais das partes nos segmentos respectivos

(315) Nos quadros incluídos nos considerandos 316, 317 e 318, pode verificar-se em que medida a eficácia dos actuais produtos das partes contra as principais espécies de infestantes se traduz em quotas de mercado nos segmentos respectivos: controlo de gramíneas e de infestantes de folha larga, pré-emergência e pós-emergência. As quotas de mercado referem-se ao ano de 1999, sendo obtidas, no caso do controlo das infestantes gramíneas, pela adição das vendas de graminicidas e de herbicidas de largo espectro e, no caso do controlo de infestantes de folha larga, pela adição das vendas de herbicidas de largo espectro e de herbicidas para infestantes de folha larga ([49]).

(316) No conjunto do EEE, a nova entidade terá as seguintes posições nos segmentos distinguíveis:

EEE	Controlo de infestantes gramíneas	Controlo de infestantes de folha larga	
Pré-emergência	[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)
Pós-emergência	[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) No maior mercado nacional, a França, a nova entidade obterá as seguintes posições:

FRANÇA	Controlo de infestantes gramíneas	Controlo de infestantes de folha larga	
Pré-emergência	[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)
Pós-emergência	[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 milho: [50-60]* % (N [20-30]* %, AZ [20-30]* % de […]* euros)

([49]) Os valores foram fornecidos pela Novartis com base na sua fonte de dados, Impact. Existem discrepâncias devido ao facto de alguns produtos serem contados por duas vezes (sobretudo os produtos de largo espectro, mas também aqueles que podem ser utilizados tanto em pré-emergência como em pós-emergência).

(318) No segundo maior mercado nacional, a Alemanha, a nova entidade terá as seguintes posições nos segmentos distinguíveis:

ALEMANHA	Controlo de infestantes gramíneos	Controlo de infestantes de folha larga	
Pré-emergência	[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)
Póse-mergência	[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 milho: [40-50]* % (N [30-40]* %, AZ [10-20]* % de […]* euros)

(319) Conclui-se dos quadros *supra* que a posição conjunta das partes é muito forte não só no mercado global de herbicidas para o milho, mas também nos quatro segmentos desse mercado: controlo pré-emergência das gramíneas, controlo pós-emergência das gramíneas, controlo pré-emergência das infestantes de folha larga e controlo pós-emergência das infestantes de folha larga. Em alguns países, a posição das partes num ou mais segmentos é muitíssimo forte. Em França, por exemplo, [90-100]* % das vendas de produtos para o controlo pós-emergência das gramíneas estão nas mãos da AstraZeneca (com o nicossulfurão) ou da Novartis (com a atrazina). No conjunto das aplicações pós-emergência, [70-80]* % ainda pertencem às partes. Na Alemanha, a Novartis tem uma posição particularmente forte nas aplicações pré-emergência (com os seus produtos de largo espectro à base de metolacloro, terbutilazina e piridato); a AstraZeneca não está presente na Alemanha, pelo menos por enquanto. Nos Países Baixos (não apresentados sob a forma de quadro), as partes deterão [50-60]* % do segmento do controlo das gramíneas e [60-70]* % do controlo das infestantes de folha larga. Na Bélgica, as partes terão [60-70]* % do controlo pós-emergência das infestantes de folha larga, na Áustria [40-50]* % do controlo pré-emergência das gramíneas.

(320) Para além das fortes posições de mercado que detêm actualmente, as partes também têm três importantes produtos novos, ou recentemente introduzidos, que poderão vir a reforçar ainda mais as posições das partes: acetocloro, s-metolacloro e mesotriona.

Novos produtos das partes no controlo pré-emergência de gramíneas

(321) Na carteira de herbicidas para o milho da nova entidade há duas importantes substâncias de tratamento pré-emergência do milho, para controlo das gramíneas, que foram recentemente introduzidas ou serão introduzidas num futuro próximo: o acetocloro e o s-metolacloro.

Acetocloro

(322) O registo da substância activa acetocloro na Europa é partilhado pela AstraZeneca e a Monsanto. Actualmente, os produtos à base de acetocloro só são comercializados em Espanha (desde 1995) e em França (desde 1999). Outros mercados se deverão seguir, nomeadamente a Alemanha e a Itália em […]*. A investigação de mercado revelou que o acetocloro tem potencialidades para se tornar um produto importante na Europa, tal como aconteceu nos EUA. No mercado de herbicidas para o milho deste país conquistou uma quota de mercado de [10-20]* %, substituindo em grande medida o produto alacloro, da Monsanto, que antes liderava o mercado ([50]). Prevê-se que esta substituição

([50]) O acetocloro e o alacloro pertencem à mesma categoria química, das acetalinidas (a que também pertencem o metolacloro, o flufenacete e a dimetenamida). O acetocloro é, geralmente, mais eficaz no controlo das infestantes do que o alacloro. Também é dito que o acetocloro constitui uma melhor solução para o agricultor do que a dimetenamida e o flufenacete. O acetocloro e o metolacloro são ambos considerados como os melhores da sua categoria.

do alacloro pelo acetocloro também ocorra na Europa. O alacloro está actualmente registado para utilização no milho em França, Itália, Portugal e Espanha. Em França, o maior mercado do milho, as vendas de alacloro elevaram-se a cerca de […]* euros, conduzindo a uma quota de mercado de [10-20]* %. Em Itália, o terceiro maior mercado do milho, as vendas de alacloro atingiram cerca de […]* euros, ou uma quota de mercado de [10-20]* %. Prevê-se, assim, que a quota de mercado do acetocloro cresça significativamente na Comunidade ([51]).

(323) O facto de o registo da substância activa acetocloro ser partilhado na Europa entre a AstraZeneca e a Monsanto está relacionado com a seguinte situação. Embora as potencialidades do acetocloro tenham sido reconhecidas ainda em meados da década de 1980, a sua comercialização foi retardada durante muitos anos por problemas técnicos ligados aos protectores a ele associados. Os protectores são substâncias químicas incorporadas em algumas formulações de herbicidas para reduzir a acção destes últimos sobre a cultura e diminuir o risco de lhe causarem danos. Neste sentido, os protectores permitem introduzir no mercado herbicidas que de outro modo não poderiam ser comercializados devido aos potenciais danos fitotóxicos para as culturas. Os protectores são difíceis de descobrir, levam muitos anos a desenvolver e envolvem grandes custos em testes no terreno e estudos regulamentares ([52]).

(324) Devido a questões de patentes e aos grandes custos e dificuldades da produção dos conjuntos de dados necessários para obter as aprovações regulamentares para o acetocloro e o protector a este associado, a Monsanto e a Zeneca celebraram um acordo relativo ao registo dos produtos à base de acetocloro. Esta parceria conseguiu obter registos para estes produtos em Espanha (um para a AstraZeneca, com o seu protector diclormida, e um para a Monsanto, com o seu protector MON 4660) e em França, mas neste último país o registo só foi concedido para o produto que continha o protector da AstraZeneca diclormida. A Monsanto afirma que dificilmente conseguirá desenvolver um protector próprio que seja susceptível de ser registado em França e nos outros países até [segredo comercial da Monsanto]*. No essencial, esta situação entrega à AstraZeneca o controlo integral da venda de acetocloro na Europa ([53]).

([51]) Pode referir-se também que o acetocloro obteve, no primeiro ano após o lançamento, uma quota de mercado de [10-20]* % na Hungria e chegou a atingir [20-30]* % na República Checa.

([52]) Os pacotes de registo dos protectores também gozam de protecção dos dados. Segundo a AstraZeneca (resposta da AZ a 4ph2, q15), este facto afecta particularmente o protector utilizado para o acetocloro, pois a repetição dos ensaios em larga escala é muito onerosa, o que constitui um obstáculo à entrada no mercado.

([53]) [segredo comercial da Monsanto]*

S-metolacloro

(325) O s-metolacloro está estreitamente relacionado com o metolacloro. O metolacloro foi descoberto e patenteado como herbicida no início da década de 1970. Aplicado no terreno, o produto demonstrou um excelente controlo das gramíneas e, combinado com um protector, mostrou ser bem tolerado por algumas culturas fundamentais, incluindo o milho. Vendido pela primeira vez em 1976, acabou por conseguir obter o registo em mais de 90 países, para mais 70 culturas. Sabia-se, desde o início, que se tratava de uma molécula composta por uma parte activa (o isómero s) e uma parte relativamente inactiva (o isómero r) na proporção de 50/50. Só em finais da década de 1980, com as novas tecnologias de síntese, se tornou possível produzir apenas o isómero activo (a patente desta tecnologia pertence à Novartis). Como a nova substância activa se baseia no isómero s do metolacloro, foi denominada s-metolacloro. O s-metolacloro tem uma eficácia idêntica à do metolacloro com apenas [60-70]* % da taxa de utilização inicial deste último. Dado poder ser utilizado em doses mais baixas, o s-metolacloro prejudica menos o ambiente do que o metolacloro (nos EUA é considerado como um pesticida de risco reduzido). Os primeiros registos com a nova molécula foram concedidos em 1997 nos EUA e o processo de transição do metolacloro para o s-metolacloro ficará concluído na Europa em 2003.

(326) Talvez a razão mais importante para a introdução do s-metolacloro no mercado seja o facto de essa introdução permitir cancelar o registo do metolacloro, o que tem como efeito contrariar a concorrência dos genéricos neste domínio. Embora o cancelamento do registo não seja só por si suficiente para proteger o segmento de mercado do metolacloro da entrada dos genéricos, pois esta substância pode voltar a ser registada por terceiros, permitirá, segundo um documento estratégico da Novartis relativo ao período pós-patente do metolacloro, […]*. Este mesmo documento insta, por isso, à seguinte acção fundamental: […]* ([54]).

(327) O papel do s-metolacloro na substituição do metolacloro é ainda clarificado por outros documentos internos da Novartis, onde se refere que […]*. Neste contexto, é mencionada a seguinte oportunidade comercial: […]*.

(328) Na Europa, a patente do s-metolacloro expirará em 2002, mas a protecção dos dados continuará a manter os fabricantes de genéricos à distância, e o mesmo farão as numerosas patentes de misturas. Prevê-se que, em termos de valor, o s-metolacloro será capaz de ocupar completamente a posição do metolacloro e preservar, assim, a forte posição da Novartis neste domínio: […]* ([55]). Em especial, é provável que […]* ([56]).

([54]) […]*

([55]) […]*

([56]) […]*

(329) O acetocloro e o (s-)metolacloro concorrerão directamente no segmento do controlo pré-emergência das gramíneas. O acetocloro e o metolacloro são os herbicidas mais potentes da categoria química das acetalinidas (a que também pertencem o alacloro, a dimetenamida e o flufenacete). A experiência dos EUA também sugere que a concorrência no segmento do controlo pré-emergência das gramíneas se trava principalmente entre o acetocloro e o metolacloro. Note-se que, nos documentos internos da Novartis, um dos motivos mencionados para a substituição do metolacloro pelo s-metolacloro foi a (futura) concorrência do […]* ([57]). Também nos documentos internos da AstraZeneca se menciona que o metolacloro constitui […]* ([58]). A combinação dos dois principais herbicidas de controlo pré-emergência das gramíneas no milho conduziria a uma força intransponível neste segmento.

Novo produto das partes no controlo das infestantes de folha larga

(330) O maior progresso na carteira de herbicidas da nova entidade para o milho, no que respeita ao controlo das infestantes de folha larga, é a introdução da mesotriona da AstraZeneca.

Mesotriona

(331) Num futuro próximo, a AstraZeneca começará a comercializar produtos baseados numa nova substância activa, a mesotriona. O registo desta substância no EEE está previsto para o ano de […]* e o lançamento geral para o ano de […]*. A mesotriona é um produto com um perfil técnico singular, que permite um controlo excepcional das infestantes de folha larga. De acordo com os documentos internos, tem a […]* ([59]). Excepcionalmente, pode ser utilizada tanto em pré como em pós-emergência, mas será sobretudo posicionada como […]* ([60]). Nos EUA é considerada um pesticida de risco reduzido. A Novartis tem elevadas expectativas em relação ao produto: segundo os seus documentos internos, a mesotriona pode ser mais competitiva do que […]* ([61]).

(332) Considera-se que a mesotriona conquistará, por si só, uma quota de mercado de [5-10]* % do mercado mundial de herbicidas para o milho até […]*, compreendendo [10-20]* % dos tratamentos pós-emergência e [0-5]* % dos tratamentos pré-emergência ([62]). Na Europa, pretende-se que a mesotriona […]* ([63]). Como a análise das suas capacidades técnicas revela, e um concorrente salienta, a mesotriona e a sulcotriona são muito semelhantes, salvo quanto ao período de aplicação: a mesotriona também pode ser utilizada em pré-emergência, a sulcotriona apenas em pós-emergência. A […]* da sulcotriona […]* é, em si mesma, um indício da força do produto mais recente, uma vez que a sulcotriona é presentemente o herbicida para milho da AstraZeneca que mais se vende (sendo responsável por [50-60]* % das vendas) e se trata de uma substância activa patenteada […]* ([64]). Por outras palavras, na altura em que a sulcotriona deixar de estar protegida por uma patente, a nova mesotriona terá ocupado a posição de mercado da sulcotriona e o registo desta última poderá ser cancelado, dificultando muito mais a entrada dos fabricantes de genéricos no mercado com a sulcotriona. Esta estratégia assemelha-se muito a […]*.

(333) […]*. Por esta razão, de acordo com documentos internos, a mesotriona também será posicionada em misturas promissoras com […]* ([65]). Em consequência, as vendas de acetocloro irão […]* ([66]). Por último, o fabrico de mesotriona apresenta uma estrutura de preços superior à da sulcotriona, oferecendo também uma vantagem competitiva adicional.

Argumentos apresentados pelas partes

(334) As partes alegam ser provável que as quotas de mercado globais da Novartis e da AstraZeneca diminuam por várias razões.

(335) Em primeiro lugar, as carteiras de produtos da Novartis e da AstraZeneca contêm vários produtos mais antigos que terão de ser novamente registados num futuro próximo. Sem esse novo registo, deixarão de poder ser vendidos na Comunidade. Na medida em que as normas aplicáveis aos novos registos se tornaram mais rigorosas, tanto a nível nacional como a nível europeu, a prorrogação, por exemplo, dos produtos da Novartis à base de atrazina poderá estar em risco em França, assim como a do metolacloro nos Países Baixos.

