

## **DECISÃO DA COMISSÃO**

**de 11/07/2001**

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

**(Processo nº COMP/M.2314 - BASF/Eurodiol/Pantochim)**

(a versão em língua inglesa é a única que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

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 (seguidamente designado "Acordo EEE") e, nomeadamente, o seu artigo 57º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas<sup>1</sup>, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1310/97<sup>2</sup> e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 27 de Março de 2001 de dar início a um processo no presente caso,

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

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas<sup>3</sup>,

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

1. Em 12 de Fevereiro de 2001, a Comissão recebeu uma notificação nos termos do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 ("Regulamento das Concentrações"), relativa a um projecto de concentração através da qual a empresa alemã BASF AG (BASF) adquire o controlo da totalidade das empresas belgas Pantochim S.A. (Pantochim) e Eurodiol S.A. (Eurodiol) através de um acordo de aquisição vinculativo, de 29 de Dezembro de 2000.
2. Após exame da notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada é abrangida pelo âmbito de aplicação do Regulamento das Concentrações. Foram

---

<sup>1</sup> JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão corrigida no JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

<sup>2</sup> JO L 180 de 9.7.1987, p. 1, corrigenda no JO L 40 de 1998, p. 17.

<sup>3</sup> JO C ....., p. ...

propostos compromissos durante a fase inicial da investigação da Comissão, nos termos do nº 2 do artigo 6º do Regulamento das Concentrações para efeitos de obtenção de uma decisão de autorização no âmbito da primeira fase. Estes compromissos não se afiguraram suficientes para eliminar as preocupações de concorrência suscitadas pela concentração. Consequentemente, a Comissão considerou que a operação suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum. Por conseguinte, em 27 de Março de 2001, a Comissão decidiu dar início ao processo nos termos do nº 1, alínea c), do artigo 6º do Regulamento das Concentrações.

## **I. AS PARTES**

3. A BASF AG é uma empresa com actividades de produção e distribuição, a nível mundial, de produtos químicos de especialidade e outros produtos químicos, produtos para a saúde e nutrição, petróleo e gás.
4. A Eurodiol e a Pantochim são empresas belgas. São ambas filiais do grupo SISAS, estabelecido em Itália e no Luxemburgo. A Pantochim desenvolve actividades na produção de diversos produtos químicos, principalmente anidrido ftálico (PA) e ftalatos. A Eurodiol desenvolve actividades na produção de 1,4-butanodiol (BDO) e dos produtos químicos BDO, gama-butirolactona (GBL), N-metilpirrolidona (NMP) e tetra-hidrofurano (THF).
5. Em 18 de Setembro de 2000, a Eurodiol e a Pantochim foram colocadas em regime de pré-falência (“concordat judiciaire”) pelo Tribunal de Charleroi, Tribunal de Comércio da Bélgica. Pela mesma sentença, o Tribunal nomeou quatro Comissários do Tribunal (“Commissaires au sursis”) para controlarem a gestão da Eurodiol e da Pantochim durante o período do processo de pré-falência. Além disso, na empresa-mãe italiana SISAS S.P.A. Milano, decorre também um processo de falência.

## **II. A OPERAÇÃO E A CONCENTRAÇÃO**

6. A operação consiste na aquisição da Eurodiol e da Pantochim pela BASF, através de um acordo de aquisição vinculativo celebrado em 29 de Dezembro de 2000 entre a BASF Antwerpen N.V. (uma filial a 100% da BASF AG) e os Comissários que representam a Pantochim e a Eurodiol.
7. A operação notificada constitui uma aquisição de controlo exclusivo da Eurodiol e da Pantochim por parte da BASF sendo, consequentemente, uma concentração na acepção do nº 1, alínea b), do artigo 3º do Regulamento das Concentrações.

## **III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA**

8. As empresas em causa registam um volume de negócios conjunto total a nível mundial superior a 5 mil milhões de euros<sup>4</sup>. Em 1999, a BASF realizou um volume de negócios a nível mundial de 29,5 mil milhões de euros, enquanto a Eurodiol e a

---

<sup>4</sup> Volume de negócios calculado nos termos do nº 1 do artigo 5º do Regulamento das Concentrações e da Comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66, de 2.3.1998, p. 25). Quando os dados incluem o volume de negócios para o período anterior a 1.1.1999, foram calculados com base nas taxas de câmbio médias do ecu expressas em euros, numa base de um para um.

Pantochim tinham um volume de negócios conjunto de 202 milhões de euros. A BASF, a Eurodiol e a Pantochim alcançaram um volume de negócios total superior a 100 milhões de euros em 12 Estados-Membros. Além disso, a BASF por um lado e a Pantochim e a Eurodiol por outro alcançaram, um volume de negócios superior a 25 milhões de euros em três Estados-Membros (Bélgica, Alemanha e Itália). Nenhuma das empresas em causa realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total na Comunidade num único Estado-Membro. Consequentemente, a operação notificada tem dimensão comunitária na acepção do n.º 3 do artigo 1.º do Regulamento das Concentrações (ver Quadro 1).

*Quadro 1 – Volume de negócios da BASF e da Pantochim e Eurodiol em 1999*

<b>País</b>	<b>BASF (milhões de euros)</b>	<b>Pantochim e Eurodiol (milhões de euros)</b>
Bélgica	[...]*	[...]*
Alemanha	[...]*	[...]*
Itália	[...]*	[...]*

#### **IV. APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA**

##### **A Mercados do produto relevantes**

###### **(1) Anidrido Ftálico (PA)**

9. O PA é uma matéria-prima utilizada principalmente para a produção de ftalatos bem como de resinas alquídicas e resinas poliéster (UP) insaturadas. O PA é vendido em blocos ou fundido.
10. As partes alegaram que o PA forma um mercado do produto relevante e forneceram dados nesse sentido. Esta definição de mercado foi na generalidade confirmada pela investigação de mercado da Comissão.

###### **(2) Ftalatos**

11. Os ftalatos são diésteres do álcool respectivo e do PA. Devido às suas diferentes características, os ftalatos podem ainda ser subdivididos em ftalatos normais e ftalatos de cadeia curta. Contudo, as partes notificantes alegam que existe apenas um único mercado do produto relevante, uma vez que seria possível, pelo menos para uma certa parte dos produtores europeus, mudar o processo de produção dos ftalatos normais para os ftalatos de cadeia curta.
12. Em especial, as partes argumentam que os ajustamentos necessários dependeriam da concepção das respectivas instalações. Uma unidade de esterificação concebida e utilizada para a produção de ftalatos normais apenas teria de ser adaptada no que

---

\* Foram suprimidas partes deste texto para garantir que não são divulgadas informações confidenciais; essas partes figuram sempre entre parênteses rectos, com um asterisco.

se refere à secção de remoção do álcool e de purificação. A secção de purificação apenas exigiria pequenas alterações a nível da tubagem. As partes alegam que, após serem realizados estes ajustamentos, a unidade de esterificação estaria em condições de produzir os diversos tipos de ftalatos após um período de encerramento de dois a três dias. Os custos destes ajustamentos representariam cerca de 5% dos custos de uma nova instalação de produção.

13. A maior parte das respostas no âmbito da investigação de mercado realizada pela Comissão sugere que uma definição de mercado que incluísse os ftalatos normais e os ftalatos de cadeia curta seria demasiado ampla. Os concorrentes da BASF alegaram que a possibilidade de mudar a produção dos ftalatos normais para os ftalatos de cadeia curta é extremamente limitada devido aos investimentos necessários para produzir ftalatos de cadeia curta nas suas instalações. Além disso, os ftalatos normais e os ftalatos de cadeia curta são utilizados em aplicações totalmente diferentes. As próprias partes alegam que, em função do equilíbrio dos segmentos polarizáveis/polarizados das moléculas e do comprimento da cadeia alquílica dos respectivos ftalatos, a solubilidade e a compatibilidade relativamente a certos polímeros são diferentes. Assim, concluem que apenas os ftalatos de cadeia curta (ou seja C1 até C4) são adequados para aplicações como a produção de nitrocelulose ou dessensibilização de peróxidos.
14. Devido à sua estrutura química diferente, os ftalatos normais e os ftalatos de cadeia curta são utilizados em aplicações diferentes. Os ftalatos normais (definidos como ftalatos à base de C4- ou de um álcool mais longo) são frequentemente denominados plastificantes uma vez que cerca de 95% do consumo total são utilizados como plastificantes de PVC. Os restantes 5% dos ftalatos normais são utilizados como plastificantes em colas, revestimentos e cores, como inibidores dos peróxidos e também para a produção de nitrocelulose. Os denominados ftalatos de cadeia curta DMP e DEP (ftalatos à base, respectivamente, de álcool C1- e C2-) são utilizados como plastificantes na produção de ésteres de celulose, como inibidores/estabilizadores dos peróxidos, como agentes de fixação de produtos cosméticos e como diluentes para perfumes.
15. Para efeitos do presente processo, poderá ser deixado em aberto se os ftalatos normais e os ftalatos de cadeia curta constituem dois mercados do produto distintos ou um único mercado do produto, uma vez que não se verificam quaisquer preocupações de concorrência em qualquer das alternativas.

**(3) 1,4-butanediol (BDO)**

16. A BASF afirma que o BDO é utilizado como matéria prima para a produção de produtos químicos BDO, ou seja, os solventes gama-butirolactona (GBL), N-metilpirrolidona (NMP) e tetra-hidrofurano (THF), bem como N-vinilpirrolidona (NVP), poli-vinilpirrolidona (PVP), poli-tetrametileno glicólico (PTMEG), poli(teraftalato de butileno) (PBT) e poliuretanos (PUR). Segundo a BASF, actualmente o BDO é produzido comercialmente através de quatro processos diferentes, à base de acetileno, butaleno, óxido de propileno e butano. Contudo, na opinião da BASF, o BDO constitui um único mercado do produto.
17. Alguns terceiros confirmaram a definição de mercado sugerida pela BASF. Segundo eles, o BDO é - devido às suas propriedades e características químicas - um produto individual e não pode ser substituído por outros produtos. Os processos

de produção alternativos que podem ser utilizados para produzir BDO não influenciam as propriedades de base do produto - o produto final continua a ser o mesmo.

18. Com base no que precede, a Comissão considera que o BDO constitui um mercado do produto relevante.

**(4) "Produtos-BDO" (GBL, NMP e THF)**

19. A BASF afirma na sua notificação que os produtos GBL, NMP e THF pertencem a um mercado mais amplo de solventes especiais. Esta definição de mercado inclui também alguns solventes oxigenados (acetato do éter monometílico de propilenoglicol (PGMEA), dimetilformamida (DMF), dimetilacetamida (DMAC), carbonato de propileno (PC), dimetilsulfóxido (DMSO)) e também cloreto de metileno.
20. Os solventes especiais representavam apenas uma pequena parte do mercado total dos solventes orgânicos na União Europeia (em 1999). Segundo a BASF, o mercado dos solventes especiais encontra-se muito fragmentado. Existem mais de 20 empresas diferentes no mercado e nenhuma delas pode oferecer a gama completa destes produtos. Contudo, a BASF afirma que estes produtos constituem um mercado, uma vez que existe uma concorrência significativa proveniente do facto dos diferentes solventes dependerem das suas diversas aplicações.
21. As aplicações dos solventes especiais, tal como enumeradas pela BASF, são as seguintes: electrónica e decapagem de tinta, produtos químicos industriais, purificação/limpeza, indústria agro-química e indústria farmacêutica.
22. A BASF forneceu uma lista de possibilidades de substituição em cada uma das principais aplicações identificadas. No sector da electrónica, os produtos decapantes foto-resistentes à base de NMP, por exemplo, concorrem significativamente com produtos de decapagem alternativos à base de DMSO, hidroxilamina, lactato de étilo, PGMEA, etc. Além disso, a BASF alega igualmente que as novas tecnologias actualmente em desenvolvimento poderão conduzir a uma futura substituição da GBL, da NMP e do THF.
23. No que se refere às aplicações para revestimento e decapagem de tinta, a BASF explica que a NMP se destina à decapagem de tinta por exemplo, concorrendo com [...]\*
24. No que se refere às aplicações para produtos químicos industriais, a BASF considera que a NMP pode ser substituída por um amplo leque de sistemas e produtos alternativos, por exemplo [...]\*. Para aplicações de limpeza, a BASF afirma que, em função da natureza do material a limpar, é utilizada uma ampla gama de produtos, como [...]\* etc. No que se refere a aplicações no domínio das ciências da vida, existem outras tecnologias concorrentes e está a decorrer uma reformulação. A BASF salienta um exemplo em que o THF foi substituído por [...]\*
25. Segundo a BASF, os exemplos supra indicam que os solventes de todas as categorias mencionadas (ou seja, solventes especiais, outros solventes oxigenados, outros solventes orgânicos, bem como solventes não orgânicos) são em certa medida intersubstituíveis, podendo consequentemente considerar-se que integram

um único mercado do produto relevante. Todavia, a BASF partiu do pressuposto de que a subsecção denominada “Solventes Especiais” constitui um mercado do produto relevante distinto para efeitos da notificação.