(336) Na verdade, o registo da atrazina foi cancelado na Alemanha, em Itália e nos Países Baixos devido às suas características bastante desfavoráveis do ponto de vista ambiental. Em França, ainda que o registo da atrazina corra o risco de ser cancelado, não é certo que tal se verifique num futuro próximo. Até à data, as autorida-

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

des francesas não anunciaram quaisquer diligências nesse sentido. Note-se que as instruções dadas pela Novartis, em 1999, à sua sucursal nacional em França não apontam para a existência de quaisquer problemas com a atrazina, muito pelo contrário, de facto: […]*.

(337) Além disso, não deve sobrevalorizar-se o impacto do eventual cancelamento do registo da atrazina em França na posição de mercado das partes. É previsível que uma parte substancial das vendas de atrazina, que é, afinal, um herbicida de largo espectro utilizável tanto em pré como em pós-emergência, seja substituída por um ou mais produtos específicos nos quatro segmentos do espaço do produto (pré/pós-emergência, gramíneas/infestantes de folha larga) e, em particular, por combinações dos mesmos. Como referido na secção relativa à cultura e ao controlo de infestantes do milho, nos países onde a atrazina está proibida, os agricultores tendem a utilizar mais produtos pós-emergência no controlo das infestantes de folha larga. A AstraZeneca pôde, assim, aumentar a sua quota de mercado graças à promoção da sulcotriona e do nicossulfurão para misturas no tanque do pulverizador, em pós-emergência. Também em França, segundo um concorrente, as características menos favoráveis em termos ambientais da atrazina já permitiram que a AstraZeneca aumentasse a sua quota de mercado desta maneira. Convém referir igualmente que, de acordo com os documentos internos da AstraZeneca, o novo e promissor produto para controlo das infestantes de folha larga, mesotriona, será posicionado, entre outras, nas misturas com […]* ([67]). Será, por conseguinte, provável que a combinação específica pré-emergência mesotriona- […]* venha a compensar, em grande medida, as possíveis perdas nas vendas de atrazina devido ao cancelamento do registo (se este se verificar). Esta possibilidade é tanto maior na medida em os actuais fabricantes de atrazina genérica (ver *infra*) não têm uma clara alternativa à atrazina para oferecerem, em pré ou pós-emergência, enquanto a Syngenta tem.

(338) No que respeita às misturas de outras substâncias activas com a atrazina, o cancelamento do registo desta substância teria menos importância, dado existir um substituto aceitável: a terbutilazina. Muito embora se trate de um composto bastante antigo e já não esteja protegida por uma patente, a terbutilazina só foi introduzida no mercado do milho no início da década de 1990, exactamente por a atrazina ter sido proibida na Alemanha e em Itália. O espectro de controlo da terbutilazina é semelhante ao da atrazina, mas tem uma acção mais fraca. É menos susceptível de ser proibida nos herbicidas para o milho, em particular quando utilizada em misturas (a mistura das substâncias activas permite, geralmente, que os fabricantes controlem melhor as taxas de utilização efectivamente aplicadas pelos agricultores; motivo pelo qual a Novartis também decidiu vender a terbutilazina apenas em misturas, e não em produtos simples).

(339) Quanto à situação do metolacloro nos Países Baixos, a Novartis tenciona […]*. Como já referido na secção sobre o s-metolacloro, a estratégia da Novartis consiste em […]*. O s-metolacloro, por outro lado, é muito próximo do metolacloro, mas pode ser utilizado em dosagens muito mais baixas, tornando-se mais favorável para o ambiente. Não se prevêem problemas de registo em relação ao s-metolacloro.

(340) Em segundo lugar, as partes afirmam que existem vários fabricantes de genéricos interessados em algumas das suas substâncias activas já não protegidas por patentes, em particular a atrazina, a terbutilazina, o acetocloro e a dicamba, sendo provável que os genéricos façam concorrência ao metolacloro, dado que em breve deixará de estar protegido por patente.

(341) O impacto dos produtos genéricos na carteira de herbicidas para o milho das partes restringe-se principalmente a duas substâncias activas: a atrazina e a terbutilazina. A empresa israelita Makhteshim e a dinamarquesa Cheminova são fabricantes muito conhecidos de genéricos. Segundo alguns concorrentes, porém, o impacto real destes produtos genéricos é bastante baixo. A atrazina é sobretudo usada em França e a sua utilização está proibida ou restringida em muitos outros países. Quanto à situação em França, são de referir as supramencionadas instruções dadas pela Novartis à sua sucursal nacional neste país: […]*. Estas instruções não apontam no sentido de que a entrada de genéricos constitua um factor substancial de perturbação, no que respeita à Novartis. Dado que a terbutilazina é sobretudo utilizada em produtos combinados, pensa-se que o impacto da terbutilazina genérica «simples» será baixo. De facto, a Novartis só vende terbutilazina em formulações de produtos previamente misturados — isto é, combinados com outras substâncias activas.

(342) Além disso, o simples facto de os fabricantes de genéricos produzirem (ou estarem em condições de produzir) um ingrediente activo não significa que possam vender o seu produto no EEE. Foi o caso muito evidente da atrazina, que já não está registada na Alemanha, Itália e Países Baixos. Acresce que a protecção jurídica dos dados de registo também pode, complementarmente à protecção da patente, impedir a concorrência: o sistema de registo da UE (para a substância activa) ou os sistemas de registo nacionais (para o produto) costumam

([67]) […]*

proteger os dados durante cinco a 10 anos a contar da data de registo. Na Alemanha, por exemplo o conjunto de dados de registo da terbutilazina, apesar de o produto já não estar protegido por uma patente, continua a gozar dessa protecção jurídica, o que impede a concorrência dos genéricos em relação a esta substância.

(343) Outro exemplo é o do acetocloro, que deverá tornar-se uma das principais substâncias herbicidas na Europa (como já foi dito). Até à data, só uma parceria entre a AstraZeneca e a Monsanto conseguiu obter o registo de um herbicida para milho com acetocloro em Espanha (1993, para dois produtos) e em França (1999, para um produto que contém o protector ([68]) diclormida, registado apenas pela AstraZeneca). Embora o acetocloro já não esteja protegido por uma patente, o sistema comunitário de registo das substâncias activas protege os dados respectivos durante um período de 10 anos. Os conjuntos de dados de registo dos protectores também gozam dessa protecção de dados.[…]* ([69]). Em consequência, até agora, nenhum fabricante de genéricos à base de acetocloro conseguiu registar os seus produtos no EEE, nem, aliás, qualquer dos outros concorrentes baseados na investigação e desenvolvimento. Por isso, como as partes reconhecem, no EEE os genéricos não fazem concorrência ao acetocloro. Em suma, o facto de um produto deixar de estar protegido por uma patente e de existirem fabricantes de genéricos da substância activa não implica que estes produtos possam ser vendidos na Europa.

(344) No caso da dicamba, os seus dados ainda estão protegidos na maioria dos principais países produtores de milho. Em França, por exemplo, os dados de registo estão protegidos até 2006 e na Alemanha até 2009. Dado que os procedimentos de registo da dicamba genérica são particularmente exigentes em França e na Alemanha ([70]) (os dois maiores mercados), a entrada dos fabricantes de genéricos é pouco provável. A Itália constitui uma excepção no que diz respeito à protecção de dados. Neste país, os primeiros produtos supostamente originários de fabricantes de genéricos foram introduzidos no mercado em 1999. Há, no entanto, várias estratégias em campo visando limitar o impacto resultante de a dicamba ter deixado de estar protegida por uma patente. […]*. Uma vez que a Novartis irá utilizar cada vez mais a dicamba em produtos misturados, o puro e simples cancelamento do registo da dicamba simples poderia ser uma forma eficaz de impedir a concorrência da dicamba genérica. Os procedimentos de registo desta última são particularmente exigentes em França, Alemanha (os dois maiores mercados) e Áustria. Prevê-se […]* ([71]).

(345) Em terceiro lugar, as partes referem não ter direitos exclusivos sobre vários dos seus principais produtos. Como se disse, o registo do acetocloro na Europa é partilhado pela AstraZeneca e a Monsanto. Além disso, a Novartis compra dicamba à BASF, que, segundo as partes, tenciona lançar um produto próprio à base de dicamba na Europa. Embora esta última afirmação esteja correcta, é pouco provável que este produto altere substancialmente a posição da Syngenta no segmento dos herbicidas para infestantes de folha larga utilizados em pós-emergência ([72]). Além disso, tal como já explicado, a entidade resultante da concentração também tem estratégias de substituição da dicamba e contará com produtos alegadamente superiores neste segmento (sulcotriona, […]*). No que se refere ao acetocloro, a investigação de mercado mostrou a força da AstraZeneca em comparação com a Monsanto ([73]) (ver *supra*).

(346) Em quarto lugar, as partes alegam que vários concorrentes irão lançar novos produtos num futuro próximo, enquanto apenas a AstraZeneca, e não a Novartis, irá introduzir novos produtos. Estas últimas afirmações não devem ser tidas em conta. Em primeiro lugar, não atendem ao facto de alguns produtos fortes, há pouco tempo introduzidos em alguns países do EEE, estarem a ser progressivamente introduzidos nos restantes países (acetocloro e s-metolacloro). Em segundo lugar, um dos novos produtos da AstraZeneca, a mesotriona, será futuramente um produto fundamental no mercado dos herbicidas para o milho.

(347) As partes afirmam que os concorrentes descobriram, introduziram recentemente ou lançarão num futuro próximo, os seguintes herbicidas para o milho: isoxaflutol (Aventis, 1998), isoxaclortol (Aventis, 2003), foramsulfurão (Aventis, 2003), flufenacete (Bayer, 1999), amicarbazona (Bayer, 2002), imazamox (American Cyanamid, 2000), cicloxidime (BASF, 2001), diflufenzopir (BASF, 2002/3) e tritossulfurão (BASF, 2003).

(348) Com a eventual excepção do isoxaflutol, as perspectivas destes produtos não permitem concluir que as empresas produtoras serão capazes de desafiar a posição de mercado da Syngenta ([74]), o mesmo acontecendo, aliás,

([68]) Protectores são substâncias químicas utilizadas em combinação com substâncias activas herbicidas, a fim de reduzir a fitotoxicidade destas últimas para níveis aceitáveis na agricultura moderna. Nem todas as substâncias herbicidas exigem a utilização de um protector, mas o acetocloro e o metolacloro necessitam.

([69]) […]*

([70]) Resposta da N a 4ph2, q67; estratégia da Novartis para a dicamba, quando este produto deixar de estar protegido por uma patente, na Europa Ocidental.

([71]) […]*.

([72]) [Segredo comercial da BASF]*

([73]) [Segredo comercial da Monsanto]*

([74]) [Segredo comercial da Aventis]* [segredo comercial da Bayer]* [segredo comercial da BASF]* [segredo comercial da Dow]*

com as perspectivas dos produtos já estabelecidos dos concorrentes ([75]). Estas duas conclusões resultam da cuidadosa comparação entre as projecções das receitas de cada um dos produtos em causa (fornecidas pelos concorrentes) e os níveis de vendas existentes. Embora as partes aleguem que os supramencionados produtos dos concorrentes, em preparação, têm muitas potencialidades — por exemplo, as perspectivas do foramsulfurão seriam tão boas como as do nicossulfurão — a Comissão considera necessário atribuir a devida relevância às estimativas internas dos concorrentes, pois são estes provavelmente quem melhor conhece as características e o potencial de vendas dos produtos, em especial, por estes ainda estarem em desenvolvimento.

(349) Quanto ao isoxaflutol (Aventis), trata-se, na verdade, de um produto muito forte. Como se disse na secção sobre o controlo das infestantes, o isoxaflutol permite um excelente controlo das infestantes de folha larga em pré-emergência. As partes alegam que o produto conquistou [5-10]* % do mercado da UE nos primeiros dois anos e que a sua quota de mercado continuará a crescer rapidamente, dado ter sido introduzido recentemente. Segundo os valores das vendas fornecidos pela Aventis, o isoxaflutol obteve em 1999 uma quota de mercado de [5-10]* %, nos países produtores de milho representativos, França, Alemanha e Itália. Neste aspecto, até é surpreendente que, em 1999, as quotas de mercado conjuntas da AstraZeneca e da Novartis apenas tenham diminuído muito moderadamente em comparação com o ano anterior: de [40-50]* % para [40-50]* %, a nível do EEE. Embora as projecções das receitas da Aventis para 2003 confirmem que a quota de mercado do isoxaflutol ainda tem possibilidades de crescer [segredo comercial da Aventis]*, deve constatar-se que três quintos do seu potencial já se concretizaram até 1999. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes sustentam que este último valor subestima fortemente as potencialidades do isoxaflutol. Por esta razão, a Comissão pediu à Aventis que confirmasse novamente as suas declarações e verificasse se a recente evolução durante a campanha de 2000 não justificaria um ajustamento das expectativas de mercado em relação ao produto. A Aventis não viu, todavia, quaisquer motivos para rever as previsões de vendas que fornecera anteriormente.

(350) De qualquer modo, a questão de saber se o isoxaflutol conseguirá ou não concretizar todo o seu potencial depende de várias incógnitas. Na verdade, a mudança estrutural do sector, que terá lugar se a operação de concentração proposta pelas partes se concretizar, será provavelmente o factor mais importante neste aspecto: é pouco provável que o isoxaflutol ou os outros produtos novos dos concorrentes consigam fazer frente à força individual ou conjunta da gama de produtos da Syngenta. A forte presença da Syngenta nos quatro segmentos do controlo de infestantes (com base nas suas substâncias activas acetocloro, s-metolacloro, nicossulfurão, sulcotriona, mesotriona) confere à Syngenta a flexibilidade necessária para recomendar misturas no tanque do pulverizador e desenvolver misturas pré-preparadas que se tornem líderes de mercado, ocupando o espaço que muitos dos produtos (novos ou existentes) dos concorrentes poderiam vir a ocupar. Do mesmo modo, a forte presença das substâncias activas da Syngenta nos quatro segmentos do controlo de infestantes, conferir-lhe-á um poder substancial face à cadeia de distribuição.