26. Contudo, a notificação diz respeito aos "solventes - BDO" (GBL, NMP e THF) em especial, que são os produtos produzidos pela Eurodiol e a BASF. Existe apenas um pequeno número de empresas que desenvolvem actividades na produção de "solventes - BDO" e a maior parte destas empresas produz todos os produtos. No que se refere à BASF, à Eurodiol e à maior parte das outras empresas que se consagram à produção de "produtos-BDO", o processo de produção permite o fabrico dos três produtos, bem como de BDO, num processo de produção conjunto. Os gráficos 1 e 2 infra dão uma imagem simplificada do funcionamento dos processos de produção com diferentes tecnologias. Outros produtores utilizam tecnologias diferentes das aqui apresentadas. A BASF identificou na notificação quatro tecnologias diferentes, mas na generalidade as tecnologias permitem produzir a gama completa de produtos.

Gráfico 1: processo de produção da BASF

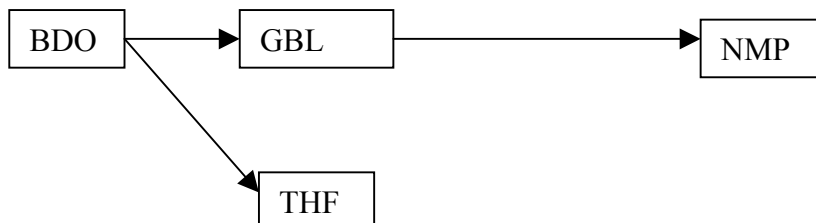
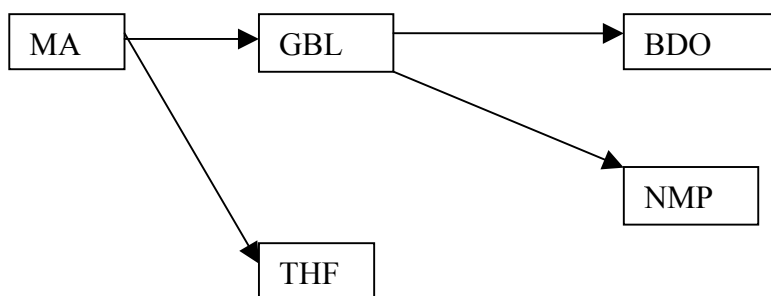


Gráfico 2: processo de produção da Eurodiol



27. O processo de produção da BASF é o denominado processo “Reppe”, que é uma tecnologia relativamente madura, com base no acetileno e no formaldeído. O processo da Eurodiol baseia-se numa tecnologia recentemente inventada, que utiliza o butano e o MA como matérias primas. Alguns terceiros afirmaram que este processo de produção deverá ser considerado como uma tecnologia de “baixo custo”. Dos gráficos 1 e 2 pode concluir-se que no processo de produção da BASF, a GBL e o THF provêm do BDO, enquanto no processo da Eurodiol o BDO provém da GBL. Daí o termo "produtos-BDO" que será utilizado na presente decisão quando se faz referência à GBL, à NMP e ao THF.
28. A Comissão analisou em que medida os "produtos-BDO" deveriam ser considerados simultaneamente com outros solventes especiais não relacionados com o BDO, tal como sugerido pela BASF, distintamente de outros solventes especiais não relacionados com o BDO ou ainda individualmente, como mercados do produto distintos.
29. A investigação de mercado realizada pela Comissão não confirmou a definição de mercado sugerida pela BASF. Segundo alguns terceiros, os grupos dos "produtos-BDO" são diferentes de outros solventes especiais e constituem mercados do produto distintos. A grande maioria dos clientes não apoiou a alegação de que existem possibilidades de substituição no que se refere à GBL, à NMP e ao THF, nem entre os produtos em causa nem por parte de quaisquer outros solventes. As propriedades técnicas específicas e as diferentes aplicações não permitem, na prática, substituir um dos produtos em causa por outros produtos químicos.
30. Diversos terceiros salientaram que as possibilidades de substituição são extremamente limitadas, em especial no que se refere aos sectores farmacêutico e da agro-química. Uma larga percentagem do mercado comercial dos "produtos-BDO" é utilizada nos sectores farmacêutico e agro-químico. Na Europa, a produção destinada ao mercado comercial nestes sectores representa aproximadamente [50-70%]\* para a GBL, cerca de [40-60%]\* para o THF e cerca de [10-30%]\* para a NMP.
31. A **GBL** é principalmente [...] utilizada na produção de NMP, não existindo neste processo qualquer substituto para a GBL. É também utilizada na produção de produtos farmacêuticos e agro-químicos e como solvente. Nestas aplicações, segundo diversos terceiros, a GBL constitui a escolha óbvia uma vez que

comparativamente com outros solventes proporciona resultados superiores e/ou custos inferiores.

32. A **NMP** é um poderoso solvente da maior parte das resinas comerciais. Devido ao seu elevado ponto de ebulição e às suas excelentes características como solvente, a NMP excede e melhora as propriedades dos revestimentos recozidos a elevada temperatura. A NMP é também utilizada nos mercados da electrónica para decapagem e limpeza. Além disso, é utilizada como um solvente de reacção em diversas indústrias químicas e para o processamento de produtos agro-químicos, electrónicos e petroquímicos.
33. Uma das principais aplicações da NMP é a produção de esmalte de isolamento para cabos e [20-30%]\* da NMP produzida a nível mundial são utilizados como solventes de esmalte de isolamento. Alguns terceiros identificaram os cressóis como substitutos potenciais da NMP nesta aplicação. No entanto, prevê-se que a utilização de cressóis em aplicações relacionadas com o esmalte de isolamento irá baixar consideravelmente num futuro próximo, na sequência de pressões ambientais. De forma geral, a NMP tem um preço superior ao dos seus substitutos, sendo consequentemente apenas utilizada quando os seus resultados são significativamente superiores ou quando os aspectos relacionados com a saúde e a segurança são fundamentais.
34. A maior parte [ $>70\%$ ]\* da produção de **THF** destina-se à produção de PTMEG, que é utilizado em elastómeros e em fibras extensíveis de elastano. Para esta aplicação, o THF não pode, segundo diversos terceiros, ser substituído por outros produtos. A restante produção de THF [ $<25\%$ ]\* é utilizada como solvente em cimentos e revestimentos de PVC e como solvente de reacção em produtos farmacêuticos. Nestas aplicações, segundo um terceiro, o THF proporciona resultados superiores aos de outros solventes e um custo inferior, constituindo consequentemente a escolha óbvia para os consumidores.
35. Os factores do lado da procura sugerem consequentemente que existem poucas, se é que algumas, possibilidades de substituição entre a GBL, a NMP e o THF. Alguns terceiros afirmaram que embora a substituição fosse na generalidade possível em termos químicos, seria extremamente morosa e onerosa. Qualquer substituição neste domínio exigiria elevados custos de investigação para encontrar e testar outros produtos adequados e envolveria a realização de testes industriais do novo processo de produção. Além disso, seria extremamente moroso obter a autorização necessária junto dos organismos administrativos. Por outro lado, os "produtos-BDO" são normalmente encomendados individualmente e as estruturas da procura para cada produto são muito diferentes. A maioria dos clientes consultados no âmbito da investigação de mercado não utilizava os três "produtos-BDO". Os preços cobrados pela BASF para os "produtos-BDO" são também diferentes. Por exemplo, em 1997, a GBL e a NMP registavam um preço cerca de 30% superior ao do THF, mas em 1999 os diferenciais de preços foram reduzidos para ligeiramente menos de 5%. Além disso, no período compreendido entre 1997 e 2000, quando os preços dos "produtos-BDO" desceram significativamente no EEE, as reduções não foram uniformes para todos os produtos. Por exemplo, o preço que a BASF aplicava ao THF apenas desceu um pouco mais de 25% enquanto o preço da NMP desceu quase 40%.



36. Para além do facto de cada uma das substâncias apresentar propriedades e desempenhos específicos e diferentes, diversos terceiros salientaram a existência de exigências regulamentares impostas pelas autoridades de saúde europeias ou nacionais<sup>5</sup>, que dificultam a reformulação e a substituição.
37. Nenhum dos terceiros consultados no âmbito da investigação do mercado tinha conhecimento de que estivessem a ser desenvolvidas quaisquer tecnologias tendo em vista uma futura substituição da GBL, do THF e da NMP.
38. Conclui-se conseqüentemente que a GBL, a NMP e o THF constituem mercados do produto separados e distintos.

## **B Mercados geográficos relevantes**

### **(1) PA**

39. As partes notificantes alegam que o mercado geográfico relevante do PA abrange pelo menos o EEE. Consideram igualmente que os países adjacentes da Europa Oriental (Polónia, Hungria, Eslovénia e as Repúblicas Checa e Eslovaca) integram este mercado geográfico relevante. Não existem, relativamente a estes países, quaisquer barreiras comerciais com o EEE e os preços seguem normalmente os preços do EEE. Esta definição foi na generalidade confirmada pela investigação da Comissão.
40. Não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados geográficos relevantes porque, em todas as definições alternativas de mercado geográfico consideradas, a concorrência efectiva não seria significativamente entravada no EEE ou numa parte substancial deste.

### **(2) Ftalatos**

41. As partes notificantes alegam que o mercado geográfico relevante para todos os ftalatos abrangia pelo menos o EEE. Consideram igualmente que os países adjacentes da Europa Oriental (Polónia, Hungria, Eslovénia e as Repúblicas Checa e Eslovaca) integram este mercado geográfico relevante. Não existem, relativamente a estes países, quaisquer barreiras comerciais com o EEE e os preços seguem normalmente os preços do EEE. Esta definição foi na generalidade confirmada pela investigação da Comissão.
42. Não é necessário delinear mais pormenorizadamente os mercados geográficos relevantes porque, em todas as definições alternativas de mercado geográfico consideradas, a concorrência efectiva não seria significativamente entravada no EEE ou numa parte substancial deste.

### **(3) BDO e "produtos-BDO" (GBL, NMP e THF)**

---

<sup>5</sup> Ver por exemplo Directiva 75/319/CEE do Conselho de 20 de Maio de 1975, relativa à aproximação das disposições legislativas, regulamentares e administrativas respeitantes às especialidades farmacêuticas (JO L 147 de 9.6.1975, p. 13), com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 2000/38/CE (JO L 139 de 10.6.2000, p.28).

43. A BASF considera que os mercados geográficos relevantes para a produção e venda de BDO e de solventes especiais incluem pelo menos a Europa Ocidental (EEE e a Suíça). Tal acontece porque os clientes adquirem BDO e solventes especiais junto de fornecedores que estão estabelecidos em diferentes Estados-Membros. Além disso, considera-se que os custos de transporte não constituem uma barreira importante ao comércio. Assim, a BASF entende que os mercados geográficos relevantes são mais amplos do que a Europa Ocidental e que incluem a Europa Oriental, devido à ausência de barreiras ao comércio com a Europa Ocidental e aos reduzidos custos de transporte. Por outro lado, a armazenagem de BDO e de solventes especiais não representa, devido à sua durabilidade ilimitada, um obstáculo ao comércio no mercado europeu. Por último, a BASF afirma que os preços para quantidades comparáveis no mercado relevante são semelhantes, registando-se apenas ligeiras diferenças.
44. Alguns terceiros confirmaram as declarações da BASF, na medida em que os clientes não têm preferências especiais quanto à origem geográfica dos produtos. Com excepção dos fornecedores da Europa Oriental, a qualidade de todos os fornecedores é comparável e a durabilidade parece não constituir um problema especial para os mercados em causa.

#### *Principais produtores e fluxos comerciais*

45. A SISAS produz BDO, GBL, NMP e THF na Bélgica, na Eurodiol e a BASF produz os quatro produtos na Alemanha e nos Estados Unidos, mas produz igualmente BDO no Japão e na Coreia e THF no Japão. Os concorrentes estão localizados quer na Europa quer nos Estados Unidos. A International Specialty Products Inc. ("ISP") produz os quatro produtos nos Estados Unidos, produzindo igualmente BDO e THF na Alemanha. A Lyondell Chemical Company ("Lyondell") produz os quatro produtos nos Estados Unidos. Por outro lado, a DuPont de Nemours International S.A. ("DuPont") dispõe de instalações de produção em Espanha para THF e GBL (apenas para utilização cativa) e nos Estados Unidos para BDO e THF.
46. Segundo a BASF, registaram-se em 2000 exportações significativas de BDO para a América [20-40 kt]\* e apenas um reduzido volume de importações [1-5 kt]\*. Registaram-se importações significativas de GBL [1-10 kt]\* e de NMP [5-20 kt]\* provenientes da América para a Europa, mas as exportações foram negligenciáveis da Europa para a América. No que se refere ao THF, verificou-se um fluxo comercial de cerca de [1-5 kt]\* em ambas as direcções. Contudo, nem todos os produtos importados foram vendidos no mercado comercial; alguns destinaram-se a utilização cativa, em transferências intra-empresas.
47. Durante 2000, as exportações da Europa para a Ásia foram estimadas pela BASF da seguinte forma: BDO, [1-5 kt]\*; GBL, [1-5 kt]\*; NMP, [1-10 kt]\*; THF, [1-10 kt]\*. Durante o mesmo período, [...]\*. Além disso, diversos terceiros afirmaram que os produtos provenientes da Ásia não são competitivos em termos de preços, o que parece confirmar que estes produtores não representam uma limitação concorrencial. Desta forma, os produtores asiáticos não continuarão a ser objecto da presente análise.
48. Apesar da ausência de quaisquer barreiras evidentes à importação entre a Europa Oriental e o EEE, apenas foram identificados volumes de importação reduzidos

quer pela BASF, quer no âmbito da investigação de mercado realizada pela Comissão. Na Europa Oriental existem três produtores, ou seja, [...]\*. Diversos clientes afirmaram, no âmbito da investigação de mercado, que os produtos produzidos na Europa Oriental são de qualidade inferior e que os fornecimentos não são fiáveis. Por outro lado, a maior parte dos clientes não conhecia quaisquer fornecedores da Europa Oriental ou afirmou que nunca tinha sido contactado por esses fornecedores. Até agora, as importações de GBL e NMP têm sido muito reduzidas [...]\*. A BASF alega que foram vendidas no mercado do EEE [...]\* de THF provenientes da Europa Oriental, mas a investigação de mercado não revelou a existência de qualquer cliente de THF que utilizasse THF proveniente da Europa Oriental.

49. Embora tecnicamente possam existir poucas barreiras ao comércio, a Comissão dispõe de poucos indícios que sugiram que os produtores da Europa Oriental tenham qualquer influência limitativa nos mercados do EEE de BDO, GBL, NMP e THF. Desta forma, a Comissão não considera que a Europa Oriental faça parte do mercado relevante. Em contrapartida, devido ao elevado nível dos fluxos comerciais provenientes dos Estados Unidos para o EEE, a Comissão considerou a possibilidade de o mercado poder ser mais amplo do que o EEE. Assim, analisou pormenorizadamente em que medida as condições de concorrência são significativamente diferentes nos EUA comparativamente com o EEE.
50. Em 1999 e 2000, os mercados do EEE de BDO, GBL, NMP e THF caracterizavam-se pela existência de quatro intervenientes: BASF, Sisas, ISP e Lyondell, que estavam também presentes nos mercados dos Estados Unidos. No que se refere à GBL e à NMP, uma parte significativa da produção do mercado do EEE [ $> 30\%$ ]\* é produzida nos Estados Unidos, enquanto no que se refere ao BDO e ao THF apenas [ $1-10\%$ ]\* têm origem nesse país.
51. Durante 1999, quando as instalações da Eurodiol em Feluy se tornaram plenamente operacionais para a produção dos quatro produtos (BDO, GBL, NMP e THF), os preços no EEE desceram drasticamente. Os importadores não puderam acompanhar esta descida drástica dos preços, os seus produtos tornaram-se menos competitivos e as vendas dos produtores dos Estados Unidos desceram durante 1999. Em 2000, os preços dos importadores de GBL eram superiores entre [ $1\%$  e  $30\%$ ]\* aos da BASF, os preços de THF superiores em [ $5-15\%$ ]\* e os de NMP [ $1-10\%$ ]\* superiores. Não se encontraram, no que se refere ao BDO, quaisquer diferenças de preços significativas entre os produtores europeus e os importadores.
52. Os custos de frete e os direitos aplicáveis às importações provenientes dos Estados Unidos e da Ásia são também significativos, o que limita as importações para a Comunidade. Actualmente, os direitos aplicáveis ao BDO elevam-se a  $7,8\%$ , situando-se em  $6,5\%$  no que se refere à GBL, à NMP e ao THF. A investigação de mercado revelou que os custos adicionais resultantes do transporte e dos direitos podem atingir  $20\%$  do preço final do produto (obviamente, esta proporção aumentou quando os preços desceram). Além disso, a taxa de câmbio entre o euro e o dólar americano sofreu também alterações, tornando as importações para a Europa mais onerosas nos últimos anos.
53. Apesar das diferenças de preços das mercadorias importadas, em 2000 voltou a registar-se uma recuperação das importações. Os clientes indicaram que preferiam dispor de duas fontes de fornecimento, uma vez que beneficiam assim de uma

maior flexibilidade e de fornecimentos seguros, caso um dos produtores não esteja em condições de fornecer regularmente. A presente penúria de BDO e de todos os "produtos-BDO", a que se veio juntar uma certa dificuldade em mudar de fornecedor devido à existência de contratos a longo prazo e de relações de fornecimento noutras mercados de produto, podem ter impedido a descida drástica das importações que de outra forma seria de prever.

*(b) Preços*

54. A descida do nível dos preços no EEE foi contudo mais notória do que nos Estados Unidos. O Quadro 2 apresenta, em termos percentuais, as alterações de preços de BDO, GBL, NMP e THF nas duas regiões entre 1998 e 2000.

*Quadro 2: Alteração relativa dos preços no EEE e nos Estados Unidos entre 1998-2000.*

	Descida de preços no EEE	Descida de preços nos Estados Unidos
BDO	[30-50%]*	Alterações entre [30% e +20%]*
GBL	[40-60%]*	Não afectado
NMP	[30-50%]*	[10-30%]*
THF	[20-50%]*	[<20%]*

55. Tal como apresentado no Quadro 2, as alterações de preços nos Estados Unidos foram apenas ligeiramente influenciadas, se é que o foram, pelos preços registados no EEE. Este facto indica claramente que no EEE os preços do BDO e dos "produtos-BDO" não são influenciados pelos preços cobrados nos Estados Unidos.
56. Por outro lado, antes de os preços do BDO e dos "produtos-BDO" terem começado a descer no EEE, as diferenças de preços entre o EEE e os Estados Unidos nos mercados do produto de NMP e GBL eram negligenciáveis, enquanto a diferença de preços para o THF se situava entre os 10% e 20%. Em 2000, os diferenciais de preços aumentaram, registando-se o maior [...] no mercado da GBL e os mais reduzidos nos mercados do BDO [...] e do THF [...].
57. A Comissão considera que o facto de a drástica descida de preços no EEE não se ter também verificado de forma significativa nos Estados Unidos, em qualquer dos quatro mercados, indica que o âmbito geográfico destes mercados não está sujeito a condições de concorrência suficientemente homogéneas nos EUA e no EEE. Assim, os mercados dos Estados Unidos deverão ser distinguidos dos mercados do EEE e não deverão continuar a ser objecto da presente análise. Esta conclusão é apoiada pelos crescentes diferenciais de preços dos quatro produtos e pelas barreiras à importação entre os mercados dos Estados Unidos e do EEE.

*(c) Conclusão*

58. Por conseguinte, pode concluir-se que o EEE constitui o mercado geográfico relevante de BDO, GBL, NMP e THF.

## C Apreciação

59. Para efeitos da presente decisão, os dados utilizados para a apreciação da situação concorrencial serão principalmente de 1999. Tal deve-se ao facto de a Pantochim e a Eurodiol terem registado dificuldades financeiras no segundo semestre de 2000, que limitaram gravemente a sua produção, tal como revela o Quadro 3.

*Quadro 3, produção da Eurodiol em 2000, em toneladas*

	Janeiro a Junho de 2000	Julho a Dezembro de 2000	% de redução
BDO	[...]*	[...]*	[...]*
GBL	[...]*	[...]*	[...]*
NMP	[...]*	[...]*	[...]*
THF	[...]*	[...]*	[...]*

60. A redução da produção entre o primeiro e o segundo semestre de 2000 foi mais aguda no que se refere à NMP, mas a produção de GBL e de THF sofreu também uma redução considerável. Consequentemente, seria enganador utilizar os dados relativos às vendas de 2000, uma vez que não reflectiriam plenamente a posição de mercado da Eurodiol.

### (1) PA

61. As actividades das partes sobrepõem-se no que se refere à produção de PA, que é principalmente utilizado para a produção de ftalatos, bem como para resinas de poliéster saturadas e insaturadas. Alguns dos grandes produtores de PA estão integrados verticalmente nos mercados a jusante. Desta forma, cerca de 50% da produção global do EEE destina-se a utilização cativa. Em 1999, a BASF utilizou cerca de 87% da sua produção de PA como matéria-prima para outros produtos, enquanto a Sisas utilizou 36% da sua produção para a produção de produtos a jusante.
62. No mercado livre de PA, as partes deteriam uma quota de mercado, após a concentração, de 14% (BASF 4%, Pantochim 10%). As partes notificantes enfrentam a concorrência da Atofina (15%), da Atmososa (11%) e da Lonza (11%).
63. Dadas as quotas de mercado relativamente reduzidas da BASF na sequência da operação e a existência de concorrência significativa por parte de diversos grandes produtores, pode concluir-se que a operação não suscita preocupações em matéria de concorrência quanto à sua compatibilidade com o mercado comum, no mercado do PA.

### (2) Ftalatos

#### (a) O mercado dos ftalatos

64. A BASF produz quer ftalatos de cadeia curta quer ftalatos normais, enquanto a Pantochim produz apenas ftalatos normais. Assim, a única sobreposição das actividades das partes encontra-se na área do ftalatos normais.
65. Num mercado global que integrasse tanto os ftalatos normais como os ftalatos de cadeia curta, a BASF terá, a nível do EEE, uma quota de mercado de 26% (BASF 19% /Pantochim 7%) após a concentração. Enfrenta principalmente a concorrência da Exxon (28%) e da Oxeno/Degussa (10%), enquanto diversos outros produtores (Atofina, BP, Lonza e Neste) têm quotas de mercado que se situam entre os 5% e os 7%.
66. Após a concentração, a BASF teria uma quota de mercado praticamente equivalente à da Exxon, num mercado relativo a todos os ftalatos. Além disso, existem outras grandes empresas internacionais como a Atofina, a Degussa, a Lonza e a Neste que desenvolvem actividades no mercado e que garantirão a concorrência após a concentração.
67. Por conseguinte, tendo em conta o que precede, pode concluir-se ser improvável que se venham a colocar preocupações de concorrência num mercado relativo a todos os ftalatos.