(351) Este cenário é, na verdade, o mesmo que também traçam muitos dos inquiridos, tanto clientes como concorrentes. Segundo um concorrente, a sua carteira inigualável e «sem precedentes» no sector do milho conferirá à Syngenta a flexibilidade necessária para criar produtos simples e de mistura que liderem o mercado, suficientemente fortes para permitir que a Syngenta ofereça pacotes de produtos (incluindo sementes) aos distribuidores e agricultores, utilizando alguns dos produtos principais para promover os produtos novos ou inferiores.

(352) Nas próximas secções descrever-se-á mais pormenorizadamente em que medida uma forte gama de produtos poderá conferir à Syngenta uma posição excepcional no mercado dos herbicidas para o milho

Eventuais combinações (futuras) de produtos

(353) A sua carteira única no sector do milho conferirá à Syngenta a flexibilidade necessária para fazer novas combinações de produtos que se tornem líderes de mercado. Os concorrentes mencionam, normalmente, as seguintes combinações como sendo as mais importantes.

(354) A existência de várias combinações de produtos promissoras leva a que possam ser oferecidas soluções de largo espectro tanto para as aplicações pré-emergência como para as aplicações pós-emergência. A combinação de sulcotriona, o melhor produto de controlo de infestantes de folha larga em pós-emergência, com o metolacloro (e possivelmente com a atrazina ou a terbutilazina) proporcionaria um notável controlo de largo espectro para as aplicações em pré e pós-emergência. As possibilidades da mesotriona em combinação com o s-metolacloro […]* oferecem igualmente um excelente controlo de largo espectro (por exemplo, em substituição da atrazina, como foi aprofundadamente analisado na secção sobre a atrazina em França). O nicossulfurão, reputado

([75]) [Segredo comercial da Aventis]*[Segredo comercial da BASF]*[Segredo comercial da DuPont]*[Segredo comercial da Dow]*[Segredo comercial da American Cyanamid]*[Segredo comercial da Monsanto]*

como o graminicida pós-emergência mais forte, é considerado por muitos concorrentes como um componente muito bom para as misturas com o metolacloro (s-metolacloro), a atrazina ou a terbutilazina ([76]).

(355) A melhor solução para o controlo de infestantes, em pós-emergência, será a mistura pré-preparada de nicossulfurão com sulcotriona. Ela oferece uma solução completa contra todas as gramíneas e infestantes de folha larga. O mesmo se aplica à combinação do nicossulfurão com a recém-desenvolvida mesotriona, um excelente herbicida de folha larga para utilização em pré ou pós-emergência ([77]).

(356) Outras combinações fortes, envolvendo apenas os produtos das partes, seriam as seguintes: atrazina-acetocloro (controlo de largo espectro, pré-emergência), atrazina-s-metolacloro (controlo de largo espectro, pré-emergência), atrazina-sulcotriona (controlo de largo espectro, tanto em pré como em pós-emergência), prossulfurão-nicossulfurão (controlo de largo espectro, pós-emergência) e piridato-nicossulfurão (controlo de largo espectro, pós-emergência).

(357) Esta situação mostra que, tanto no segmento pré-emergência como no segmento pós-emergência, a Syngenta disporá de uma gama de produtos «ideal», que abrange totalmente a acção de controlo das gramíneas e das infestantes de folha larga, tanto em pré-emergência como em pós-emergência. Confrontados com um tão grande número de produtos eficazes, de largo espectro e ampla aplicação, os concorrentes da Syngenta terão dificuldade em vender os seus produtos de espectro mais reduzido.

(358) A gama de produtos à disposição dos concorrentes é muito menos importante do que a da nova entidade. No segmento pré-emergência, a BASF não possui nenhum composto com uma ampla acção contra as infestantes de folha larga. A gama de produtos da BASF seria muito mais competitiva se tivesse acesso a um componente de mistura que complementasse a acção essencialmente graminicida da sua substância activa dimetenamida. Os únicos componentes tecnicamente viáveis para se misturarem com a dimetenamida, e com acção contra as infestantes de folha larga, seriam a atrazina (Novartis/genérico), a terbutilazina (Novartis/genérico), o isoxaflutol (Aventis) e a pendimetalina (AmCy). Do ponto de vista do preço e da eficácia, as duas substâncias activas da Novartis seriam, na verdade, as mais adequadas, ao passo que o isoxaflutol (Aventis) e a pendimetalina (AmCy) não são as opções ideais, nomeadamente devido a alguns problemas de fitotoxicidade.

([76]) […]*
([77]) […]*

(359) O produto isoxaflutol da Aventis, um herbicida de largo espectro utilizado em pré-emergência, beneficiaria claramente de uma combinação com substâncias activas que permitissem um amplo controlo das gramíneas. A gama de produtos da Monsanto ficaria reforçada se o acetocloro fosse associado à atrazina ou à terbutilazina em formulações de misturas pré-preparadas (atrazina para a França, Espanha, Portugal ou Grécia; terbutilazina para a Itália e a Alemanha, onde a atrazina não está registada). A gama de produtos da DuPont situa-se principalmente no segmento pós-emergência e não tem, efectivamente, uma presença comparável no segmento dos herbicidas pré-emergência.

(360) A gama de produtos à disposição dos concorrentes no segmento pós-emergência também é muito menos importante do que a da nova entidade. Os produtos da BASF contra as infestantes de folha larga, à base de bentazona e de uma mistura de bentazona com dicamba, necessitam de se combinar com um componente que permita um controlo total das gramíneas. A melhor opção para tais misturas é o nicossulfurão, devido à sua eficácia no segmento dos graminicidas pós-emergência. De facto, na Alemanha, está a ser comercializada uma mistura de bentazona e nicossulfurão. Outro componente possível para misturas com a bentazona seria o rimsulfurão da DuPont, mas esta mistura é alegadamente menos atractiva do que a da bentazona com o nicossulfurão.

(361) O herbicida para infestantes de folha larga pós-emergência da Aventis — o bromoxinil — adequa-se idealmente à combinação com a terbutilazina (Novartis/genérico) para aumentar o seu controlo das ditas infestantes. O produto pós-emergência de largo espectro foramsulfurão carece de controlo residual, problema que poderia ser resolvido mediante a sua combinação com as seguintes substâncias (do componente mais atractivo para o menos atractivo): atrazina (Novartis/genérico), mesotriona (AstraZeneca), terbutilazina (Novartis/genérico), dicamba (Novartis), metosulam/flutiamida (Bayer) e piridato (Novartis). O foramsulfurão poderia permitir um maior controlo das infestantes de folha larga se fosse combinado com a mesotriona (AstraZeneca), a sulcotriona (AstraZeneca) ou o prossulfurão (Novartis) (também mencionados por ordem descendente de atractividade). A gama de produtos da Monsanto situa-se principalmente no segmento pré-emergência e não tem uma presença comparável nos herbicidas pós-emergência. A gama de produtos da DuPont na Alemanha revela uma lacuna nos herbicidas pós-emergência com actividade residual; em Itália, a DuPont seria beneficiada se tivesse acesso a produtos pré-emergência e a um composto contra as infestantes de folha larga pós-emergência com um modo de acção diferente dos compostos actualmente existentes na sua gama.

(362) Existem vários acordos de desenvolvimento e cooperação entre os concorrentes e a Novartis ou a AstraZene-

ca. Alguns concorrentes mostraram também um interesse concreto na combinação dos seus produtos com produtos da Novartis ou da AstraZeneca em formulações pré-preparadas ([78]). Tendo em conta a gama de produtos muito completa de que a Syngenta disporá «internamente» (soluções pré-emergência e pós-emergência, graminicidas, herbicidas de largo espectro e herbicidas para infestantes de folha larga, com vários modos de acção), é provável que a nova entidade procure combinar, em primeiro lugar, as suas próprias moléculas. Esta evolução afectaria negativamente a competitividade dos concorrentes que agora têm acordos de cooperação com as partes, ou que estão interessados em celebrar tais acordos, pois as possibilidades de combinarem os seus produtos com os de outros concorrentes são limitadas em número e em âmbito. Vários concorrentes manifestaram o receio de que a Syngenta recuse o acesso às suas moléculas mais importantes, o que reforçaria ainda mais a sua posição no mercado. Na verdade, alguns dos concorrentes declararam que o acesso às substâncias activas da Syngenta é essencial para poderem competir ([79]).

(363) Do mesmo modo, tendo em conta a gama de produtos eficazes e de largo espectro da Syngenta, é provável que a estratégia de retirar os produtos herbicidas simples do mercado seja uma estratégica eficaz e atractiva para «isolar» e subtrair utilidade aos produtos dos concorrentes destinados a utilização pelos agricultores em misturas no tanque do pulverizador. Esta estratégia afectará também negativamente a competitividade dos concorrentes. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes sustentam que estas afirmações não têm qualquer fundamento. Mesmo nos casos em que uma estratégia de aposta nas misturas fosse tecnicamente viável, ela não faria sentido de um ponto de vista económico, pois as misturas pré-preparadas seriam mais caras e o abandono dos produtos simples conduziria à perda de quota de mercado. Embora estes argumentos sejam aplicáveis às empresas com uma posição concorrencial normal, não se aplicam necessariamente a uma empresa que, em virtude da sua forte posição de mercado e da sua carteira de produtos excepcionalmente vasta, está em condições de promover lucrativamente essa estratégia. Ainda que restem algumas possibilidades aos concorrentes de combinarem os seus produtos com os de outros concorrentes, estas serão limitadas e envolverão custos económicos de transacção que a entidade resultante da concentração não terá de suportar. Recorde-se, a este respeito, que o incentivo para que a nova entidade adopte a estratégia das misturas é reforçado pelo facto de, como se disse antes, o desenvolvimento de misturas pré-preparadas ser uma forma eficaz de prolongar o estatuto de protecção dos produtos individuais que deixaram de estar protegidos por uma patente.

([78]) [Segredo comercial da Aventis]* [segredo comercial da BASF]* [segredo comercial da Bayer]*

([79]) [Segredo comercial da American Cyanamid]* [Segredo comercial da Monsanto]* O acesso a produtos genéricos, pelo menos desde que estejam registados, é uma questão pouco significativa na medida em que existe uma ampla disponibilidade de opções de fornecimento e de conjuntos de dados de registo. Não é esse o caso, todavia, da terbutilazina na Alemanha, onde a Novartis é a única empresa que possui um registo.

Distribuição

(364) A variedade e a força da gama de produtos da Syngenta em todos os segmentos serão únicas entre as empresas que concorrem no mercado dos herbicidas para o milho. Este facto permitirá à Syngenta promover campanhas muito poderosas de comercialização dos produtos, concebidas de modo a que os agricultores passem a adquirir todos ou quase todos os seus herbicidas a esta empresa. Um exemplo desta abordagem consistiria em utilizar as já fortes posições que o metolacloro (s-metolacloro), a atrazina, o acetocloro, a sulcotriona (mesotriona) e o nicossulfurão ocupam no mercado para desenvolver «pacotes de produtos». Neste aspecto, a substituição estratégica do metolacloro pelo s-metolacloro e da sulcotriona pela mesotriona tem também um papel claro a desempenhar ([80]).

(365) A variedade dos seus produtos reforçará a capacidade futura da Syngenta para propor à distribuição e aos agricultores diferentes gamas de produtos que, de facto, fornecem soluções agronómicas muito semelhantes. Um exemplo dessa abordagem consistiria em oferecer uma marca à base de acetocloro e atrazina a um grupo de distribuidores e uma marca com metolacloro e atrazina a outro grupo. Os dois produtos são compostos por substâncias activas diferentes, que permitem a cada um dos distribuidores promover um produto «único», embora o resultado no terreno seja quase idêntico. Uma tal segmentação do mercado é um mecanismo poderoso para reduzir a concorrência de preços entre os distribuidores, característica que estes últimos, grandes ou pequenos, muito apreciam. A obtenção de preços mais elevados aumenta a margem de lucro dos distribuidores e dá-lhes mais uma forte motivação para favorecerem a promoção das soluções da Syngenta em desfavor das outras empresas que comercializam herbicidas para o milho.

(366) É, pois, provável que ela opte por essa via. Em termos de estratégias de preços, […]* ([81]). Note-se, a este respeito, que os distribuidores, que normalmente também dão conselhos (solicitados ou não) aos agricultores sobre os produtos que devem utilizar e as respectivas combinações, exercem uma grande influência. Uma estratégia de preços que pode ser utilizada é a da segmentação dos preços através da utilização de diferentes marcas e/ou rótulos ou ainda de diferentes formulações procurando seduzir os agricultores com valores económicos aparen-

([80]) […]*

([81]) […]*

temente diferentes. Embora a AstraZeneca sustente que esta estratégia de preços permite que as marcas penetrem nos diversos segmentos de mercado, ao mesmo tempo que produzem a melhor rentabilidade económica para o cliente e para a AstraZeneca, é provável que uma empresa com uma cobertura tão incontestada dos principais produtos para infestantes como a Syngenta terá de ou poderá recorrer — ou será tentada a recorrer — a determinadas estratégias de comercialização (combinações, marcas, preços) com o único objectivo de aumentar os lucros, restando apenas aos clientes pagar preços mais elevados.

Conclusão sobre os herbicidas para o milho

(367) Com base nos elementos apresentados, em especial as elevadas quotas de mercado que terá a nova entidade, o facto de esta entidade ser, em geral, pelo menos […]* vezes maior do que o seu concorrente mais próximo e a presença forte e constante dos produtos das partes nos quatro segmentos do mercado de herbicidas para o milho (pré-emergência e pós-emergência, controlo das gramíneas e das infestantes de folha larga), a Comissão conclui que a operação notificada conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado de herbicidas para o milho, pelo menos em França, Alemanha, Países Baixos e Bélgica.

HERBICIDAS PARA CEREAIS

(368) O mercado dos herbicidas para cereais é, em termos de valor, o mercado mais importante de herbicidas selectivos. Em 1998, o volume de negócios dos herbicidas para cereais no EEE atingiu cerca de […]* euros, num mercado total de herbicidas selectivos a nível do EEE que representa cerca de […]* euros. Os três principais mercados nacionais de herbicidas para cereais são a França ([…]* euros), a Alemanha ([…]* euros) e o Reino Unido ([…]* euros).

(369) As partes estimam ter, no mercado dos herbicidas para cereais do EEE, uma quota de [10-20]* % (N [10-20]* % + AZ [0-5]* %) com vendas de […]* euros. Essa quota de mercado pode apresentar variações, para mais, nos mercados nacionais, chegando a atingir [30-40]* % em Portugal e na Grécia e [30-40]* % em Itália. A Aventis é actualmente líder de mercado com vendas no EEE de […]* euros e uma quota de mercado a nível do EEE de [30-40]* % (variando entre [10-20]* % na Dinamarca e [50-60]* % em Portugal). É provável que estes valores diminuam futuramente pois, como condição para a criação da Aventis em 1999, as empresas participantes na operação de concentração (Rhône-Poulenc e Hoechst) comprometeram-se a conceder uma licença a outro produtor para o fabrico do seu importante ingrediente activo IPU (os produtos baseados neste ingrediente activo correspondem a cerca de [30-40]* % do total de vendas de herbicidas para cereais da Aventis) ([82]).

(370) As quotas de mercado atrás apresentadas em relação ao mercado de herbicidas para cereais no seu conjunto, não sugerem, só por si, a existência de um problema de concorrência. No entanto, foram suscitados vários problemas durante a investigação de mercado. Um número bastante grande de distribuidores declarou que as partes poderiam obter uma posição forte no controlo pós-emergência das infestantes gramíneas das culturas cerealíferas, uma vez que iriam reunir dois dos três produtos principais, designadamente o Grasp/Achieve da AstraZeneca (baseado na substância activa tralkoxidin) e o Topik da Novartis (à base de clodinafop), sendo o terceiro produto o Puma/Proper da Aventis (à base de fenoxaprope).

(371) No segmento do controlo das gramíneas (ou seja, dos graminicidas e dos herbicidas de largo espectro combinados), os países em que as partes teriam, na verdade, quotas de mercado elevadas seriam Portugal com [30-40]* % (N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), Espanha com [30-40]* % (N [20-30]* % + AZ [5-10]* %), Países Baixos com [30-40]* % (mas sem sobreposições), Grécia com [30-40]* % (N [30-40]* % + AZ [0-5]* %) e Itália com [40-50]* % (N [40-50]* % + AZ [0-5]* %). A um nível mais específico, as partes obteriam posições fortes no sector dos graminicidas em Espanha ([30-40]* %; N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), Portugal ([30-40]* %; N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), Grécia ([30-40]* %; N [30-40]* % + AZ [0-5]* %), Bélgica ([40-50]* %; sem sobreposições), França ([40-50]* %; sem sobreposições), Países Baixos ([50-60]* %, sem sobreposições) e Itália ([50-60]* %; N [50-60]* % + AZ [0-5]* %).

(372) A investigação de mercado revelou que o Topik da Novartis será o principal produto da carteira da nova entidade, com vendas muito superiores às do Grasp e ainda em crescimento. O Grasp, em contrapartida, está a perder vendas rapidamente. De 1998 a 1999, perdeu […]* das suas vendas e prevêem-se novas perdas. Embora o Grasp vá causar alguma sobreposição em muitos países, é pouco provável que, com a criação da nova entidade, as pressões competitivas que se fazem sentir sobre o Topik diminuam efectivamente.

([82]) No processo IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), existiam sérias dúvidas quanto à posição das partes participantes na concentração na produção de herbicidas à base de isoproturão (IPU), simples ou misturado com outras substâncias activas [IV/M.1378 Hoechst/Rhône Poulenc (Aventis), ponto 31].

(373) Além disso, a Aventis introduzirá em 2001/2002 o novo graminicida pós-emergência iodossulfurão, que se diz ser extremamente eficiente contra o Lolium, um importante infestante contra o qual são utilizados os graminicidas em Itália. Este composto é mais eficaz contra o Lolium do que o clodinafop (Topik) e o tralkoxidin (Grasp). Prevê-se que a Aventis introduza o iodossulfurão em formulações simples, bem como em misturas com a sua substância activa fenoxaprope.

(374) Por último, no domínio da protecção das culturas cerealíferas, há muito poucos produtos que sejam estritamente herbicidas pré-emergência; a maior parte dos herbicidas pré-emergência também pode ser aplicada em pós-emergência e, como tal, exerce uma concorrência considerável aos herbicidas utilizados apenas em pós-emergência, como o Topik.

(375) Com base nos elementos supramencionados, é pouco provável que, em resultado da operação de concentração, surja uma posição dominante no mercado dos herbicidas para cereais.

HERBICIDAS PARA A BATATEIRA

(376) Em 1998, o volume de negócios dos herbicidas para a batateira a nível do EEE ascendeu a cerca de […]* euros. Os quatro mercados nacionais mais importantes neste sector são a Alemanha ([…]* euros), o Reino Unido ([…]* euros), os Países Baixos ([…]* euros) e a França ([…]* euros).

(377) As partes estimam que, em 1998, a sua quota do mercado de herbicidas para a batateira no EEE se elevava a [30-40]* % (N [0-5]* % + AZ [20-30]* %), com vendas de […]* euros, tendo quotas de mercado superiores a [20-30]* % na Irlanda ([20-30]* % — AZ [20-30]* % + N [0-5]* %), Espanha ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Grécia ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [0-5]* %), Áustria ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Alemanha ([30-40]* % — tudo AZ), Países Baixos ([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]* %) e França ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [5-10]* %). Em declarações posteriores, as partes apresentaram as quotas de mercado relativas a 1999. Nesse ano, tiveram quotas de mercado conjuntas superiores a [20-30]* % e uma sobreposição em Espanha ([20-30]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Áustria ([30-40]* % — AZ [20-30]* % + N [5-10]* %), Países Baixos ([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]* %) e França ([50-60]* % — AZ [40-50]* % + N [5-10]* %) ([83]).

(378) O principal concorrente em 1998 era a Bayer, com uma quota de mercado no EEE de [20-30]* % e quotas de mercado de [40-50]* % na Grécia, [40-50]* % na Áustria, [30-40]* % na Irlanda, [30-40]* % na Dinamarca, em Espanha e na Suécia, [30-40]* % na Bélgica, [20-30]* % em Itália, [20-30]* % em França, [20-30]* % nos Países Baixos, [20-30]* % em Portugal e [10-20]* % no Reino Unido. Outros importantes concorrentes eram a Aventis com uma quota de mercado no EEE de [5-10]* %, [30-40]* % na Dinamarca, [10-20]* % em Espanha, [10-20]* % em Portugal, [10-20]* % em França, [10-20]* % na Grécia, [10-20]* % nos Países Baixos, [10-20]* % no Reino Unido, e a DuPont com uma quota de mercado de [5-10]* % no EEE, [10-20]* % na Alemanha, [10-20]* % na Áustria e nos Países Baixos, e [5-10]* % no Reino Unido.

(379) Os produtos das partes neste mercado são herbicidas de largo espectro ou graminicidas. Os produtos de largo espectro da Novartis baseiam-se nos ingredientes activos metobromurão, terbutrina, prometrina e terbutilazina. Estes produtos equivalem a [5-10]* % do total de vendas de herbicidas de largo espectro para a batateira na UE, em 1999. No sector dos graminicidas, a Novartis tem produtos (Agil/Falcon) baseados no ingrediente activo propaquizofop, que, segundo esta empresa, corresponde a [0-5]* % das vendas de graminicidas para a batateira na UE, uma vez que só são utilizados na batateira em Itália (ver *infra*, porém). O principal produto de largo espectro da AstraZeneca é o Boxer/Defi, baseado no ingrediente activo prosulfocarb. Este produto, por si só, equivale a [20-30]* % das vendas de herbicidas de largo espectro para a batateira na UE, sendo cinco outros produtos responsáveis por mais [5-10]* % das vendas neste segmento. No sector dos graminicidas, a AstraZeneca tem um produto (Fusilade), baseado no ingrediente activo fluazifope-P-butilo, que corresponde a [10-20]* % das vendas de graminicidas para a batateira no EEE.

(380) As partes alegaram na notificação que a maior parte das vendas da Novartis se baseia num ingrediente activo (metobromurão), que foi progressivamente retirado do mercado em 1999. Contudo, em declarações posteriores, as partes afirmam que o metobromurão (e as formulações nele baseadas) será retirado em 2000. Os produtos à base de metobromurão foram vendidos, em 1999, na Áustria, Bélgica, França, Itália e Países Baixos, fazendo com que as partes tenham quotas de mercado muito ele-

([83]) As partes alegaram numa declaração posterior que as quotas de mercado da AstraZeneca na Grécia e na Irlanda apresentadas na notificação incluíam erradamente vendas de herbicidas não selectivos, pelo que as partes não teriam, nestes dois países, uma quota de mercado conjunta superior a [20-30]* %.

vadas na Bélgica e em França ([50-60]* % e [50-60]* %). Nestes dois países, tanto a AstraZeneca como a Novartis só venderam produtos no segmento de largo espectro, em que as partes estimam ter tido [60-70]* % na Bélgica e [60-70]* % em França. Atendendo às quotas de mercado muito elevadas, ainda por cima concentradas num segmento de mercado, pode concluir-se que, com a continuação das vendas de produtos à base de metobromurão, a operação de concentração conduziria à criação de uma posição dominante nos mercados de herbicidas para a batateira da Bélgica e da França.

GRAMINICIDAS PÓS-EMERGÊNCIA PARA A BATATEIRA

(381) Há também um problema no mercado dos graminicidas pós-emergência para a batateira na Dinamarca. O produto Agil da Novartis está registado para utilização na batateira neste país, mas a Novartis não menciona quaisquer vendas de Agil no sector da batata, atribuindo, pelo contrário, todas as vendas deste produto na Dinamarca a outras culturas (oleaginosas e beterraba sacarina). Por outro lado, as partes indicaram que a AstraZeneca, obteve com o Fusilade [60-70]* % das vendas no segmento das graminicidas do mercado dinamarquês. As partes afirmam que os restantes [30-40]* % estão ocupados pelo produto Gallant da Dow, baseado no ingrediente activo haloxifope. No entanto, o Gallant não está registado para utilização na batateira na Dinamarca e não existe qualquer outro produto semelhante (graminicida pós-emergência) registado neste país. Por isso, mesmo que a suposição da Novartis de que os agricultores dinamarqueses ainda não utilizam o Agil como herbicida para a batateira esteja correcta, a operação de concentração proposta não deixaria aos agricultores qualquer alternativa aos produtos da Syngenta no segmento dos graminicidas pós-emergência.

(382) Os documentos internos da AstraZeneca mostram que já poderá haver menos concorrência no mercado dos graminicidas pós-emergência do que em muitos outros mercados de produtos de protecção das culturas. […]*

(383) As partes indicaram os melhores produtos para controlar gramíneas específicas no sector da batata. A Novartis refere que, no caso das gramíneas *Agropyron repens*, *Cynodon dactylon*, *Sorghum halepense*, *Digitaria sanguinalis* e *Echinochloa crus galli* o melhor produto é o Agil/Falcon ou o Fusilade. A AstraZeneca afirma que para as gramíneas *Agropyron repens*, *Cynodon dactylon*, *Sorghum halepense*, *Avena fatua* e *Alepecurus myosuroides* o melhor produto é o Agil/Falcon ou o Fusilade. As partes consideram, portanto, que o Agil/Falcon e o Fusilade são produtos tecnicamente muito bons, em comparação com os produtos dos seus concorrentes.

(384) Além disso, o Fusilade é o graminicida pós-emergência mais bem sucedido no mercado europeu. Em documentos internos, a AstraZeneca estima que o Fusilade detém [40-50]* % das vendas globais deste tipo de graminicidas na Europa. Contudo, a investigação de mercado da Comissão revela que a quota do Fusilade está provavelmente mais próxima de [20-30]* % e a quota do Agil/Falcon ronda [10-20]* %. […]*.

(385) Vários dos inquiridos em diversos países, distribuidores, peritos agrónomos e organizações de agricultores, destacaram a posição muito forte com que a nova entidade ficaria nos mercados de graminicidas pós-emergência, em resultado da combinação do Fusilade com o Agil/Falcon.

(386) Por todas as razões referidas, designadamente o facto de os produtos das partes serem os únicos produtos registados na Dinamarca para utilização como graminicida na batateira, a operação notificada levará à criação ou ao reforço de uma posição dominante no mercado dinamarquês de graminicidas pós-emergência utilizados na batateira.

HERBICIDAS PARA A BETERRABA SACARINA

(387) Em 1998, o volume de negócios a nível do EEE no sector dos herbicidas para a beterraba sacarina foi aproximadamente de […]* euros. Os principais mercados nacionais de herbicidas para a beterraba sacarina são a Alemanha ([…]* euros), a França ([…]* euros) e a Itália ([…]* euros).

(388) No sector dos herbicidas para a beterraba sacarina do EEE, as partes estimam que em 1998 detinham uma quota de mercado de apenas [0-5]* %, com vendas de […]* euros. O único país onde a quota de mercado conjunta das empresas ultrapassa [10-20]* % é a Grécia ([20-30]* %).

(389) As quotas de mercado das partes na concentração não são, em si mesmas, motivo de preocupação. No entanto, como foi mencionado na secção sobre os herbicidas para a batateira, a Syngenta reuniria dois dos três produtos principais para o tratamento pós-emergência das gramíneas que atacam várias culturas, entre as quais a beterraba sacarina (o Fusilade da AstraZeneca e a Agil/Falcon da Novartis).

GRAMINICIDAS PÓS-EMERGÊNCIA PARA A BETERRABA SACARINA.

(390) Neste mercado, as partes teriam [50-60]* % no Reino Unido e [50-60]* % na Bélgica. As partes indicaram

ainda que na Dinamarca teriam uma quota conjunta de [60-70]* % (Fusilade [60-70]* %, Agil [0-5]* %), detendo o Gallant da Dow os restantes [30-40]* %.

(391) As partes indicaram os melhores produtos para controlar gramíneas específicas no sector da beterraba sacarina. A Novartis afirma que, para as gramíneas *Agropyron repens, Cynodon dactylon, Sorghum halepense, Digitaria sanguinalis* e *Echinochloa crus galli* o melhor produto é o Agil/Falcon ou o Fusilade. A AstraZeneca declara que, para as gramíneas *Agropyron repens, Avena fatua* e *Alepecurus myosuroides* o melhor produto é o Agil/Falcon ou o Fusilade. As partes consideram, portanto, que o Agil/Falcon e o Fusilade são produtos tecnicamente muito bons em comparação com os produtos dos seus concorrentes.