**(b)** *Mercado dos ftalatos normais*

68. As actividades das partes sobrepõem-se na área dos ftalatos normais. Uma vez que aproximadamente 98% de todos os ftalatos são ftalatos normais, a situação do mercado é muito semelhante à situação do mercado mais amplo relativo a todos os ftalatos.
69. Num mercado mais reduzido de ftalatos normais, a BASF terá uma quota de mercado a nível do EEE de 26% (BASF 19% / Pantochim 7%) após a concentração. Enfrenta principalmente a concorrência proveniente da Exxon (28%) e da Oxeno/Degussa (10%), enquanto diversos outros produtores (Atofina, BP, Lonza e Neste) têm quotas de mercado que se situam entre os 5% e os 7%. Dada a posição particularmente forte da Exxon e da Oxeno/Degussa, a BASF enfrentará uma forte concorrência após a concentração.
70. Tendo em conta o que precede, pode concluir-se ser improvável que se venham a colocar preocupações de concorrência num mercado relativo aos ftalatos normais.

**(c)** *Mercado dos ftalatos de cadeia curta*

71. No mercado mais reduzido dos ftalatos de cadeia curta, a BASF tem uma quota de mercado de 18%. Além disso, as partes afirmaram que as suas actividades não se sobrepõem, uma vez que em Feluy apenas são produzidos ftalatos normais.
72. Com base no que precede, pode concluir-se que não existem preocupações de concorrência num mercado mais reduzido dos ftalatos de cadeia curta.

**(3)** *BDO*

73. Na sequência da operação, as partes alcançariam uma quota de mercado de [35-45%]\* no EEE (BASF [20-30%]\*; SISAS [15-25%]\*). O líder de mercado, com a quota de mercado mais elevada [45-55%]\*, continua a ser a ISP. A Lyondell

[5-15%]\* e a DuPont [<5%]\* desenvolvem também actividades no mercado. Dada a forte posição da ISP, é improvável que a operação conduza a uma posição dominante única da BASF.

74. É também improvável que a operação conduza à criação de uma posição dominante colectiva, embora a BASF e a ISP atinjam uma quota de mercado conjunta de >80% após a concentração e a aquisição da SISAS reduza, de quatro para três, o número de intervenientes importantes no mercado. São diversas as características do mercado do BDO que se opõem à probabilidade de uma posição dominante colectiva da BASF e da ISP.
75. Os preços do mercado desceram significativamente nos últimos três anos devido a uma forte concorrência em matéria de preços e à entrada da SISAS no mercado em 1998. As quotas de mercado da BASF e da ISP têm vindo a sofrer contínuas alterações, verificando-se uma redução das quotas da ISP ([...])\* e uma elevada volatilidade no que se refere à BASF ([...]\*). Devido à concorrência em matéria de preços, as margens no mercado do BDO têm vindo a registar uma significativa redução e a SISAS teve de abandonar o mercado, com elevados prejuízos.
76. Alguns terceiros afirmaram à Comissão que os preços dependem em larga medida das quantidades disponíveis no mercado. Embora se preveja que o mercado cresça consideravelmente, os produtores têm dificuldade em se adaptarem às alterações a curto prazo que se registam a nível da procura de BDO. A dimensão mínima de uma (nova) fábrica é considerável. Uma vez que as capacidades de produção estão concentradas num número reduzido de instalações de produção, qualquer encerramento provisório de capacidade, por exemplo em caso de acidente, produz enormes efeitos sobre os preços. Por outro lado, alguns terceiros consideram que a criação de novas capacidade no mercado conduzirá a uma forte concorrência em matéria de preços. Diversos terceiros confirmaram a alegação das partes de que no primeiro semestre de 2002 passará a estar operacional uma nova instalação de produção, construída pela Lyondell nos Países Baixos e com uma capacidade de cerca de 125 kt. A investigação de mercado revelou que os clientes esperam uma contínua concorrência em matéria de preços provocada pelo aumento da capacidade, na sequência do investimento da Lyondell.
77. O BDO é produzido comercialmente através de quatro processos diferentes: a ISP e a BASF (em Ludwigshafen) aplicam ambas a condensação do acetileno com formaldeído, após hidrogenação. Em Feluy, o BDO é produzido [...%]\* [de forma diferente].
78. Com base no que precede, pode concluir-se que a operação notificada não suscitará preocupações em matéria de concorrência no que se refere ao mercado do BDO.

**(4) "Produtos-BDO" (GBL, NMP e THF)**

79. A BASF e a Eurodiol desenvolvem ambas actividades na produção de GBL, NMP e THF e registam vendas significativas nos mercados comerciais. Antes da concentração projectada, a BASF era o mais forte interveniente nos mercados do EEE de GBL, NMP e THF.
80. O mercado do BDO regista uma penúria da oferta devido à crescente procura a que se vieram juntar níveis de produção mais baixos que o previsto da Eurodiol [...]\*. Todavia, esta penúria não parece ter influenciado a produção de GBL, NMP ou

THF de forma significativa. Embora a GBL seja um derivado do BDO na maior parte dos processos de produção, existem poucos indícios de que o BDO destinado à produção de GBL ou THF tenha sido desviado para o mercado comercial de BDO.

81. A GBL e a NMP são ambas solventes, são relativamente não tóxicas e recuperáveis e recicláveis a quase 100%. Ambos os solventes oferecem uma ampla solubilidade para resinas, com uma boa estabilidade química e térmica a que se vem combinar uma completa solubilidade na água. O THF é um solvente com um elevado nível de solvência para PVC e poliuretanos. Tal como a GBL e a NMP, é também recuperável e reciclável a quase 100%.

*(a) GBL*

82. A BASF considera que as principais aplicações da GBL a nível mundial em 1999 se centravam nos produtos agro-químicos e farmacêuticos ([...]\*) e na electrónica ([...]\*). Na Europa, a importância da GBL para segmentos específicos era diferente, constituindo os produtos farmacêuticos a principal aplicação ([...]\*). Esta situação deve-se ao facto de o mercado da electrónica estar muito concentrado na Ásia e nos Estados Unidos e de a produção de produtos farmacêuticos e agro-químicos específicos ocorrer principalmente na Europa.
83. A GBL é principalmente utilizada ([...]\*) na produção de pirrolidonas (VP, PVP e principalmente NMP). ([...])\*<sup>6 7</sup>.
84. Na notificação, a BASF estima que em 1999 o mercado comercial da GBL no EEE se elevava a [10 a 20 milhões]\* de euros, ou seja [5-10kt]\*. Segundo a BASF, para 1999 a capacidade mundial de GBL, as vendas comerciais no EEE e as quotas de mercado (em termos de volume) são as apresentadas no Quadro 4.

---

<sup>6</sup> [...]\*.

<sup>7</sup> [...]\*.



Quadro 4, Capacidade mundial de GBL, vendas no EEE e quotas de mercado no mercado comercial (estimativas da BASF para 1999)

GBL	Capacidade kt/ano	Vendas comerciais no EEE em kt	Quota de mercado no EEE
BASF (Alemanha)	30	[...]*	[...]*
BASF (Estados Unidos)	30		
Eurodiol (Bélgica)	40	[...]*	[...]*
<b>Conjunto</b>	<b>100</b>	<b>[...]*</b>	<b>[...]*</b>
ISP (Estados Unidos)	41	[...]*	[...]*
Lyondell (Estados Unidos)	20	[...]*	[...]*
DuPont (Espanha)	45		[...]*
Mitsubishi (Japão)	10		[...]*
[...]* [outros]	5		[...]*
[...]* [outros]	5		[...]*
<b>Total</b>	<b>226</b>	<b>[...]*</b>	<b>[...]*</b>

85. Relativamente a 1999, a BASF estima a sua quota de mercado em [35-45%]\* (em termos de volume) e [35-45%]\* (em termos de valor). A quota de mercado da Eurodiol representava [25%-35%]\* (em termos de volume) e [20%-30%]\* (em termos de valor). Com base nestas estimativas, a operação combinaria as duas empresas líderes no mercado de GBL que alcançariam [60-70%]\* das quotas de mercado (em termos de volume e valor).
86. A **investigação de mercado** realizada pela Comissão confirmou na generalidade os dados relativos à capacidade de GBL apresentados no Quadro 4. Além disso, a capacidade tem-se mantido estável e não aumentou nos últimos três anos. Contudo, no que se refere às quotas de mercado, a BASF sobrevalorizou ligeiramente as vendas da Eurodiol, e a quota de mercado conjunta estimada pela Comissão situava-se assim em cerca de [50-60%]\* (em termos de volume) em 1999. Os dados relativos a 2000 indicam uma ligeira descida na quota de mercado, o que faz com que as quotas de mercado conjuntas se aproximem mais dos [50-60%]\*. O maior concorrente seguinte realiza menos de metade das vendas no mercado comercial de GBL. No que se refere às vendas durante o período compreendido entre 1997 e 2000 verifica-se, segundo a BASF, que a Eurodiol tem vindo a conquistar quotas de mercado em detrimento dos concorrentes da BASF, e a investigação de mercado confirmou na generalidade esta tendência.
87. Na sequência da operação de concentração projectada, a nova entidade seria o único produtor no EEE que realizaria vendas de GBL no mercado comercial. A BASF controlaria [40-50%]\* da capacidade mundial de GBL, e os seus principais concorrentes produziram para os mercados comerciais dos Estados Unidos. Embora existam pequenas capacidades na Europa Oriental [...]\*, a Comissão não dispõe de quaisquer elementos de prova de que tenham sido importada GLB para o

EEE. A BASF não identificou quaisquer vendas da Europa Oriental para o EEE, nem conseguiu indicar em que medida o GBL produzido é utilizado de forma cativa para a produção de NMP. Nenhum dos clientes consultados no âmbito da investigação de mercado afirmou ter adquirido GBL junto dos produtores da Europa Oriental. Os clientes afirmaram além disso que os produtos da Europa Oriental são de qualidade inferior e que os produtores não garantem entregas atempadas e fiáveis.

88. A investigação de mercado indicou igualmente que, com excepção da Eurodiol, todos os produtores estão a produzir a plena capacidade ou perto dela. Além disso, não existe qualquer indicação de que serão construídas novas capacidades de produção de GBL na Europa num futuro próximo. [...] que deverão iniciar a produção de BDO no início de 2002. Contudo, foi afirmado publicamente que a Lyondell adiou os seus planos de extensão da sua fábrica para a produção de "produtos-BDO". Por outro lado, a Lyondell considera que uma vez adoptada a decisão de entrar no mercado, será necessário um período de tempo considerável até iniciar uma verdadeira produção comercial. Não se pode consequentemente considerar que a entrada potencial da Lyondell represente uma limitação concorrencial para a entidade resultante da concentração.
89. A BASF espera igualmente que a fábrica da Mitsubishi no Japão desbloqueie a sua capacidade de GBL no início de 2002. Segundo a BASF, tal aumentaria a capacidade das instalações da Mitsubishi de [...]\*. Contudo, não se efectuaram em 2000 quaisquer importações da Ásia e, durante este período, a Europa e a América foram exportadores, em termos líquidos, para a Ásia. Além disso, desconhece-se em que medida esta capacidade se destina a utilização cativa ou à venda no mercado comercial asiático. Por último, a BASF sugeriu também que a DuPont poderia entrar no mercado da GBL. Contudo, a DuPont não está a produzir GBL para o mercado comercial. Não existem elementos que demonstrem ser provável que a DuPont entre no mercado comercial da GBL num futuro próximo.
90. Alguns produtores afirmaram no âmbito da investigação de mercado que não podem aumentar rapidamente a produção sem incorrerem em custos adicionais significativos. Desta forma, analisou-se em que medida os produtores estão dispostos a desviar a sua produção cativa para o mercado comercial. Nenhum dos produtores afirmou que desviaria a sua produção cativa para a venda no mercado comercial em resposta a um aumento de 10% nos preços permanentes relativos, acrescentando que não alterariam os seus processos de produção (esta possibilidade seria também limitada devido à inexistência de capacidade excedentária). Parece assim razoável concluir ser improvável que os produtos actualmente utilizados na produção cativa sejam colocados para venda no mercado comercial. A produção cativa não representa, assim, uma limitação concorrencial sobre os preços da GBL no mercado comercial.
91. Em Fevereiro e Março de 2001, a Eurodiol utilizava apenas um pouco mais de [50-70%]\* da capacidade disponível para a produção de GBL. A BASF prevê que em 2003 produzirá [35-50 kt/ano]\* na sua fábrica de Feluy, o que equivale à sua capacidade total. Deste volume de produção, [20-30 kt/ano]\* destinar-se-ão a utilização cativa para a produção de NMP e o restante destina-se a utilização cativa em Ludwigshafen para o fabrico de pirrolidona. Conclui-se assim que toda a produção se destinará a utilização cativa.