(392) Tal como referido, vários inquiridos de diferentes países, tanto distribuidores, como peritos agrónomos e organizações de agricultores, destacaram a posição muito forte que a nova entidade teria nos mercados de graminicidas pós-emergência em resultado da combinação do Fusilade e do Agil/Falcon. […]*

(393) Por todas as razões que precedem, a operação de concentração irá criar ou reforçar uma posição dominante no mercado dos graminicidas pós-emergência utilizados na beterraba sacarina no Reino Unido, Bélgica e Dinamarca.

HERBICIDAS PARA OLEAGINOSAS

(394) Em 1998, o volume de negócios a nível do EEE no sector dos herbicidas para oleaginosas atingiu cerca de […]* euros. Os dois principais mercados nacionais de herbicidas para oleaginosas são a França ([…]* euros), e a Alemanha ([…]* euros).

(395) A nível do EEE, as partes estimam que, em 1998, tiveram uma quota do mercado de herbicidas para oleaginosas no valor de [20-30]* % (N [10-20]* % + AZ [5-10]* %), com vendas de […]* euros e quotas de mercado superiores a [20-30]* % na Alemanha ([20-30]* %), Espanha ([20-30]* %), Itália ([20-30]* %) e França ([30-40]* %).

(396) Os produtos das partes no mercado de herbicidas para oleaginosas são os seguintes. A Novartis tem produtos herbicidas para infestantes de folha larga baseados nas substâncias activas piridato e clomazona, muito importantes na Alemanha onde obtiveram, em 1999, [30-40]* % deste segmento de mercado. A nível da UE, tiveram [20-30]* % deste segmento. Os produtos de largo espectro da Novartis baseiam-se nas substâncias activas dimetacloro, clomazona, tebutame e terbutrina. Estes produtos correspondem a [10-20]* % das vendas realizadas na UE, em 1999, de herbicidas de largo espectro utilizados nas culturas oleaginosas, apresentando importantes quotas de mercado em França ([30-40]* %) e Espanha ([10-20]* %) neste segmento. No sector dos graminicidas, a Novartis tem produtos […]* baseados no ingrediente activo propaquizafope e um outro (Dual) baseado no metolacloro. O Dual é responsável por [0-5]* % e o Agil/Falcon por [10-20]* % das vendas de graminicidas utilizados em culturas oleaginosas na UE. O Agil/Falcon tem uma quota de [20-30]* % deste segmento na Alemanha. A AstraZeneca não possui herbicidas para infestantes de folha larga utilizados nesta cultura. O principal produto de largo espectro da AstraZeneca é o Racer, baseado na fluorocloridona, que tem uma quota de [30-40]* % do segmento de largo espectro em Espanha. No sector dos graminicidas, a AstraZeneca tem o Fusilade, baseado no ingrediente activo fluazifope-P-butilo. O Fusilade corresponde a [10-20]* % das vendas de graminicidas utilizados em culturas oleaginosas no EEE, com quotas de [30-40]* % na Alemanha e [10-20]* % no Reino Unido. Examinando as quotas de mercado dos graminicidas no seu conjunto, as partes teriam [60-70]* % na Alemanha e [30-40]* % no Reino Unido.

A análise que precede mostra que não existem problemas de concorrência no mercado global dos herbicidas para oleaginosas, mas a situação dos graminicidas pós-emergência exige maior atenção.

GRAMINICIDAS PÓS-EMERGÊNCIA PARA CULTURAS OLEAGINOSAS.

(397) No mercado de graminicidas pós-emergência para culturas oleaginosas, as partes teriam uma quota de [60-70]* % na Alemanha, [50-60]* % no Reino Unido e [60-70]* % na Dinamarca. Um inquirido referiu uma preocupação especial relativamente ao mercado dinamarquês de graminicidas para colza, em que a quota de mercado das partes é superior a [50-60]* %, com os produtos Fusilade da AstraZeneca ([20-30]* %) e Agil da Novartis ([30-40]* %), sendo o Gallant da Dow (baseado no haloxifope) o único outro produto registado. As partes afirmam que, ao contrário da situação de outros países, onde há 6-7 herbicidas para gramíneas pós-emergência registados, a Dinamarca tem uma política restritiva de registo de novos produtos, quando já existe um certo número de boas opções no mercado. No entanto, como foi dito, também noutros países os distribuidores, peritos agrónomos e organizações de agricultores destacaram a posição muito forte com que a nova entidade ficaria nos mercados de graminicidas pós-emergência em resultado da combinação do Fusilade com o Agil/Falcon. […]*. As partes indicaram os melhores produtos para controlar determinadas gramíneas nas culturas oleaginosas. A Novartis afirma que para a infestante gra-

mínea *Agropyron repens* o Fusilade é o melhor produto, ao passo que a AstraZeneca diz que para as gramíneas *Agropyron repens, Avena fatua* e *Alepecurus myosuroides* o melhor produto é o Agil/Falcon ou o Fusilade. O Agil/ /Falcon e o Fusilade são, por isso, considerados pelas partes como produtos tecnicamente muito bons em comparação com os produtos dos seus concorrentes.

(398) A eliminação do Agil/Falcon como concorrente do Fusilade criará ou reforçará, portanto, uma posição dominante nos mercados de graminicidas pós-emergência utilizados em culturas oleaginosas na Dinamarca, Alemanha e Reino Unido.

HERBICIDAS PARA O ARROZ

(399) Na notificação, as partes afirmaram que a AstraZeneca não realizava quaisquer vendas de herbicidas para o arroz em França, enquanto que a Novartis tinha uma quota de mercado de [90-100]* % em 1997 e 1998. Contudo, um inquirido na investigação de mercado da Comissão afirmou que a AstraZeneca realizou vendas em França em 1996, 1997 e 1998. A AstraZeneca confirmou, em 10 de Maio de 2000, pouco antes de a comunicação de objecções ter de ser emitida, que a notificação não estava correcta no que respeitava a esta questão. Em consequência, a Comissão não pôde lançar uma investigação completa deste mercado. No entanto, atendendo às informações fornecidas pelas partes, a operação suscita, como se mostra mais adiante, algumas preocupações em termos de concorrência.

(400) Na notificação, foi dito que a dimensão do mercado de herbicidas para arroz em 1997 e 1998 equivalia a […]* euros. Segundo a AstraZeneca, o cultivo de arroz em França está limitado à zona da Camarga. A AstraZeneca afirma que o seu único produto herbicida para o arroz é o Ordram Stauffer (concentração 750 g/l), baseado no ingrediente activo molinato. As vendas do ex-fabricante AstraZeneca em 1998 elevaram-se a […]* euros e em 1999 a […]* euros. De acordo com a AstraZeneca, o molinato está disponível sob a forma de genérico em França e as vendas do molinato genérico pela Sipcam são estimadas em […]* euros, tanto em 1998 como em 1999. A AstraZeneca também alega que a dimensão total do mercado indicada na notificação estava errada, corrigindo a sua estimativa para aproximadamente […]* euros a nível do utilizador final e de […]* euros ao nível do ex-fabricante. A quota de mercado da AstraZeneca rondaria, assim, [10-20]* % em 1998 e [10-20]* % em 1999.

(401) As vendas da Novartis relativas aos seus produtos Sofit e Setoff ascenderam a cerca de […]* euros em 1998, dando-lhe uma quota de mercado de [40-50]* %, segundo a estimativa revista da dimensão total do mercado, embora a notificação indicasse uma dimensão de mercado de [90-100]* %. Contudo, as partes afirmam que esta quota diminuiu na sequência do registo do produto Gulliver, da DuPont, e em 1999 as vendas da Novartis ficaram pelos […]* euros, dando-lhe uma quota de [30-40]* % na estimativa revista do mercado total.

(402) De acordo com a estimativa de mercado apresentada pela AstraZeneca, a quota de mercado conjunta das partes seria de [60-70]* % em 1998 e de [40-50]* % em 1999. No entanto, as partes apresentaram inicialmente uma estimativa consideravelmente inferior da dimensão total do mercado. Nesta base, a Comissão considera que as quotas de mercado apresentadas pela AstraZeneca constituem a quota mínima atribuível às partes. Além disso, as partes não apontaram qualquer outro concorrente que pudesse ter uma quota de mercado substancial. A declaração da AstraZeneca de que a sobreposição desaparecerá, uma vez que a AstraZeneca já decidiu deixar de fabricar o Ordram Stauffer, uma formulação de molinato que apenas vende em França, não pode ser tida em conta na presente avaliação porque a simples suspensão das vendas da formulação da AstraZeneca permitiria que os vendedores da entidade resultante da concentração compensassem estas vendas com os restantes produtos da Novartis. Note-se também que a AstraZeneca afirmou que ainda não tinha interrompido o fabrico da substância. Mesmo que tal acontecesse em 2000, como foi dito pela AstraZeneca, a nova entidade continuaria a vender as existências do produto. Além disso, a AstraZeneca refere que o registo do Ordram Stauffer permanece válido até 2008, dando-lhe, assim, a possibilidade de voltar atrás, em qualquer altura até essa data, na sua aparente decisão de pôr termo ao fabrico do produto. Por último, a AstraZeneca vende outra formulação com a mesma marca noutros países e poderá mais tarde introduzi-la em França, embora tenha declarado que esta introdução não seria rentável.

(403) Tal como já referido, o formulário CO não identificou o mercado francês de herbicidas para arroz como um mercado afectado. Contudo, as partes reconheceram que existem motivos para preocupações em matéria de concorrência. Propuseram, assim, que a AstraZeneca conceda uma licença exclusiva de fabrico e venda da sua formulação à base de molinato com a denominação Ordram-Sopra, e de qualquer formulação substitutiva semelhante que a Syngenta possa registar, para utilização no sector do arroz em França, até 2008, a não ser que nenhum operador esteja disposto a adquirir essa licença de fabrico, situação em que a AstraZeneca concederá um direito exclusivo de utilização e distribuição da formulação Ordram-Sopra (ou do produto substituto, como se disse) no sector do arroz em França e fornecerá essa formulação Ordram-Sopra (ou do produto substituto, como se disse) de acordo com as necessidades do operador para utilização no dito sector.

(404) Este compromisso eliminará a sobreposição no mercado francês de herbicidas para o arroz. Nesta base, a Comissão considera que a aplicação deste compromisso elimina as supramencionadas preocupações em matéria de concorrência, não tendo declarado a notificação incompleta.

HERBICIDAS PARA FRUTOS E NOZES

(405) Na notificação, as partes declaram que o volume de negócios a nível do EEE, em 1998, no sector dos herbicidas para frutos e nozes foi aproximadamente de […]* euros. Os dois mercados nacionais mais importantes eram a França ([…]* euros), e a Espanha ([…]* euros).

(406) As partes alegam que a distinção tradicional entre herbicidas «selectivos» e «não selectivos» não é aplicável a culturas perenes como as vinhas e os pomares. Em vez dela, as partes estabeleceram uma distinção neste mercado entre os herbicidas que têm uma acção residual ou residual e foliar («selectivos») e os que apenas têm uma acção foliar («não selectivos»). Os herbicidas selectivos são sobretudo usados em pré-emergência ao passo que os não selectivos são utilizados em pós-emergência. Segundo as partes, a utilização de herbicidas não selectivos pós-emergência tem vindo a aumentar em relação aos herbicidas selectivos pré-emergência e essa tendência deverá continuar porque são menos prejudiciais para o ambiente e têm uma melhor relação custo-eficácia. O produto que mais beneficiou desta evolução foi o RoundUp da Monsanto.

(407) Utilizando a classificação supracitada, as carteiras de produtos das partes no sector dos frutos e nozes têm sido, até há pouco tempo, bastante complementares. A AstraZeneca vendia principalmente herbicidas não selectivos como o Gramoxone (paraquato), o Giror (paraquato+amitrol) e o Touchdown (sulfosato), enquanto a principal força da Novartis residia nos herbicidas selectivos, com produtos à base das substâncias activas terbutilazina, diurão, terbumetão, norflurazão, diclobenil e simazina. Só em França este panorama de complementaridade é menos claro, como se explicará a seguir.

(408) As partes declararam, na notificação, que em 1998 tinham no mercado de herbicidas para frutos e nozes do EEE, uma quota de [30-40]* % (N [10-20]* % + AZ [10-20]* %), com vendas de […]* euros. A sua quota de mercado conjunta foi superior a [20-30]* % na Grécia ([20-30]* %), Itália ([20-30]* %), Dinamarca ([30-40]* %), França ([40-50]* %) e Portugal ([50-60]* %). Numa declaração posterior, as partes reviram, no entanto, os valores relativos a Portugal, dizendo ter sobrestimado as suas quotas de mercado na declaração inicial. Com base nestes valores revistos, a quota de mercado das partes seria de [20-30]* % em 1998 e de [30-40]* % em 1999. A investigação de mercado confirmou que, de um modo geral, as actuais quotas de mercado conjuntas, noutros países que não a França, não tornam provável que a operação de concentração conduza à criação ou ao reforço de uma posição dominante, tendo igualmente em conta a natureza complementar das carteiras de produtos das partes.

(409) Note-se, todavia, que a AstraZeneca planeia introduzir produtos baseados na substância activa flazassulfurão em vários países. Esses produtos foram registados em França e em Espanha, em 1999, e vendidos em França em 1999 (a AstraZeneca não forneceu informações sobre a existência de vendas em Espanha em 1999). Prevêem-se registos em Portugal e Áustria, em 2000, Alemanha, Itália e Grécia, em 2001. Como se descreve mais adiante, prevê-se que os produtos Katana e Mission, à base de flazassulfurão, tenham muito êxito em França, único país relativamente ao qual a AstraZeneca forneceu projecções de vendas.

França

(410) Como mencionado no considerando 407, nos outros países as carteiras de produtos das partes são em grande medida complementares, visto que os produtos da AstraZeneca são sobretudo não selectivos e os da Novartis principalmente selectivos. Não é o que acontece em França, país onde a Novartis está presente no segmento não selectivo com os seus produtos Weedazol (ata) e Glifazol (ata + glifosato). Além disso, a AstraZeneca introduziu em 1999 dois novos produtos, Katana e Mission, baseados na substância activa flazassulfurão. A classificação dos produtos Katana/Mission entre os não selectivos, como as partes afirmavam inicialmente, ou entre os selectivos, como afirma um concorrente não é pacífica. No entanto, as partes também declararam posteriormente que os produtos Katana/Mission irão concorrer no sector de herbicidas com acção residual, o que parece sugerir que deverão ser classificados como selectivos.

(411) Segundo as partes, a dimensão total do mercado francês era de […]* euros em 1999, tendo registado um aumento relativamente a 1998, com […]* euros. O segmento da vinha, com […]* euros, é muito maior do que o dos frutos e nozes, com […]* euros. As partes declaram que as suas quotas de mercado nestes dois segmentos foram as seguintes:

	Dimensão do mercado (milhões euros)	Novartis	AstraZeneca	Syngenta
Frutos e nozes (total)	[…]*	[20-30]* %	[5-10]* %	[30-40]* %
Videira	[…]*	[30-40]* %	[5-10]* %	[30-40]* %
Frutos	[…]*	[30-40]* %	[10-20]* %	[40-50]* %

(412) Na notificação era dito que, em 1998, os outros intervenientes mais importantes no mercado francês eram a Monsanto ([20-30]* %, a Dow ([10-20]* %) e a Aventis [5-10]* %. A quota de mercado conjunta das partes é, portanto, […]* superior à da Monsanto, a empresa que ocupa o segundo lugar. Além disso, a posição da Monsanto deve-se sobretudo às vendas do produto RoundUp, o seu bem sucedido herbicida não selectivo. As partes, pelo contrário, terão uma carteira equilibrada, com herbicidas selectivos e não selectivos.

(413) A já forte posição das partes poderia reforçar-se ainda mais devido à pressão regulamentar sobre a substância activa diurão, que tem um preço reduzido. Embora pareçam não existir planos concretos para proibir a utilização do diurão em França, a taxa de utilização autorizada foi reduzida e poderá sê-lo ainda mais. Se tal acontecer, os produtos Katana/Mission e os produtos da Novartis à base de terbutilazina, que são mais caros, aumentariam a sua quota de mercado.

(414) O principal motivo de preocupação no mercado francês é, todavia, a recente introdução dos produtos da AstraZeneca, Katana/Mission, à base da substância activa flazassulfurão. Estes produtos só estão registados para utilização como herbicidas para a videira, tendo sido introduzidos no Outono de 1999 — a julgar por um comunicado de imprensa, provavelmente em meados de Setembro. […]*.

(415) As partes alegam que o sector dos herbicidas não selectivos pós-emergência é muito competitivo, uma vez que a Monsanto reduziu agressivamente os preços para expandir a sua quota de mercado, tornando-se a pedra angular da estratégia no sector dos herbicidas, e afirmam que os novos produtos Katana/Mission concorrem no segmento dos herbicidas residuais. No entanto, também argumentam que as elevadas projecções de vendas não devem suscitar preocupações porque o flazassulfurão é propriedade da ISK, sendo apenas distribuído pela AstraZeneca. Tendo em conta a estreita colaboração entre a ISK e a AstraZeneca no desenvolvimento destes e de outros produtos, as partes não explicaram, contudo, por que razão o facto de a ISK ser proprietária do flazassulfurão impediria a Syngenta de ter uma posição dominante. As partes alegam ainda que é provável que fortes concorrentes do flazassulfurão entrem no mercado nos próximos dois anos. Mencionam especificamente os produtos baseados nas substâncias activas azafenidina (DuPont), tiazopir (Rohm and Haas) e flumioxazina (BASF/ /American Cyanamid). A investigação de mercado não confirmou que a introdução destes novos produtos seja susceptível de pressionar significativamente a posição das partes no segmento dos herbicidas residuais [segredo comercial dos concorrentes]*. Por último, as partes argumentam que, se o flazassulfurão tiver êxito, poderá «canibalizar» os produtos mais antigos no sector dos herbicidas residuais, como a actual gama da Novartis. Embora seja realmente possível que os produtos da actual gama da Novartis percam alguma quota de mercado, é de referir também que a Novartis, em 1998, detinha [50-60]* % deste segmento e em 1999 [40-50]* %. As vendas previstas para os produtos Katana/Mission conferir-lhes-iam uma quota de [40-50]* % em 2001, no segmento de herbicidas residuais (selectivos). A não ser que os produtos Katana/Mission substituam por inteiro as vendas de toda a gama de produtos da Novartis neste segmento, é provável que haja um aumento (provavelmente significativo) da já elevada quota de vendas da Novartis neste segmento. Com efeito, supondo que todos os actuais participantes no mercado perderiam vendas na mesma proporção, a quota das partes neste segmento seria de [60-70]* % em 2001.

(416) As partes afirmaram, na resposta, que os cálculos supramencionados são especulações que não deverão concretizar-se. Em especial, dizem que o flazassulfurão tem problemas de selectividade e que o seu potencial ficará, por isso, limitado pela necessidade de evitar o desenvolvimento de resistência nas plantas infestantes. Os cálculos baseiam-se, contudo, nas projecções de vendas apresentadas pela AstraZeneca durante a investigação deste caso e são mais ou menos confirmados por outros participantes no mercado, bem como pelos documentos internos da AstraZeneca. As partes não apresentaram provas que demonstrem com suficiente clareza que a AstraZeneca sobrestimou significativamente o potencial do flazassulfurão.

(417) A operação de concentração criará, portanto, uma posição dominante no mercado francês de herbicidas para frutos e nozes.

HERBICIDAS PARA SOJA

(418) A Itália é o único mercado nacional em que ambas as partes operam, sendo as quotas de mercado conjuntas

superiores a [30-40]* %. Neste mercado, que em 1998 tinha um valor de […]* euros, a AstraZeneca detinha nesse ano uma quota de mercado de [20-30]* %, e a Novartis de [10-20]* %. Contudo, [10-20]* pontos percentuais da quota de [20-30]* % da AstraZeneca foram obtidos com a distribuição da gama da BASF. Esta última comunicou em 1999 que iria pôr termo a este acordo de distribuição, pelo que a quota de mercado conjunta das partes passará a ser inferior a [20-30]* %. Além disso, todos os principais graminicidas pós-emergência estão disponíveis e obtêm vendas significativas em Itália. Por estas razões, a operação de concentração proposta não conduziria à criação nem ao reforço de uma posição dominante no mercado italiano de herbicidas para soja, nem num mercado relevante separado de graminicidas pós-emergência.

HERBICIDAS PARA PRODUTOS HORTÍCOLAS

(419) Em nenhum mercado nacional as actividades das partes se sobrepõem ou têm uma quota de mercado conjunta superior a [30-40]* %. Além disso, as vendas do graminicida pós-emergência da Novartis, Agil/Falcon, no sector dos produtos hortícolas são insignificantes em Itália ([5-10]* % do total de vendas de graminicidas) e no Reino Unido ([10-20]* % do total de vendas de graminicidas), onde o Fusilade da AstraZeneca não é tão importante como noutros mercados. O Fusilade apenas tem, assim, [10-20]* % das vendas de graminicidas para produtos hortícolas em Itália e [0-5]* % no Reino Unido. Por estas razões, a concentração proposta não conduziria à criação nem ao reforço de uma posição dominante no mercado dos herbicidas para produtos hortícolas, nem num mercado relevante separado de graminicidas pós-emergência.

C.4 *INSECTICIDAS*

(420) No que respeita aos insecticidas, a Europa representa apenas cerca de [10-20]* %, ou 1 100 milhões de euros, do mercado mundial de agro-insecticidas, que vale cerca de 5 500 milhões de euros. Deste modo, os insecticidas constituem o segmento mais pequeno da protecção das culturas na Europa. Os únicos mercados a nível do EEE com um volume de negócios total superior a 100 milhões de euros são o dos insecticidas para frutos e nozes (300 milhões de euros) e o dos insecticidas para produtos hortícolas (115 milhões de euros).

INSECTICIDAS PARA OS CEREAIS

(421) Não obstante as culturas cerealíferas serem atacadas por vários insectos, os afídeos, que são insectos foliares, constituem até agora a principal praga, pelo que o mercado de insecticidas para os cereais pode ser considerado um mercado de produtos contra os afídeos. As partes têm posições fortes a nível da Europa ([30-40]* %) e na Bélgica ([70-80]* %), Dinamarca ([40-50]* %), França [40-50]* % e Alemanha ([30-40]* %). O valor da sua quota no mercado alemão, tendo em conta os valores das vendas apresentados pelos concorrente, será muito provavelmente um pouco superior a [30-40]* %. Os concorrentes mais próximos no sector dos insecticidas para os cereais são a Aventis, com uma quota de mercado a nível europeu de [10-20]* %, [10-20]* % na Bélgica, [10-20]* % em França, e a Bayer, com [5-10]* % no EEE, [10-20]* % em França e [10-20]* % na Alemanha. A Syngenta seria, portanto, cerca de […]* vezes maior do que o seu concorrente mais próximo, em todos os mercados supracitados.

(422) Na investigação de mercado, vários distribuidores e peritos agrónomos afirmaram que as partes serão detentoras dos insecticidas mais eficazes, os denominados piretróides, usados como insecticidas foliares. Os piretróides foram inicialmente comercializados no princípio da década de 1970. A substância activa da Novartis é o tau-fluvalinato, vendido sob as marcas «Mavrik» e «Klartan». A AstraZeneca vende lambda-cialotrina sob a marca «Karate». A nível mundial, a lambda-cialotrina é o segundo composto de piretróides em valor de vendas, seguido de perto pela deltametrina da Aventis (marca «Decis»). No EEE, a lambda-cialotrina é o piretróide mais vendido, à frente da deltametrina (Aventis), da cipermetrina e do tau-fluvalinato da Novartis. A quota de mercado dos piretróides ainda poderá aumentar futuramente, uma vez que os insecticidas baseados nas duas outras categorias químicas mais importantes, os organogosfatos e os carbamatos, confrontam-se com uma ameaça regulamentar no processo de registo.

(423) As partes alegam que os dois piretróides de que são proprietárias deixarão de estar protegidos por uma patente em 2000 (tau-fluvalinato) e 2003 (lambda-cialotrina). […]*. O terceiro composto com piretróides mais importante no EEE, a cipermetrina, já é fabricado por vários fornecedores de genéricos. No entanto, a perda da protecção de uma patente é apenas uma das condições necessárias para que haja concorrência por parte dos genéricos. Outro passo importante para que os fabricantes de genéricos possam concorrer verdadeiramente é a obtenção de um registo, processo frequentemente demorado e oneroso. Além disso, os documentos também afirmam que a ameaça regulamentar que os organofosfatos enfrentam constitui uma oportunidade de crescimento a médio e longo prazo para os piretróides, que as suas quotas de mercado estão a aumentar e que parecem existir potencialidades ainda não utilizadas. No EEE, a quota de mercado da Syngenta aumentou de [30-40]* % em 1997 para [40-50]* % em 1998, apesar do mercado estar em retracção nesse período. Por conseguinte, a forte posição das partes no sector dos insecticidas utilizados nos cereais manter-se-á muito provavelmente num futuro próximo.

(424) Pelas razões precedentes, a concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado de insecticidas foliares para os cereais na Bélgica, Dinamarca, França e Alemanha.

INSECTICIDAS PARA CULTURAS FORRAGEIRAS

(425) As partes teriam uma quota de mercado conjunta de [50-60]* % em França (Novartis [20-30]* %, AZ [20-30]* %). As vendas em França elevam-se a […]* euros. Uma vez que esta cultura se situa quase inteiramente em França, as partes também teriam uma quota de mercado global muito elevada no EEE ([40-50]* %). Os concorrentes neste mercado são a Bayer, com [10-20]* % das vendas em França, e a Aventis com [10-20]* %. A grande maioria dos produtos vendidos neste mercado baseia-se nos piretróides, que correspondem a quase [80-90]* % das vendas. Consequentemente, aplica-se neste caso o mesmo raciocínio que foi apresentado para os insecticidas utilizados nos cereais.

(426) Conclui-se, assim, que a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado dos insecticidas foliares utilizados nas culturas forrageiras em França.

INSECTICIDAS PARA A BATATEIRA

(427) O líder de mercado dos insecticidas para a batateira, no EEE, é a Aventis, com uma quota de mercado de [40-50]* %, seguido pelas partes, com [10-20]* %. A liderança da Aventis é resultante da sua forte posição no mercado holandês, de longe o mercado mais importante em termos de vendas no EEE. As partes tornar-se-ão líderes de mercado em dois mercados nacionais: na Bélgica, a Syngenta deteria [40-50]* % do mercado, seguida pela Aventis, com cerca de [20-30]* %, e em França as partes deteriam [60-70]* % das vendas, seguidas pela Aventis com [10-20]* %. Ambos os mercados são pequenos, com vendas de […]* euros e […]* euros, respectivamente, registaram uma descida de […]* euros e […]* euros, respectivamente, em 1997. As quotas de mercado da AstraZeneca incluem também insecticidas utilizados no solo, enquanto a Novartis não fabrica nematocidas. Por conseguinte, a quota de mercado conjunta no sector dos insecticidas foliares para a batateira, relativamente ao qual existe uma sobreposição, é ligeiramente mais baixa; pelo que a quota de mercado das partes na Bélgica pode ser inferior a [30-40]* % e mais próxima da quota de mercado do segundo maior interveniente no mercado. Contudo, a Comissão não tem necessidade de decidir, com base nestes elementos, se a operação notificada conduziria ou não à criação de uma posição dominante no mercado belga de insecticidas para a batateira, na medida em que os eventuais problemas de concorrência seriam eliminados pela aplicação dos compromissos propostos para os mercados de insecticidas para cereais francês, alemão, belga e dinamarquês, e para os mercados de insecticidas para a batateira e as culturas forrageiras franceses, onde se considera que a operação de concentração conduz à criação de uma posição dominante.

(428) A Novartis afirma que a sua carteira de produtos está a envelhecer. As suas vendas em França (e Bélgica) provieram quase exclusivamente do seu piretróide tau-fluvalinato (Mavrik), que deixará de estar protegido por uma patente em 2000. No entanto, a Novartis tem dois novos insecticidas foliares em preparação, cujo registo será pedido no início de 2000. A Novartis prepara-se para lançar uma nova substância activa, a pimetrozina, que, segundo diz, é um produto químico inigualável, que permite um controlo notável das pragas de afídeos e outros insectos sugadores. Este produto tem um novo modo de acção e destina-se a substituir os organofosfatos, os carbamatos e os piretróides. O seu registo está previsto, nos principais países produtores de batata do EEE, para 2000 e 2001. Além disso, a Novartis vai lançar a nova substância activa tiametoxame […]*. O tiametoxame pertence à moderna classe dos neonicotinóides e tem, segundo os documentos internos da Novartis, uma eficácia notável quer contra os insectos sugadores quer contra os insectos mastigadores, podendo ser também utilizado para controlar os insectos do solo. Além disso, a AstraZeneca lançou recentemente o fostiazato, um novo nematicida que distribui para a ISK na Grã-Bretanha. Consequentemente, é provável que as partes mantenham a sua forte posição em França, uma vez que os novos produtos concorrentes só serão lançados pela Aventis (acetamiprida) e a Bayer (tiacloprida), em […]* e é pouco provável que o impacto de pelo menos um dos produtos seja substancial ([84]).