92. Durante a investigação, a Comissão analisou em que medida a BASF poderá alterar os processos de produção das suas fábricas após a concentração. O processo de produção da Eurodiol, se funcionar de forma eficaz, deveria permitir produzir GBL mais economicamente do que nas outras fábricas da BASF. [...]\*. Da mesma forma, a produção de BDO seria mais onerosa utilizando o processo de produção da Eurodiol do que em Ludwigshafen. Assim, afigura-se possível que, após a concentração, a BASF concentrasse os "produtos-BDO" na fábrica de Feluy e a produção de BDO em Ludwigshafen. [...]\*, independentemente dos seus planos futuros, a BASF tornar-se-ia, ao adquirir uma tecnologia diferente, mais flexível para dar resposta às mudanças a nível da procura de BDO e de "produtos-BDO".
93. A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que, com excepção dos produtores da Europa Oriental, os consumidores não têm preferências no que se refere à origem da GBL. Além disso, considera-se que actualmente o mercado do EEE regista uma grande penúria de GBL. A BASF estima que as importações para a Europa foram apenas provenientes da América, elevando-se a [1-10 kt]\* em 2000. A BASF foi responsável por [1-5 kt]\* destas importações, que utilizou para a produção cativa de NMP e pirrolidona nas instalações de Ludwigshafen. As suas próprias vendas no mercado comercial elevaram-se a [1-5 kt]\* em 2000.
94. As importações provenientes dos Estados Unidos e da Ásia estão contudo sujeitas a elevados direitos aduaneiros à importação. Segundo alguns terceiros, o transporte e os direitos aduaneiros podem atingir 20% do preço efectivo do produto. Não obstante, os dados relativos aos preços fornecidos por alguns importadores indicavam que, em 1999, os preços dos seus produtos eram pelo menos 15% superiores aos da GBL vendida pela BASF, tendo esta diferença sido praticamente eliminada em 2000.
95. No entanto, alguns terceiros afirmaram que a entrada no mercado é difícil e arriscada e que a construção de uma nova instalação de produção obriga a um investimento considerável, exigindo tecnologia comprovada com uma boa relação custo/eficácia. Além disso, para que uma instalação de produção seja rentável é necessária uma elevada utilização da capacidade. Uma vez que a maior parte dos principais clientes exige uma certificação dos seus fornecedores, a constituição de uma base de clientes é um processo moroso. Nos últimos cinco anos, a Eurodiol foi o único novo participante no mercado do EEE. Segundo diversos terceiros, as dificuldades da Eurodiol deveram-se à sua incapacidade de conquistar quotas de mercado para cobrir os custos.
96. A BASF afirma que os clientes de solventes especiais estão muito repartidos, sendo alguns dos mais importantes grandes empresas internacionais. Estabelece uma segmentação entre clientes de tipo A/B/C. Os clientes de tipo A desenvolvem actividades a nível mundial, têm diversas instalações de produção a nível europeu/mundial e necessitam de grandes fornecimentos a granel. Os clientes de tipo A consomem mais de [...]\* de solventes especiais. Em 1999, os clientes de tipo A representavam apenas [...]\* da base de clientes da BASF. Os clientes de tipo B desenvolvem actividades a nível regional, necessitam de fornecimentos a granel e, na sua maioria, dispõem de mais do que uma instalação de produção. Este tipo de clientes consome [...]\* de solventes especiais e em 1999 representava [...]\* da estrutura de clientes da BASF. Os restantes [...]\* eram clientes de tipo C, com aquisições inferiores a [...]\*. Estes clientes têm actividades a nível nacional,

dispõem de uma instalação de produção e necessitam de fornecimentos a granel e/ou em tambores.

97. Analisada isoladamente, a estrutura de clientes de GBL afigura-se semelhante, apenas com um número reduzido de clientes de grandes dimensões (tipo A e B) que, em conjunto, representavam cerca de [40-60%]\* das vendas totais. No âmbito da investigação de mercado, os clientes consideraram que não têm poder de compra, uma vez que se regista desde há algum tempo uma penúria a nível da oferta de GBL e poucas alternativas de fornecedores. Todavia, caso a oferta se tornasse mais abundante, alguns dos principais clientes consideram que passariam a dispor de poder de negociação. Estes clientes adquirem, em especial, outros produtos não relacionados junto da BASF e é provável que as suas compras de GBL sejam reduzidas relativamente às compras de outros produtos.
98. [...]\*. A investigação de mercado da Comissão apresenta uma previsão de crescimento do mercado de 3% - 5% ao ano. Uma vez que a maior parte dos produtores estão a produzir a plena capacidade ou perto dela e que não têm qualquer incentivo económico para vender no mercado comercial capacidades destinadas a utilização cativa, é improvável que o aumento da procura possa ser satisfeito pelos concorrentes da BASF (ver supra pontos 90 e 95).
99. Afigura-se por conseguinte que a nova entidade estaria numa melhor posição do que os seus concorrentes para fazer face ao aumento da procura. Embora a BASF refira que pretende utilizar [...]\*. Assim, a BASF poderia desviar volumes para o mercado comercial, quando a produção aumentasse na fábrica da Eurodiol. Além disso, uma vez que o mercado comercial de GBL é muito reduzido comparativamente com a capacidade disponível, apenas uma pequena proporção (menos de 1%) de capacidade necessitaria ser desviada para o mercado comercial a fim de fazer face ao aumento da procura. Apesar deste facto, os concorrentes teriam grande dificuldade em aumentar mais as suas vendas, devido aos seus actuais requisitos para utilização cativa, uma vez que não têm qualquer incentivo económico para desviar a produção destinada a utilização cativa para vendas no mercado comercial. Não é o que acontece com a BASF, que disporá da flexibilidade necessária, obtida através da aquisição de novas capacidades e de uma tecnologia diferente.

#### *Conclusão no que se refere à GBL*

100. Desta forma, a operação projectada combinaria os dois únicos produtores a nível do EEE que vendem GBL no mercado comercial, do que resultaria uma forte posição de mercado. Os clientes teriam pouca escolha de fornecedores para adquirirem os volumes cada vez maiores de GBL de que necessitarão no futuro. Pode consequentemente concluir-se que a operação projectada é susceptível de levar à criação de uma posição dominante das partes no mercado da GBL no EEE.

#### *(b) NMP*

101. A BASF estima que, a nível mundial e em 1999, a NMP foi utilizada principalmente para a electrónica [10-30%]\*, revestimentos [10-30%]\*, produtos químicos industriais [10-30%]\*, limpeza [10-30%]\* e produtos agro-químicos [10-30%]\*. Na Europa, as principais áreas de aplicação eram ligeiramente diferentes, representando os revestimentos [10-30%]\* e os produtos químicos industriais e os produtos agro-químicos apenas um pouco menos de [10-30%]\*

cada. A diferença deve-se ao facto de o mercado da electrónica estar fortemente concentrado na Ásia e nos Estados Unidos e de o mercado dos revestimentos para cabos ser dominado por produtores europeus.

102. A NMP é produzida a partir da GBL e, em todos os processos de produção, a BASF estima que uma tonelada de GBL pode produzir aproximadamente [0,5-2 t]\* de NMP.
103. Na notificação, a BASF estima que em 1999 o mercado comercial da NMP a nível do EEE se elevava a [40-60 milhões de euros]\*, ou seja [20-40 kt]\*. Segundo a BASF, para 1999, a capacidade mundial de NMP, as vendas comerciais no EEE e as quotas de mercado (em termos de volume) são as apresentadas no Quadro 5.

*Quadro 5, Capacidade mundial de NMP, vendas no EEE e quotas de mercado no mercado comercial (estimativas da BASF para 1999)*

NMP	Capacidade kt/ano	Vendas comerciais no EEE em kt	Quotas de mercado no EEE
BASF (Alemanha)	15	[...]*	[...]*
BASF (Estados Unidos)	25		
Eurodiol (Bélgica)	25	[...]*	[...]*
<b>Conjunto</b>	<b>65</b>	<b>[...]*</b>	<b>[...]*</b>
ISP (Estados Unidos)	23	[...]*	[...]*
Lyondell (Estados Unidos)	18	[...]*	[...]*
Mitsubishi (Japão)	8		[...]*
[...]* ([...]*) [outros]	3		[...]*
[...]* ([...]*) [outros]	5		[...]*
Outros		[...]*	[...]*
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>[...]*</b>	<b>[...]*</b>

104. Relativamente a 1999, a BASF estima a sua quota de mercado em [35-45%]\* (em termos de volume) e [35-45%]\* (em termos de valor). A quota de mercado da Eurodiol foi estimada em [10-20%]\* (em termos de volume) e [10-20%]\* (em termos de valor). Com base nestas estimativas, da operação resultaria uma quota de mercado conjunta no mercado de NMP de [50-60%]\* (em termos de volume e valor). Os dados relativos a “outros” incluem as empresas de reciclagem de NMP, que adquirem NMP usada junto dos clientes e reciclam o material através de uma etapa de destilação. Seguidamente, e ainda segundo a BASF, a NMP reciclada é vendida no mercado comercial de NMP.
105. A **investigação de mercado** realizada pela Comissão confirmou na generalidade os dados relativos à capacidade acima apresentados. Além disso, a capacidade tem-se mantido estável e não aumentou nos últimos três anos. Contudo, no que refere às quotas de mercado, a BASF sobrevalorizou ligeiramente a dimensão do mercado e

as vendas da Eurodiol. Além disso, a Comissão considera que a importância das empresas de reciclagem poderá também ter sido sobrevalorizada. A investigação de mercado revelou que não se registam vendas significativas de NMP reciclada no mercado comercial na Europa. A maior parte das empresas de reciclagem trata a NMP usada por conta de outras empresas e devolvem-na a essas empresas, o que faz com que o produto não esteja disponível enquanto tal no mercado comercial. Desta forma, a Comissão considera, com base nos dados de 1999, que a quota de mercado da BASF é superior a [35-45%]\* e que a quota de mercado conjunta é [50-60%]\* (em termos de volume). Os últimos dados para 2000 revelam uma ligeira descida na quota de mercado, embora a quota de mercado conjunta seja ainda [50-60%]\*. O maior concorrente seguinte realiza menos de metade das vendas no mercado comercial. As informações relativas às vendas durante o período compreendido entre 1997 e 2000 revelam, segundo a BASF, que a Eurodiol tem vindo a conquistar quotas de mercado [...]\*, e a investigação de mercado confirmou na generalidade esta tendência.

106. Na sequência da operação de concentração projectada, a nova entidade seria o único produtor no EEE que realizaria vendas no mercado comercial. A BASF controlaria mais de 50% da capacidade mundial de NMP, e os seus principais concorrentes produziriam para os mercados comerciais dos Estados Unidos. Embora existam pequenas capacidades na Europa Oriental [...]\* não existem quaisquer indícios de que tenham sido importados para o EEE volumes significativos de NMP. Embora a BASF estime que foram importados para o EEE aproximadamente [ $<2$  kt]\* provenientes da Europa Oriental em 2000, nenhum cliente afirmou ter adquirido NMP junto de produtores da Europa Oriental. Um elevado número de clientes afirmou, além disso, que os produtos da Europa Oriental são de qualidade inferior, mais onerosos do que os fornecimentos alternativos e que os produtores não garantem entregas atempadas e fiáveis.
107. A investigação de mercado indicou igualmente que, com excepção da Eurodiol, todos os produtores estão a produzir a plena capacidade ou perto dela. Além disso, não existe qualquer indicação de que serão construídas novas capacidades de produção de NMP na Europa num futuro próximo. [...]\* que deverão iniciar a produção de BDO no início de 2002. Contudo, foi afirmado publicamente que a Lyondell adiou os seus planos de extensão da sua fábrica para a produção de "produtos-BDO". Por outro lado, a Lyondell considera que uma vez adoptada a decisão de entrar no mercado, será necessário um período de tempo considerável até iniciar uma verdadeira produção comercial. Não se pode conseqüentemente considerar que a entrada potencial da Lyondell represente uma limitação concorrencial para a entidade resultante da concentração.
108. A BASF afirma igualmente que a Mitsubishi no Japão está a construir novas capacidades de produção de NMP que estarão em funcionamento no início de 2002. Segundo a BASF, tal aumentaria a capacidade das instalações da Mitsubishi para [...]\*. Contudo, não se efectuaram em 2000 quaisquer importações da Ásia e, durante este período, a Europa e a América foram exportadores, em termos líquidos, para a Ásia. Além disso, desconhece-se em que medida esta capacidade se destina a utilização cativa ou à venda no mercado comercial asiático.
109. Alguns produtores afirmaram, no âmbito da investigação de mercado, que não podem aumentar rapidamente a produção sem incorrerem em custos adicionais significativos. Desta forma, analisou-se em que medida os produtores estão

dispostos a alterar os seus processos de produção. A maior parte dos produtores afirmou que não alteraria os seus processos de produção em resposta a um aumento de 10% nos preços permanentes relativos da NMP no EEE. Além disso, as possibilidades de alterar o processo de produção seriam também limitadas devido à inexistência de capacidade excedentária. Por outro lado, é improvável que os produtos destinados ao mercado dos Estados Unidos fossem desviados para o mercado do EEE, uma vez que o diferencial de preços se situava em cerca de 50% em 2000.

110. Em Fevereiro e Março de 2001, a Eurodiol utilizava [20-40%]\* da capacidade disponível para a produção de NMP. A BASF prevê que em 2003 produzirá [20-35 kt/ano]\* na fábrica de Feluy, o que equivale à sua capacidade total. Os processos de produção da Eurodiol, se funcionarem de forma eficaz, deveriam permitir que, após a concentração, a BASF produzisse NMP mais economicamente na Eurodiol do que na sua outra fábrica. [...]\*. Assim, afigura-se possível que a BASF concentrasse os "produtos-BDO" nas instalações de Feluy e a produção de BDO em Ludwigshafen. [...]\*. Todavia, independentemente dos seus planos futuros, a BASF tornar-se-ia, ao adquirir uma tecnologia diferente, mais flexível para dar resposta às mudanças a nível da procura de BDO e de "produtos-BDO".
111. A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que, com excepção dos produtores da Europa Oriental, os consumidores não têm preferências no que se refere à origem da NMP. Além disso, o mercado do EEE regista uma significativa penúria de NMP. A BASF estima que as importações para a Europa provenientes da América se elevaram a [5-15 kt]\* em 2000, não se registando importações de nenhum outro país. Deste total, a BASF foi responsável por apenas [<2 kt]\* vendidas no mercado comercial.
112. As importações provenientes dos Estados Unidos e da Ásia estão contudo sujeitas a elevados direitos aduaneiros. Segundo alguns terceiros, o transporte e os direitos aduaneiros podem atingir 20% do preço efectivo do produto. Não obstante, os dados relativos aos preços fornecidos por alguns importadores indicavam que os preços dos seus produtos eram, no máximo 10% superiores aos da NMP vendida pela BASF.
113. Diversos terceiros afirmaram igualmente que a entrada no mercado é difícil e arriscada, uma vez que a construção de novas instalações de produção obriga a um investimento considerável, exigindo tecnologia comprovada com uma boa relação custo/eficácia. Além disso, para que uma instalação de produção seja rentável, é necessária uma elevada utilização da capacidade. Uma vez que a maior parte dos principais clientes exige uma certificação dos seus fornecedores, a constituição de uma base de clientes é um processo moroso. Nos últimos cinco anos, a Eurodiol foi o único novo participante no mercado do EEE. Segundo diversos terceiros, as dificuldades da Eurodiol deveram-se à sua incapacidade de conquistar quotas de mercado para cobrir os custos.
114. A BASF afirma que os seus clientes de solventes especiais estão muito repartidos, sendo alguns dos mais importantes grandes empresas internacionais. Estabelece uma segmentação entre clientes de tipo A/B/C. Os clientes de tipo A desenvolvem actividades a nível mundial, têm diversas instalações de produção a nível europeu/mundial e necessitam de grandes fornecimentos a granel. Os clientes de tipo A consomem mais de [...]\* de solventes especiais. Em 1999, os clientes de tipo

A representavam apenas [...] da base de clientes da BASF. Os clientes de tipo B desenvolvem actividades a nível regional, necessitam de fornecimentos a granel e, na sua maioria, dispõem de mais do que uma instalação de produção. Este tipo de clientes consome [...] de solventes especiais e em 1999 representava [...] da estrutura de clientes da BASF. Os restantes [...] são clientes de tipo C, com aquisições inferiores a [...]. Estes clientes têm actividades a nível nacional, dispõem de uma instalação de produção e necessitam de fornecimentos a granel e/ou em tambores.

115. Analisada isoladamente, a estrutura de clientes de NMP afigura-se diferente da estrutura dos solventes especiais, com clientes mais dispersos, representando cada um deles apenas uma pequena proporção das vendas da BASF. Assim, existem poucos indícios de poder de compra. No âmbito da investigação de mercado, os clientes consideraram que não têm poder de compra, uma vez que se regista uma penúria da oferta de NMP e poucas alternativas de fornecedores. Todavia, caso a oferta se tornasse mais abundante, alguns dos principais clientes consideram que passariam a dispor de poder de negociação. Estes clientes adquirem, em especial, outros produtos não relacionados junto da BASF e é provável que as suas compras de NMP sejam reduzidas relativamente às compras de outros produtos.
116. [...]. A investigação de mercado da Comissão apresenta uma previsão de crescimento do mercado de NMP de 3-4% ao ano. Uma vez que a maior parte dos produtores estão a produzir a plena capacidade ou perto dela, é improvável que o aumento da procura possa ser satisfeito pelos concorrentes da BASF.
117. Com base no que precede, afigura-se que a nova entidade estaria numa melhor posição do que os seus concorrentes para fazer face ao aumento da procura. [...]. Pensa-se que estes volumes estejam já vendidos no mercado comercial e que qualquer aumento futuro de capacidade se destine também ao mercado comercial.

#### *Conclusão no que se refere à NMP*

118. Desta forma, a operação projectada combinaria os dois únicos produtores a nível do EEE que vendem NMP no mercado comercial, do que resultaria uma forte posição no mercado. Os clientes teriam pouca escolha de fornecedores para adquirirem os volumes cada vez maiores de NMP de que necessitam. Conclui-se assim que a operação projectada é susceptível de levar à criação de uma posição dominante das partes no mercado da NMP no EEE.

#### ***THF***

119. A BASF estima que o THF vendido no mercado comercial é principalmente utilizado para produtos farmacêuticos [40-60%]\*, solventes industriais, principalmente PVC e revestimentos [20-40%]\* e electrónica [<20%]\*. No entanto, o THF destina-se, na sua grande maioria, a utilização cativa pelos produtores, principalmente para a produção de PTMEG.
120. Na notificação, a BASF estima que em 1999 o mercado comercial do THF a nível do EEE se elevava a [50-60 milhões de euros]\*, ou seja, [25-35]\*. Segundo a BASF, para 1999, a capacidade mundial de THF, as vendas comerciais no EEE e as quotas de mercado (em termos de volume) são as apresentadas no Quadro 6.



Quadro 6, Capacidade mundial de THF, vendas no EEE e quotas de mercado no mercado comercial (estimativas da BASF para 1999)

THF	Capacidade em kt/ano	Vendas no mercado comercial do EEE em kt	Quotas de mercado no EEE
BASF (Alemanha)	30	[...]*	[...]*
BASF (Estados Unidos)	20		
BASF (Japão)	20		
Eurodiol (Bélgica)	33	[...]*	[...]*
<b>Conjunto</b>	<b>103</b>	<b>[...]*</b>	<b>[...]*</b>
ISP (Alemanha)	12	[...]*	[...]*
Lyondell (Estados Unidos)	16	[...]*	[...]*
DuPont (Espanha)	45	[...]*	[...]*
DuPont (Estados Unidos)	82		
Outros		[...]*	[...]*
Penn Chem (Estados Unidos)	54		
Mitsubishi (Japão)	20		
PTG (República da Coreia)	10		
Tonen (Japão)	9		
[...]* [outros]	5		
Quihar Qianjin (República Popular da China)	3		
<b>Total</b>	<b>359</b>		<b>[...]*</b>

121. Relativamente a 1999, a BASF estima a sua quota de mercado em [25-35%]\* (em termos de volume) e [25-35%]\* (em termos de valor). A quota de mercado da Eurodiol representava [10-20%]\* (em termos de volume) e [10-20%]\* (em termos de valor). Com base nestas estimativas, da operação resultaria uma quota de mercado conjunta no mercado do THF de [40-50%]\* (em termos de volume e de valor).
122. A **investigação de mercado** realizada pela Comissão confirmou na generalidade os dados relativos à capacidade apresentados no Quadro 6. Além disso, a capacidade tem-se mantido estável e não aumentou nos últimos três anos. As quotas de mercado foram também confirmadas pela investigação de mercado. Segundo a investigação da Comissão, em 1999 as quotas de mercado das partes no EEE representavam cerca de [25-35%]\* (BASF) e cerca de [10-20%]\* (Eurodiol), do que resultaria uma quota de mercado após a concentração de cerca de [40-50%]\*. A BASF parece ter subvalorizado ligeiramente a posição do seu mais forte concorrente no mercado, a ISP, mas as quotas de mercado da DuPont e da Lyondell foram na generalidade confirmadas aos níveis estimados pela BASF. A BASF não

identificou a origem das restantes [1-10 kt]\* vendidas no mercado comercial do EEE e a investigação de mercado também não identificou a proveniência deste volume. Da concentração resultaria conseqüentemente a fusão do líder do mercado com o terceiro maior produtor, aumentando assim de forma significativa a diferença relativamente ao outro maior concorrente.

123. Em 2000, a situação alterou-se significativamente no mercado do THF. A quota de mercado conjunta das partes aumentou para cerca de [45-55%]\* (BASF cerca de [25-35%]\*, Eurodiol cerca de [20-30%]\*). Durante este período, registaram-se vendas significativas da Eurodiol à BASF, num total de [1-5 kt]\*, que não foram tomadas em consideração no cálculo das quotas de mercado, visto que tal inflacionaria a posição pós-concentração. No entanto, estas vendas permitiram que a BASF aumentasse as suas vendas no mercado comercial em [30-40%]\* entre 1999 e 2000, ou seja, um aumento de [5-15 kt]\* para [5-15 kt]\*. Em 2000, a quota de mercado do maior concorrente seguinte, a ISP, tinha também descido ligeiramente. Assim, a BASF tem vindo a melhorar de forma considerável a sua posição de mercado desde 1999 e, após a concentração, a sua quota de mercado representará cerca do dobro do seu concorrente mais próximo.
124. Na sequência da operação de concentração projectada, o número de produtores que vendem THF no mercado comercial do EEE será reduzido de quatro para três. A BASF passará a deter um pouco menos de 50% das capacidades de produção de THF a nível do EEE e 45% da capacidade mundial. Os seus principais concorrentes serão a ISP e a Lyondell. A DuPont, embora desenvolva actividades no mercado comercial, está a utilizar a maioria da sua produção de forma cativa e apenas vende pequenas quantidades no mercado comercial<sup>8</sup>. Existem igualmente pequenas capacidades na Europa Oriental por exemplo, (Federação Russa, com aproximadamente 5 kt), embora não existam quaisquer indícios de que se tenham verificado importações de THF para o EEE. A BASF considerou que as vendas da Europa Oriental ao EEE representavam [1-5 kt]\*, sendo cerca de [<3 kt]\* do THF produzido na Europa Oriental destinadas a utilização cativa. Nenhum dos clientes consultados no âmbito da investigação de mercado afirmou ter adquirido THF junto dos produtores da Europa Oriental. Além disso, alguns clientes afirmaram que os produtos da Europa Oriental são de qualidade inferior e que os produtores não garantem entregas atempadas e fiáveis.
125. A investigação de mercado revelou que, com excepção da Eurodiol, todos os produtores estão a produzir a capacidade plena ou perto dela. Além disso, não existe qualquer indicação de que serão construídas novas capacidades de produção de THF na Europa num futuro previsível. [...] que deverão iniciar a produção de BDO no início de 2002. Contudo, foi afirmado publicamente que a Lyondell adiou os seus planos de extensão da sua fábrica para a produção de "produtos-BDO". Por outro lado, a Lyondell considera que uma vez adoptada a decisão de entrar no mercado, será necessário num período de tempo considerável até iniciar uma verdadeira produção comercial. Não se pode conseqüentemente considerar que a entrada potencial da Lyondell no mercado represente uma limitação concorrencial para a entidade resultante da concentração.