(429) Pelas razões expostas, designadamente o facto de as partes deterem uma quota de mercado de [60-70]* % em França; o segundo maior interveniente no mercado, a Aventis, ter apenas um terço da quota de mercado das partes; e as partes introduzirem uma nova substância muito promissora já no presente ano, vários anos antes da Aventis, a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado dos insecticidas foliares utilizados na batateira em França.

INSECTICIDAS PARA PRODUTOS HORTÍCOLAS

(430) O total de vendas no EEE ascendeu a cerca de […]* euros. A Syngenta tornar-se-ia líder de mercado, com

([84]) [Segredo comercial dos concorrentes]*.

uma quota de mercado de [20-30]* %, seguida pela Bayer com [20-30]* %, a Aventis com [10-20]* % e a American Cyanamid com [5-10]* %. As partes passariam a liderar claramente o mercado na Alemanha e em França. O mercado alemão valia […]* euros, e a Syngenta teria uma quota de [40-50]* % do mesmo. A Novartis apenas acrescenta [0-5]* % à quota da AstraZeneca [40-50]* %. Deste modo, no caso da Alemanha, pode partir-se do princípio de que, tendo em conta a quota de mercado extremamente pequena que é adicionada, a posição liderante da AstraZeneca não se alterará substancialmente. O mercado francês de insecticidas para produtos hortícolas totalizou vendas no valor de […]* euros em 1998. A Syngenta passará a ser claramente líder de mercado com [40-50]* % (AZ [20-30]* % + N [10-20]* %). A Aventis ficaria em segundo lugar, com [20-30]* %. As partes conseguiram aumentar a sua quota de mercado de 1997 para 1998, de [30-40]* % para [40-50]* %; trata-se de um mercado bastante estável.

(431) As partes alegam que se concentram em culturas e tipos de insectos diferentes. A carteira da Novartis baseia-se nas substâncias activas abamectina e ciromazina. A abamectina é sobretudo vendida para utilização em estufas a fim de controlar, principal mas não exclusivamente, larvas, ácaros e tripes do tomateiro. A ciromazina é principalmente vendida para controlar as larvas da alface. A Zeneca vende lambda-cialotrina e pirimicarbe, para o controlo dos afídeos na horticultura ao ar livre. No entanto, as fronteiras entre as estufas e o ar livre, bem como entre os vários tipos de produtos hortícolas, não são suficientes para constituírem mercados distintos. Além disso, as partes teriam uma ampla carteira de moléculas fundamentais, que lhes permite oferecer soluções completas para os problemas das culturas.

(432) As partes alegam ainda que os genéricos fazem concorrência às substâncias activas da Novartis e que os seus produtos também serão visados pela introdução de novos produtos dos concorrentes Aventis (acetamiprida), American Cyanamid (clorfenapir), Dow (espinosade) e DuPont (indoxacarbe), ao passo que a Novartis apenas tem um novo produto para introduzir em França: a pimetrozina.

(433) O novo produto, espinosade, da Dow é o mais promissor dos novos produtos da concorrência. As vendas em França terão início em […]*. As projecções de vendas para 2003 elevam-se a […]* euros. A introdução dos restantes produtos novos não terá um impacto apreciável na posição das partes. A nova substância activa da Aventis só será introduzida em […]*, muito depois da comercialização do novo produto pela Novartis. As suas projecções de vendas são de […]*. O clorfenapir da Cyanamid não será comercializado em França antes de […]* e destina-se a ser utilizado apenas em estufa, pelo que não irá produzir um impacto substancial no mercado. O novo produto da DuPont, indoxacarbe, será primeiramente comercializado em França, em […]*. O seu espectro de acção é muito pequeno, pelo que as vendas projectadas para 2003 ascendem apenas a […]*.

(434) A venda da pimetrozina da Novartis em França terá início em 2000. A pimetrozina é descrita nos próprios documentos da Novartis como um produto de crescimento vital. As projecções das vendas para […]* são […]* vezes superiores às vendas em 1999, ano em que o produto foi pela primeira vez introduzido na Europa. Prevê-se que já em 2001 obtenha vendas equivalentes a cerca de [5-10]* % do mercado do EEE. Estas projecções colocam a pimetrozina pelo menos em pé de igualdade com o novo produto da Dow, o espinosade. Contudo, as partes terão hoje a maior clientela, com uma quota de mercado de [40-50]* %, ao contrário da Dow, que tem menos de [5-10]* %. Consequentemente, é provável que a forte posição das partes se mantenha, em França.

(435) Pelas razões expostas, nomeadamente o aumento das vendas das partes num mercado estável; o facto de a quota de mercado conjunta das partes, equivalente a [40-50]* %, ser mais do dobro da do seu concorrente mais próximo; a circunstância de as partes possuírem uma das duas novas substâncias promissoras, pertencendo a outra a um interveniente que hoje tem uma dimensão muito pequena, a operação de concentração conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado dos insecticidas foliares utilizados nas culturas hortícolas em França.

Conclusão sobre os insecticidas

(436) Tendo em conta todos os factores expostos, a Comissão considera que o projecto de concentração irá criar uma posição dominante nos mercados nacionais dos insecticidas foliares para cereais na Bélgica, Dinamarca, França e Alemanha, para as culturas forrageiras em França, da batateira em França e para os produtos hortícolas em França.

C.5 *REGULADORES DO CRESCIMENTO DAS PLANTAS*

(437) Os produtos das partes sobrepõem-se no sector dos reguladores do crescimento das plantas ornamentais na Bélgica, França e Países Baixos. O maior mercado é o dos Países Baixos, com um total de vendas de […]* euros, onde, segundo as partes, a Novartis detinha uma quota de mercado de [40-50]* % em 1998 e de [30-40]* % em 1999, enquanto a AstraZeneca detinha

[10-20]* % em 1998 e [5-10]* % em 1999. Em França as vendas totalizaram […]* e a Novartis detinha uma quota de mercado de [70-80]* % em 1998 e de aproximadamente [50-60]* % em 1999, ao passo que a AstraZeneca detinha […]* em 1998, mas apenas [5-10]* % em 1999. Na Bélgica, as vendas elevam-se a […]* euros. A Novartis detinha em 1998 [50-60]* % e [50-60]* % em 1999, enquanto a AstraZeneca detinha [30-40]* % em 1998 e [20-30]* % em 1999. De acordo com as partes, os únicos outros intervenientes importantes nestes mercados são a Fine AgroChemicals, com uma quota de mercado de [40-50]* % nos Países Baixos, em 1998, [40-50]* % também nos Países Baixos em 1999, [10-20]* % em França em 1998 e aproximadamente [10-20]* % em França, em 1999; e a Dow AgroSciences, com aproximadamente [10-20]* % na Bélgica, tanto em 1998 como em 1999. A investigação de mercado revelou, todavia, que os dados das partes poderão estar a sobrestimar a posição da Fine Agrochemicals; nos Países Baixos a quota de mercado conjunta das partes poderia atingir, assim, [60-70]* %.

(438) As partes declaram que toda a actividade da Novartis se baseia na distribuição não exclusiva de produtos cuja marca e cujos registos são propriedade do produtor de origem, a UniRoyal. As partes também indicam que a daminozida é o ingrediente activo mais importante, correspondente a [60-70]* % das vendas no EEE. A daminozida é produzida pela UniRoyal e pela Fine AgroChemicals. A Novartis vende o produto da UniRoyal sob a marca Alar, na Bélgica, Países Baixos e França (Alar 65 nos Países Baixos e Alar 85 na Bélgica e em França). Na Bélgica e nos Países Baixos, a Fine Chemicals vende as suas formulações sob a marca Dazide e outras marcas a vários distribuidores locais, enquanto a Dazide em França é distribuída pelo grupo SIPCAM. A Novartis considera que os produtos de cada produtor correspondem a cerca de metade das vendas de daminozida. Na Bélgica, a Novartis também vende o Atrinal, produto que foi, no entanto, retirado da gama da Novartis, devendo as suas existências estar esgotadas em finais de 2000.

(439) O produto da AstraZeneca, Bonzi, baseia-se na substância activa paclobutrazol. A AstraZeneca comercializa o Bonzi na Bélgica e nos Países Baixos, e em França o Bonzi é distribuído pelo Etablissement Puteaux. Nos Países Baixos, a AstraZeneca distribui também o produto Berelex, da Abbott Labs, em duas formulações. A Abbott Labs vende as mesmas formulações a outras empresas sob marcas diferentes.

(440) Apesar de o acordo de distribuição da Novartis não ser exclusivo, parece não existir actualmente qualquer outro distribuidor do produto da UniRoyal. Além disso, a UniRoyal é concessionária exclusiva da AstraZeneca para o produto Bonzi, vendido no sector das plantas ornamentais nos Estados Unidos. Este facto implica que a UniRoyal teria mais dificuldade em mudar de distribuidor para o Alar depois da operação de concentração.

(441) A operação combinaria as duas marcas mais importantes de reguladores do crescimento utilizados nas plantas ornamentais na Bélgica e nos Países Baixos. A concorrência movida pelo Dazide ao Alar tornar-se-ia menos eficiente devido à adição do Bonzi — o outro tipo de regulador de crescimento das plantas mais importante — à carteira da Novartis. Em França, a forte posição da Novartis seria reforçada pela adição do Bonzi.

(442) Por estas razões, a concentração conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos mercados de reguladores do crescimento das plantas na Bélgica, Países Baixos e França.

C.6 *TRATAMENTO DAS SEMENTES DE CEREAIS EM ESPANHA*

(443) As vendas no mercado de tratamento das sementes de cereais em Espanha elevaram-se, no total, a […]* euros, em 1998. A AstraZeneca é líder de mercado com uma quota de mercado de [50-60]* %. A Novartis tem uma quota de mercado de [5-10]* % e a Aventis ficaria em segundo lugar com uma quota de mercado de [10-20]* %.

(444) Note-se que a AstraZeneca não opera fora de Espanha no sector do tratamento de sementes de cereais. Contudo, no conjunto do EEE, a Novartis é indubitavelmente o líder de mercado, com [50-60]* % (figurando em primeiro ou segundo lugar na maioria dos restantes Estados-Membros).

(445) A actividade da AstraZeneca é inteiramente baseada nas formulações de uma substância activa que já não está protegida por uma patente, o manebe, fornecido por terceiros. [50-60]* % das vendas referem-se a produtos que só contêm esta substância, [30-40]* % as misturas com uma substância activa já não protegida por uma patente, fabricada e inicialmente patenteada pela AstraZeneca (permetrina), e apenas [5-10]* % (equivalente a [5-10]* % da quota de mercado) dizem respeito a misturas com uma substância activa patenteada pela AstraZeneca.

(446) As partes afirmam que a posição da AstraZeneca não é sustentável dada a presença dos três fabricantes de genéricos que oferecem produtos de manebe simples. No entanto, apesar de estes fabricantes de genéricos oferecerem um produto que consideram ter a mesma qualidade

técnica e não obstante o facto de já estarem há bastante tempo no mercado, a AstraZeneca mantém a sua elevada quota de mercado. As partes também afirmam que […]*.

A Comissão considera, por conseguinte, que a operação proposta poderá conduzir à criação de uma posição dominante no mercado dos produtos de tratamento de sementes de cereais em Espanha.

CONCLUSÃO

(447) A Comissão chegou à conclusão de que a operação, tal como foi inicialmente notificada, é incompatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE, uma vez que conduziria à criação de uma posição dominante nos mercados seguintes:

mercados de fungicidas:

— fungicidas para os cereais em França, Alemanha, Reino Unido, Dinamarca, Suécia e Finlândia;

— fungicidas para a beterraba sacarina em França, Itália, Espanha e Bélgica;

— fungicidas para a batateira na Suécia;

— fungicidas para tratar o oídio da videira na Áustria e fungicidas para tratar a botrítis da videira na Áustria e em França.

mercados de herbicidas:

— herbicidas para o milho em França, Alemanha, Países Baixos e Bélgica;

— herbicidas para a batateira na Bélgica e em França;

— graminicidas pós-emergência para a batateira na Dinamarca;

— graminicidas pós-emergência para a beterraba sacarina no Reino Unido, Bélgica e Dinamarca;

— graminicidas pós-emergência para culturas oleaginosas na Alemanha, Reino Unido e Dinamarca;

— herbicidas para frutos e nozes em França;

mercados de insecticidas foliares:

— cereais na Bélgica, Dinamarca, França e Alemanha;

— culturas forrageiras em França;

— batateira em França;

— produtos hortícolas em França.

mercados de tratamento de sementes:

— cereais em Espanha;

reguladores do crescimento das plantas:

— plantas ornamentais na Bélgica, Países Baixos e França.

D. **COMPROMISSOS**

FUNGICIDAS

FUNGICIDAS PARA OS CEREAIS

(448) As partes comprometeram-se a alienar a actividade mundial da Novartis no sector dos fungicidas à base de estrobilurina, incluindo a trifloxistrobina e as misturas com ciproconazol e propiconazol, bem como a unidade de produção que possui em Muttenz e onde o ciproconazol e (algumas partes) da trifloxistrobina são actualmente fabricados. O adquirente deverá ter acesso ao propiconazol e aos produtos intermédios relevantes necessários para produzir a trifloxistrobina. O adquirente terá de se comprometer a fabricar ciproconazol para a Novartis, a fim de satisfazer as suas necessidades não relacionadas com a trifloxistrobina.

(449) Para além dos direitos relativos à actividade no sector dos fungicidas à base de estrobilurina, o adquirente obtém o direito de produzir e vender produtos à base de ciproconazol simples sob a sua própria marca, no EEE. Durante um período máximo de cinco anos, a Syngenta não terá o direito de vender produtos à base de ciproconazol simples no EEE.