---

<sup>8</sup> A DuPont está a produzir THF na sua fábrica nas Astúrias (Espanha).

126. A BASF afirmou igualmente que a Mitsubishi no Japão está actualmente a construir novas capacidades de produção de THF (capacidade [...]\*) que estarão em funcionamento em 2002. O mesmo acontece com a TCC em Taiwan (capacidade [...]\*) com uma data de arranque prevista para 2001, a Dairen em Taiwan (capacidade [...]\*), com início previsto para 2002, a Nan Ya em Taiwan (capacidade [...]\*) com a data de início para 2001 e, por último, com a Quqihar Qianjin na China (capacidade [...]\*) com data de arranque para 2001. Contudo, em 2000, não se efectuaram quaisquer importações da Ásia e, durante este período, a Europa foi um exportador, em termos líquidos, para a Ásia. Além disso, desconhece-se em que medida esta capacidade se destina a utilização cativa ou à venda no mercado comercial asiático.
127. A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que os consumidores têm poucas preferências no que se refere à origem do THF<sup>9</sup>. Não obstante, devido aos elevados volumes de produção e aos reduzidos preços na Europa, as importações para a Europa foram limitadas. A BASF estima que em 2000, as importações para a Europa provenientes da América se elevaram a [1-5 kt]\* (incluindo [1-2 kt]\* por parte da BASF). Não se registaram quaisquer importações de outras regiões. Com exportações de [5-10 kt]\* ([...]\*) a Europa é um exportador, em termos líquidos, de THF.
128. Alguns produtores afirmaram no âmbito da investigação de mercado que não podem aumentar rapidamente a produção sem incorrerem em custos adicionais significativos. Desta forma, a Comissão analisou em que medida os produtores estão dispostos a desviar a sua produção cativa para o mercado comercial. Nenhum dos produtores afirmou que desviaria a sua produção cativa para a venda no mercado comercial em resposta a um aumento de 10% nos preços permanentes relativos, acrescentando que não alterariam os seus processos de produção (esta possibilidade seria também limitada devido à inexistência de capacidade excedentária). Parece assim razoável concluir que será improvável que os produtos actualmente utilizados para produção cativa sejam colocados para venda no mercado comercial. A produção cativa não representa, assim, uma limitação concorrencial sobre os preços de THF no mercado comercial.
129. Em Fevereiro e Março de 2001, a Eurodiol utilizava cerca de [70-90%]\* da capacidade disponível para a produção de THF. A BASF prevê que em 2003 produzirá [35-45 kt/ano]\* na fábrica de Feluy, [...]\*\*\*<sup>10</sup> da actual capacidade. O processo de produção da Eurodiol, se funcionar de forma eficaz, deveria permitir que, após a concentração, a BASF produzisse THF mais economicamente na Eurodiol do que em Ludwigshafen. [...]\*\*\*.
130. Diversos terceiros afirmaram que a entrada no mercado é difícil e arriscada, uma vez que a construção de novas instalações de produção obriga a um investimento considerável, exigindo tecnologia comprovada com uma boa relação custo/eficácia. Além disso, para que uma instalação de produção seja rentável, é necessária uma

---

<sup>9</sup> A única excepção é o facto de o THF produzido pelos produtores russos não ser na generalidade aceite, uma vez que não obedece às normas da Europa Ocidental relativas à qualidade e à fiabilidade das entregas.

<sup>10</sup> [...]\*\*\*.

elevada utilização da capacidade. Uma vez que a maior parte dos principais clientes exige uma certificação dos seus fornecedores, a constituição de uma base de clientes é um processo moroso. Nos últimos cinco anos, a Eurodiol foi o único novo participante no mercado do EEE. Segundo diversos terceiros, as dificuldades da Eurodiol deveram-se à sua incapacidade de conquistar quotas de mercado para cobrir os custos.

131. A BASF afirma que os seus clientes de solventes especiais estão muito repartidos, sendo alguns dos mais importantes grandes empresas internacionais. Estabelece uma segmentação entre clientes de tipo A/B/C. Os clientes de tipo A desenvolvem actividades a nível mundial, têm diversas instalações de produção a nível europeu/mundial e necessitam de grandes fornecimentos a granel. Os clientes de tipo A consomem mais de [...] de solventes especiais. Em 1999, os clientes de tipo A representavam apenas [...] da base de clientes da BASF. Os clientes de tipo B desenvolvem actividades a nível regional, necessitam de fornecimentos a granel e, na sua maioria, dispõem de mais do que uma instalação de produção. Este tipo de clientes consome [...] de solventes especiais e em 1999 representava [...] da estrutura de clientes da BASF. Os restantes são clientes de tipo C, com aquisições inferiores a [...]. Estes clientes têm actividades a nível nacional, dispõem de uma instalação de produção e necessitam de fornecimentos a granel e/ou em tambores.
132. A estrutura de clientes de THF afigura-se diferente da estrutura dos solventes especiais, não existindo quaisquer clientes de tipo A, apenas um número reduzido de clientes de tipo B e um elevado número de clientes tipo C muito pequenos. Assim, existem poucos indícios de poder de compra. No âmbito da investigação de mercado, os clientes consideraram que não têm poder de compra uma vez que se regista desde há algum tempo uma penúria da oferta de THF e poucas alternativas de fornecedores. Todavia, caso a oferta se tornasse mais abundante, alguns dos principais clientes consideram que passariam a dispor de poder de negociação. Estes clientes adquirem, em especial, outros produtos não relacionados junto da BASF e é provável que as suas compras de THF sejam reduzidas relativamente às compras de outros produtos.
133. [...]. A investigação de mercado da Comissão apresenta uma previsão de crescimento do mercado de THF de 3-7% ao ano. Uma vez que a maior parte dos produtores estão a produzir a plena capacidade ou perto dela, é pouco provável que o aumento da procura possa ser satisfeito pelos concorrentes da BASF.

#### *Conclusão no que se refere ao THF*

134. Desta forma, a operação projectada combinará dois dos três produtores de THF no EEE que vendem quantidades significativas no mercado comercial<sup>11</sup>, do que resultará uma forte posição no mercado. Os clientes terão pouca escolha de fornecedores para adquirirem os volumes cada vez maiores de THF de que necessitam. Pode assim concluir-se que a operação projectada é susceptível de levar à criação de uma posição dominante das partes no mercado do THF no EEE.

---

<sup>11</sup> A DuPont está a produzir THF na sua fábrica nas Astúrias (Espanha), principalmente para utilização cativa e as vendas no mercado comercial têm sido limitadas.

## D. APLICAÇÃO DO CONCEITO DE "CONCENTRAÇÃO DE RECUPERAÇÃO"

135. Na sua resposta à Comunicação de objecções da Comissão, a BASF alegou que estavam preenchidas no presente caso as condições da "teoria da empresa em situação de insolvência", isto é, que a BASF alcançaria uma posição comparável mesmo na ausência da concentração e que, de qualquer forma, os activos das actividades em questão sairiam definitivamente do mercado.

### (1) *Decisão da Comissão no processo Kali+Salz*

136. Até ao momento, a Comissão apenas baseou uma decisão de concentração no conceito de "concentração de recuperação", normalmente designado por "teoria da empresa em situação de insolvência". Com efeito, na sua decisão no âmbito do processo *Kali+Salz/MDK/Treuhand* (seguidamente designado por "*Kali+Salz*")<sup>12</sup>, a Comissão afirmou que a criação de uma posição dominante não era consequência da concentração, uma vez que a empresa adquirente obteria uma posição dominante mesmo na ausência da concentração. A falta denexo causal entre a concentração e a criação de uma posição dominante significa que esta última resultaria do desaparecimento da empresa em situação de insolvência, que seria inevitável mesmo no caso da concentração ser proibida, não decorrendo da própria concentração que cria ou reforça a posição dominante na sequência da qual a concorrência seria significativamente impedida.

137. Nessa decisão, a Comissão aplicou o conceito de "concentração de recuperação" com base nos três seguintes critérios:<sup>13</sup>

(a) a empresa adquirida seria obrigada a sair do mercado a curto prazo, caso não fosse adquirida por outra empresa,

(b) não existe qualquer alternativa de aquisição menos restritiva da concorrência,  
e

(c) a quota de mercado da empresa adquirida, no caso de esta ser obrigada a sair do mercado, seria absorvida pela empresa adquirente

138. O Tribunal de Justiça confirmou a abordagem da Comissão no que se refere ao conceito de "concentração de recuperação" no seu acórdão de 31 de Março de 1998<sup>14</sup>.

### (2) *O quadro geral do conceito de "concentração de recuperação"*

139. A abordagem utilizada pelo Tribunal de Justiça<sup>15</sup> é mais ampla do que os critérios apresentados na decisão da Comissão *Kali+Salz*. Segundo o Tribunal de Justiça,

---

<sup>12</sup> Decisão nº 94/449/CEE da Comissão no processo IV/M.308 - *Kali+Salz/MDK/Treuhand*, JO L 186 de 21.7.1994, p. 38.

<sup>13</sup> Ponto 71.

<sup>14</sup> Processos apensos C-68/94 e C-30/95 - *República francesa/Comissão e SCPA/Comissão*, Col. 1998, p. I-1375.

está-se perante uma "concentração de recuperação" se a deterioração da *estrutura concorrencial* na sequência da operação de concentração se produzir de igual modo mesmo na ausência da referida operação<sup>16</sup>, ou seja, mesmo se a concentração for proibida.

140. Em termos gerais, o conceito de "concentração de recuperação" implica que as empresas a adquirir possam ser consideradas "empresas em situação de insolvência" e que a concentração não constitui a causa da deterioração da estrutura concorrencial. Assim, para efeitos de aplicação do conceito de concentração de recuperação, devem ser satisfeitas duas condições:
- a) a empresa adquirida seria obrigada a sair do mercado a curto prazo, caso não fosse adquirida por outra empresa, e
  - b) não existe qualquer alternativa de aquisição menos restritiva da concorrência.
141. Contudo, a aplicação destes dois critérios não exclui completamente a possibilidade de uma aquisição, por terceiros, dos activos das empresas em questão no caso da sua insolvência. Caso estes activos fossem adquiridos por concorrentes durante o procedimento de falência, os efeitos económicos seriam semelhantes aos de uma aquisição das próprias empresas em falência por um adquirente alternativo.

Assim, deverá ser estabelecido, para além dos dois primeiros critérios, que os activos a adquirir desapareceriam inevitavelmente do mercado na ausência da concentração.