(450) As partes também ofereceram a alienação da actividade mundial da AstraZeneca relacionada com a substância

activa flutriafol (excepto no tocante às misturas com a azoxistrobina), uma substância que tem vendas muito limitadas como fungicida para cereais.

(451) Além disso, as partes comprometeram-se a alienar todas as formulações actuais de fungicidas para os cereais da Novartis (isto é, as não ligadas à estrobilurina), na Dinamarca, Suécia e Finlândia.

(452) A alienação da actividade da Novartis no domínio dos fungicidas à base de estrobilurina manterá a concorrência no importante (e crescente) segmento das estrobilurinas entre três empresas: a Syngenta, a BASF e o adquirente. Com base nas previsões de vendas de todas as empresas principais, a alienação reduzirá a quota de mercado estimada da Syngenta para 2004 em [5-10]* % na Alemanha, [10-20]* % em França e [10-20]* % no Reino Unido, conferindo, assim, à Syngenta uma quota de mercado futura, estimada, inferior a [30-40]* % nesses países e, no máximo, [0-5]* % superior à da BASF. Acresce que é pouco provável que a entidade resultante da concentração retire do mercado os seus produtos à base de estrobilurina simples pois o adquirente continuaria a comercializar tais produtos. Deste modo, a nova entidade não poderia causar a perda de oportunidades de venda aos concorrentes com produtos não baseados na estrobilurina para mistura no tanque do pulverizador. A entidade resultante da concentração continuará a ter a possibilidade de desenvolver novas misturas com base na estrobilurina da AstraZeneca e nos produtos não baseados na estrobilurina da Novartis (ou de terceiros) e o adquirente da actividade no sector da estrobilurina terá a possibilidade de fazer o mesmo (no mesmo período) com a carteira de produtos à base de trifloxistrobina e as suas próprias substâncias (ou de terceiros). Ao conceder os direitos exclusivos de produção e venda do ciproconazol simples no EEE, no período de arranque, ao adquirente da estrobilurina, a entidade resultante da concentração não estará em condições de prejudicar as potencialidades da actividade relativa à trifloxistrobina, incluindo a mistura de trifloxistrobina e ciproconazol.

(453) A alienação da actual carteira da Novartis nos países nórdicos elimina a sobreposição existente nos mercados dinamarquês, sueco e finlandês.

(454) Nesta base, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nos mercados de fungicidas para os cereais e que as preocupações de concorrência expressas na comunicação de objecções são, deste modo, eliminadas.

MERCADOS DE FUNGICIDAS PARA A BETERRABA SACARINA

(455) A oferta das partes de alienarem a actividade mundial da AstraZeneca no sector do flutriafol eliminaria totalmente a sobreposição nos mercados dos fungicidas para a beterraba sacarina. Além disso, a mistura trifloxistrobina e ciproconazol também será registada para a beterraba sacarina, prevendo-se que venha a tornar-se num produto importante (uma quota de mercado de aproximadamente [10-20]* %). Nesta base, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nestes mercados e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

MERCADO SUECO DE FUNGICIDAS PARA A BATATEIRA

(456) As partes comprometeram-se a transferir para o titular dos direitos originais a totalidade da sua actividade no EEE derivada da mistura Epok (fluaziname, uma substância da ISK, e metalaxil-m, uma substância da Novartis). A Syngenta fornecerá metalaxil-m para uso exclusivo na Epok à empresa à qual a ISK conceda os direitos desta mistura. O outro único produto que a Novartis vende no mercado sueco de fungicidas para a batateira é o Ridomil MZ (metalaxil+mancozebe). O registo deste produto foi anulado com efeitos a partir de 31 de Março de 2001 e não será substituído. Deste modo, o compromisso elimina a sobreposição no mercado sueco de fungicidas para a batateira. Assim, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante neste mercado e que as preocupações em matéria de concorrência manifestadas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

MERCADO AUSTRÍACO DE FUNGICIDAS PARA TRATAR O OÍDIO DA VIDEIRA

(457) A alienação da actividade no sector da trifloxistrobina também afectará este mercado, pois o oídio da videira é um dos pontos fortes da trifloxistrobina. Além disso, as partes comprometeram-se a alienar o produto da Novartis à base de penconazol, correspondente a uma quota de mercado de [20-30]* % em 1999, reduzindo a quota de mercado da entidade resultante da concentração para [20-30]* %. Nesta base, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante neste mercado e que as preocupações de concorrência manifestadas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

MERCADOS FRANCÊS E AUSTRÍACO DE FUNGICIDAS PARA TRATAR A BOTRÍTIS DA VIDEIRA

(458) As partes comprometeram-se a transferir o acordo de distribuição dos produtos Sumisclex e Sumico, no EEE,

novamente para a Sumitomo, juntamente com a base de dados e a documentação técnica. Deste modo, as partes eliminaram a maior parte da sobreposição. A substância remanescente da AstraZeneca, fluaziname, é responsável por vendas de aproximadamente [0-5]* % (com possibilidades de atingirem [5-10]* %). A restante quota de mercado *pro forma* da entidade resultante da concentração seria inferior a [30-40]* % e semelhante à da Aventis.

(459) A sobreposição no mercado austríaco é criada por uma empresa austríaca que distribui o clortalonil da AstraZeneca. As partes comprometeram-se a conceder a este distribuidor uma carta de acesso à base de dados da AstraZeneca e, ao mesmo tempo, o distribuidor tem o direito de comprar clortalonil a um fabricante de genéricos, ficando, assim, independente da entidade resultante da concentração.

(460) Nesta base, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nestes mercados e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

HERBICIDAS

HERBICIDAS PARA O MILHO

(461) As partes apresentaram os seguintes compromissos relativos ao mercado de herbicidas para o milho.

(462) No segmento do controlo de gramíneas em pré-emergência, a AstraZeneca ofereceu-se para vender a totalidade da sua actividade mundial com a substância activa acetocloro, incluindo todas as formulações e misturas, todos os direitos de propriedade intelectual conexos (em especial as patentes e as marcas), o saber-fazer, a documentação e os direitos de registo. Este compromisso envolve a transferência, da AstraZeneca para a entidade adquirente da actividade do acetocloro, de todos os contratos conexos com a Monsanto, incluindo as parcerias para o registo e a produção de acetocloro e o acordo de registo na Europa. Além disso, a AstraZeneca alienará o protector diclormida a favor da empresa adquirente da actividade relativa ao acetocloro.

(463) O compromisso relativo ao acetocloro elimina a maior parte da (potencial) sobreposição que as partes teriam no segmento do controlo pré-emergência das gramíneas. A AstraZeneca apenas conserva o produto EPTC neste segmento, mas trata-se de um velho produto dirigido a um nicho de mercado específico sem grande potencial de mercado futuro (razão pela qual o EPTC não será apresentado no processo de revisão comunitário). Em todo o caso, a Syngenta enfrentará uma forte concorrência no segmento pré-emergência, proveniente do acetocloro alienado.

(464) No segmento do controlo pós-emergência das infestantes de folha larga, as partes ofereceram formalmente a alienação da sua actividade baseada na substância activa sulcotriona. Este compromisso elimina a actual sobreposição entre as partes neste segmento. Embora seja verdade que as partes irão introduzir gradualmente a mesotriona, o novo produto da AstraZeneca, a partir de […]*, a sulcotriona é considerada como um produto que poderá manter uma posição forte e que continuará a exercer pressão competitiva sobre os produtos actuais e futuros da Syngenta.

(465) A fim de eliminar a sobreposição no segmento do controlo pós-emergência de gramíneas em França, as partes ofereceram-se para deixar de comercializar a atrazina simples neste mercado e devolver as marcas conexas aos proprietários. Isto permitiria que as empresas concorrentes que fabricam a atrazina genérica em França conquistassem a maior parte da actual quota da Novartis neste segmento, no valor de [10-20]* % (quota de mercado total: [0-5]* %). Este compromisso, e o facto de a Aventis ser co-distribuidora do nicossulfurão em França, levou a Comissão a concluir que não subsistem problemas de concorrência no tocante ao segmento específico do controlo pós-emergência de gramíneas em França.

(466) Com base nos compromissos propostos em relação ao acetocloro, à sulcotriona e à atrazina, as partes terão a seguinte quota de mercado conjunta, depois de aplicadas estas soluções:

(%)

	1998 quota de mercado	1998 pós-solução	1999 quota actual	1999 pós-solução
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) Os três compromissos propostos equivalem à total eliminação da sobreposição actualmente existente em três dos quatro mercados problemáticos de herbicidas para o milho, nomeadamente, a Alemanha (quota de mercado pós-alienação de activos: [30-40]* %), Países Baixos ([20-30]* %) e Bélgica ([20-30]* %). Em França, há uma redução da quota de mercado para [30-40]* %. Como o pacote também inclui o recém-introduzido acetocloro, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nesses mercados e que as preocupações em matéria de concorrência manifestadas na comunicação de objecções ficam, deste modo, eliminadas.

HERBICIDAS PARA A BATATEIRA EM FRANÇA E NA BÉLGICA

(468) As partes assumiram o compromisso de que a Novartis venderá a totalidade da sua actividade a nível do EEE derivada das formulações herbicidas Patoran e Igrater. Este compromisso eliminará a sobreposição provocada pela operação de concentração proposta nos mercados belga e francês de herbicidas para a batateira. Consequentemente, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nestes mercados e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

GRAMINICIDAS PÓS-EMERGÊNCIA NAS CULTURAS DA BATATA, BETERRABA SACARINA E OLEAGINOSAS

(469) As partes assumiram o compromisso de que a Novartis alienará a totalidade da sua actividade a nível do EEE derivada das formulações à base da substância activa propaquizafope, vendidas para utilização nas culturas de folha larga (batateira, beterraba sacarina, culturas oleaginosas, soja, algodão e produtos hortícolas) no EEE (marcas Agil/Falcon). Este compromisso eliminará a sobreposição existente em todos os mercados nacionais de graminicidas pós-emergência para a batateira, beterraba sacarina e culturas oleaginosas. Assim, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nestes mercados e que as preocupações de concorrência expressas na comunicação de objecções são, deste modo, eliminadas.

HERBICIDAS PARA FRUTOS E NOZES EM FRANÇA

(470) As partes assumiram o compromisso de que a AstraZeneca porá termo ao seu acordo com a ISK de distribuição do flazassulfurão para a vinha em França. [Alternativamente]*, a Novartis, no essencial, alienará (em relação a alguns produtos concederá licenças e em relação a outros porá termo a acordos de distribuição com terceiros) toda a sua carteira de herbicidas selectivos para a videira, cujos registos ainda são válidos ([85]). O problema de concorrência identificado pela Comissão na comunicação de objecções consistia na combinação dos promissores produtos Katana e Mission, à base de flazassulfurão, com a forte posição da Novartis no segmento dos herbicidas selectivos para a videira. Por conseguinte, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante neste mercado e que as preocupações de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

INSECTICIDAS

(471) As partes comprometem-se a vender a actividade mundial da Novartis no sector dos piretróides, baseada na substância activa tau-fluvalinato, incluindo as marcas (em especial o Mavrik), todos os direitos de propriedade intelectual, saber-fazer, documentação e direitos de registo conexos. A Novartis também transferirá para o adquirente o benefício dos seus direitos ao abrigo do acordo de fornecimento com a BASF. Além disso, as partes também se comprometem a conceder uma licença exclusiva em relação ao pirimicarbe simples da AstraZeneca, incluindo a marca Pirimor, para utilização nos produtos hortícolas e outras culturas em França.

(472) Os compromissos propostos eliminarão a sobreposição ou reduzirão a quota de mercado para um nível claramente inferior a [30-40]* %. A venda da actividade da Novartis no sector do tau-fluvalinato eliminará por completo a sobreposição no sector dos insecticidas para a batateira e eliminará quase por completo a sobreposição no sector dos insecticidas para os cereais e culturas forrageiras. A licença relativa ao pirimicarbe simples da AstraZeneca reduz a quota de mercado das partes no sector dos insecticidas para produtos hortícolas em [5-10]* % para [30-40]* %. Nesta base, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante nestes mercados e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas.

REGULADORES DO CRESCIMENTO DAS PLANTAS

(473) As partes assumiram o compromisso de que a Novartis deixará de vender os produtos da marca Alar no EEE e

([85]) A Comissão toma nota do facto de os registos dos produtos Axian e Caragard terem expirado em Abril de 1998. Estes produtos não estão, por isso, incluídos no compromisso.

porá termo ao seu acordo de distribuição com a Uniroyal, ou cederá a um terceiro designado pela Uniroyal os direitos actualmente detidos pela Novartis para a distribuição deste produto no EEE. Este compromisso elimina a sobreposição nos mercados de reguladores do crescimento das plantas na Bélgica, Países Baixos e França. A Comissão considera, por isso, que não será criada qualquer posição dominante neste mercado e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, deste modo, eliminadas.

TRATAMENTO DAS SEMENTES DE CEREAIS EM ESPANHA

(474) As partes comprometeram-se a alienar a actividade da AstraZeneca no sector do tratamento de sementes em Espanha, proporcionando ao adquirente acesso às substâncias activas necessárias, se for caso disso. Em consequência, a Comissão considera que não será criada qualquer posição dominante neste mercado e que as preocupações em matéria de concorrência expressas na comunicação de objecções são, assim, eliminadas,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

Sob reserva da plena observância pelas partes dos compromissos resumidos nos considerandos 18, 403 e 448-474, e pormenorizadamente descritos nos anexos I e II, respectivamente, a operação de concentração notificada em 18 de Fevereiro de 2000, através da qual as empresas Novartis AG («Novartis») e AstraZeneca PLC repartirão acções e concentrarão as suas actividades no domínio da protecção das culturas numa nova empresa, a Syngenta AG («Syngenta»), e pela qual a Novartis transferirá igualmente a sua actividade no sector das sementes para a Syngenta, é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE

Artigo 2.º

As seguintes empresas são destinatárias da presente decisão:

Novartis AG
Schwarzwaldallee 215
CH-4058 Basel
Suíça

AstraZeneca PLC
15 Stanhope Gate
London W1Y 6LN
Reino Unido

Feito em Bruxelas, em 26 de Julho de 2000.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO I

O texto integral e original das condições e obrigações referido no artigo 1.º está disponível no seguinte endereço da Comissão:

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

ANEXO II

O texto integral e original das condições e obrigações referido no artigo 1º está disponível no seguinte endereço da Comissão:

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