142. Dado este quadro geral, a Comissão considera que os seguintes critérios são relevantes na aplicação do conceito de "concentração de recuperação":
- a) a empresa adquirida seria obrigada a sair do mercado a curto prazo, caso o fosse adquirida por outra empresa,
  - b) não existe qualquer alternativa de aquisição menos restritiva da concorrência, e
  - c) os activos a serem adquiridos sairiam inevitavelmente do mercado se não fossem adquiridos por outra empresa.
143. De qualquer forma, a aplicação do conceito de "concentração de recuperação" implica que a deterioração da estrutura concorrencial decorrente da operação de concentração não seja, pelo menos, mais grave do que na ausência da concentração.

**(3)** *O conceito de "concentração de recuperação" aplicado no presente caso*

**(a)** *A Eurodiol e a Pantochim seriam obrigadas abandonar o mercado se não fossem adquiridas por outra empresa*

144. Tal como a BASF argumenta, a Eurodiol e a Pantochim seriam obrigadas a abandonar o mercado se não tivessem sido adquiridas pela BASF. A Comissão reconhece que estas empresas estão extremamente endividadas, tal como a sua empresa-mãe italiana SISAS S.P.A., Milão, que se encontra também em processo

---

<sup>15</sup> Acórdão Kali+Salz, pontos 112 a 116.

<sup>16</sup> Acórdão Kali+Salz, pontos 112 a 116, em especial 115.

de falência. Tanto a Eurodiol como a Pantochim foram objecto de um regime de pré-falência nos termos da legislação belga<sup>17</sup> e colocadas sob administração de quatro *Commissaires au sursis*. O período de observação nos termos desta concordata judicial, durante o qual o Tribunal de Comércio ordenou a suspensão provisória das dívidas (*sursis provisoire*), ou seja, uma suspensão preliminar dos direitos dos credores, cessou em 16 de Junho de 2001<sup>18</sup>. Devido à falta de liquidez e ao montante significativo das dívidas das empresas, não foi proposto neste caso um plano de recuperação que teria teoricamente permitido ao Tribunal de Comércio de Charleroi prolongar o concordata judicial e a suspensão dos direitos dos credores através de um *sursis définitif*<sup>19</sup>. Assim, era inequívoco o risco de falência tanto para a Eurodiol como para Pantochim. Com efeito, o Tribunal de Comércio de Charleroi, responsável pelo processo de pré-falência, confirmou à Comissão que ambas as empresas teriam sido declaradas em situação de falência se não tivesse sido aprovado um adquirente para a Eurodiol e para a Pantochim antes de terminar o prazo de 16 de Junho de 2001. Logo que a BASF tivesse cessado o apoio financeiro, as empresas seriam inevitavelmente obrigadas a abandonar o mercado.

145. Assim, está preenchida a primeira das três condições identificadas na Decisão Kali+Salz.

**(b)** *Não existe qualquer outra opção alternativa de aquisição menos anticoncorrencial para a Eurodiol e a Pantochim*

146. A BASF argumenta igualmente que não existe qualquer adquirente alternativo para estas empresas. Uma vez que um plano de reestruturação não constituía neste caso uma opção realista, o Tribunal de Comércio de Charleroi autorizou os *Commissaires au sursis*, encarregues da administração das fábricas, a procurarem um adquirente adequado para os activos da Eurodiol e da Pantochim imediatamente após ter sido tomada a decisão de dar início ao processo de pré-falência<sup>20</sup>. Subsequentemente, foram contactados diversos concorrentes. Contudo, embora algumas empresas para além da BASF tivessem procedido a uma análise pormenorizada das empresas, incluindo "due dilligence", nenhuma outra empresa contactada pelos Comissários do Tribunal apresentou uma oferta viável para a sua aquisição. Podia ter-se concluído, apenas com base nestes elementos, que não existia qualquer adquirente alternativo.

---

<sup>17</sup> *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord* de 17 de Julho de 1997, *Moniteur Belge/Belgisch Staatsblad*, 28.10.1997, p. 28550.

<sup>18</sup> Acórdão do Tribunal de Comércio de Charleroi - processo nº B/00/00079 - de 21 de Fevereiro de 2001.

<sup>19</sup> Artigos 29 e 34 da *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord*.

<sup>20</sup> *O período de observação nos termos da concordata judicial pode ser prorrogado por um máximo de seis meses. Poderá ainda ser prorrogado uma vez por um período de mais três meses. Após este prazo, o Tribunal não tem outra alternativa senão transformar a concordata judicial em falência. Neste caso, o período de observação teve início em 16 de Setembro de 2000 e terminou em 16 de Junho de 2001.*

147. Contudo, por forma a excluir qualquer dúvida quanto à existência de um adquirente alternativo, a Comissão decidiu analisar mais aprofundadamente a possibilidade de uma aquisição por um adquirente alternativo. Com efeito, a empresa sul africana Sasol Chemical Industries, que pertence ao Grupo Sasol Limited ("Sasol"), tinha inicialmente demonstrado interesse na aquisição da Eurodiol e da Pantochim. Contudo, após um processo de "due dilligence", a Sasol informou a Comissão por carta de 25 de Maio de 2001 que tinha decidido não prosseguir os seus planos principalmente devido ao facto de considerar que o investimento financeiro ultrapassava os limites previstos na estratégia internacional da empresa.
148. Com base no que precede, conclui-se que dentro do prazo previsto pelo regime belga de pré-falência, não estava disponível qualquer outra solução menos anticoncorrencial. Desta forma, está preenchida a segunda condição identificada na decisão Kali+Salz.

(c) *Saída inevitável do mercado dos activos a serem adquiridos*

149. A BASF argumenta que a terceira condição da decisão Kali+Salz, ou seja, o facto de a totalidade das quotas de mercado da empresa adquirida reverterem para a empresa adquirente, não foi reconhecida pelo Tribunal de Justiça como condição prévia necessária à aplicação da "teoria da empresa em situação de insolvência". Argumenta que é suficiente que apenas uma parte da quota de mercado reverta para a empresa adquirente.
150. A Comissão recorda que nas circunstâncias específicas do processo Kali+Salz, a abordagem da Comissão para determinar se a empresa adquirente iria retomar a quota de mercado da empresa adquirida se esta fosse obrigada a abandonar o mercado, afigurou-se o método mais óbvio para provar que o conceito de "concentração de recuperação" se poderia aplicar a esse caso. Com efeito, deverá realçar-se que o processo Kali+Salz tinha características económicas específicas, uma vez que apenas duas empresas, a empresa adquirente e a empresa em situação de insolvência, tinham desenvolvido actividades no mercado. Dada esta situação de duopólio, era óbvio que o adquirente teria absorvido a quota de mercado da empresa adquirida, independentemente da concentração se vir ou não a realizar.
151. No presente caso, tal situação de monopólio não surgirá depois da saída da Eurodiol do mercado. Não se pode também esperar que a BASF absorva simplesmente todas as quotas de mercado da Eurodiol<sup>21</sup>, uma vez que os seus principais concorrentes deverão também obter partes significativas dessa quota de mercado. Contudo, a Comissão reconhece que os activos da empresa em dificuldade sairiam definitivamente do mercado no presente caso. Esta saída levaria provavelmente a uma deterioração considerável das condições de mercado em detrimento dos clientes. A Comissão considera que estes elementos são igualmente relevantes para a aplicação do conceito de concentração de recuperação.
152. Consequentemente, a Comissão analisou em que medida seria possível que a capacidade da Eurodiol no que se refere aos produtos relevantes se mantivesse no mercado após a falência. A investigação da Comissão concluiu que existem

---

<sup>21</sup> A Pantochim não produz GBL, NMP e THF (ver ponto 4).



determinadas condições económicas específicas relacionadas com as características especiais das fábricas de produtos químicos deste tipo, bem como algumas características específicas do processo de falência belga.

153. Em primeiro lugar, parece improvável que um terceiro adquira a Eurodiol e a Pantochim imediatamente após a falência. Com efeito, deverá realçar-se que o funcionamento das duas fábricas implica não só elevados custos mas também riscos ambientais consideráveis, resultantes do processo de produção extremamente sensível utilizado na Eurodiol e na Pantochim. Um outro obstáculo para um relançamento imediato das fábricas consiste no facto de qualquer empresa que adquira as actividades no prazo de seis meses após a falência ser obrigada, por lei, a assumir todos os efectivos.
154. Em segundo lugar, o relançamento das fábricas numa fase posterior, ou seja decorrido o prazo de seis meses, seria relativamente oneroso em comparação com uma aquisição imediata. Os trabalhos de manutenção necessários durante os últimos anos foram, devido à situação económica difícil da Sisas, muito negligenciados. Um encerramento da produção causaria custos adicionais em termos de novos catalisadores aquando do relançamento da fábrica. A BASF afirma que, durante o seu acordo de "fabrico concessionado de produtos"<sup>22</sup>, a Pantochim e a Eurodiol não conseguiram cumprir as quantidades acordadas devido a encerramentos frequentes causados por problemas técnicos. [...]\*. O funcionamento das duas fábricas envolve não só elevados custos mas também riscos ambientais consideráveis<sup>23</sup>, resultantes do processo de produção muito sensível. Além disso, a disponibilidade de efectivos qualificados é também fundamental para o funcionamento de uma fábrica de produtos químicos deste tipo. Uma vez que uma parte dos efectivos qualificados abandonou já a fábrica e outros fá-lo-ão certamente após a declaração de falência, os incentivos para que qualquer investidor retome as actividades após a falência da Eurodiol são bastante reduzidos.
155. Por último, é improvável que um terceiro adquirisse activos específicos das duas empresas após o seu encerramento na sequência de uma decisão de falência. As fábricas da Eurodiol e da Pantochim só podem ser exploradas de forma rentável globalmente, uma vez que utilizam um processo de produção extremamente integrado<sup>24</sup> que não permite a aquisição de activos isolados.
156. Com base no que precede, conclui-se ser muito provável que os activos da Eurodiol, assim como os da Pantochim, incluindo as capacidades de "produtos-BDO", GBL, NMP e THF, saiam definitivamente do mercado.

d) *Apreciação da estrutura concorrencial resultante da concentração*

---

<sup>22</sup> Durante o período de pré-falência, a Eurodiol concluiu um acordo de "fabrico concessionado de produtos" com a BASF, segundo o qual esta última aceitava adquirir a parte da produção que não podia ser vendida a terceiros.

<sup>23</sup> De notar que as fábricas em questão são abrangidas pelo âmbito da Directiva 96/82/CE do Conselho de 9 de Dezembro de 1996 relativa ao controlo dos perigos associados a acidentes graves que envolvem substâncias perigosas, JO L 10 de 14.01.1997, p. 13.

<sup>24</sup> Incluindo um sistema comum de energia (caldeira central, sistema a vapor), instalações de tratamento de águas residuais, unidades de logística.

157. Além disso, a Comissão salienta que a saída dos activos e das capacidades de produção da Eurodiol e da Pantochim causaria uma significativa penúria de capacidade para produtos cuja oferta no mercado é já afectada por importantes limitações de capacidade. Pelo menos durante um período de tempo considerável, seria impossível uma compensação desta redução de capacidade. A BASF e a Lyondell indicaram ambas à Comissão que estão a considerar a hipótese de construir novas instalações na Europa para a produção de "produtos-BDO". Contudo, enquanto a Lyondell nunca se comprometeu em pormenor relativamente à extensão do seu projecto BDO nos Países Baixos à produção de "produtos-BDO", a BASF afirmou já que expandirá imediatamente as suas instalações em Ludwigshafen (Alemanha) e Geismar (Estados Unidos), caso não consiga adquirir a Eurodiol e a Pantochim<sup>25</sup>. De qualquer forma, as capacidades adicionais não estariam provavelmente operacionais antes de [2002-2005]\*.
158. Dada esta redução de capacidade, pelo menos durante um período transitório considerável, as condições de mercado seriam negativamente afectadas como consequência directa da saída da capacidade da Eurodiol. As quantidades disponíveis no mercado comercial seriam imediatamente reduzidas em [10-15%]\* no que se refere à NMP, em [25-35%]\* no que se refere à GBL e em [20-30%]\* no que se refere ao THF. Tanto a BASF como os seus concorrentes (ISP, Lyondell e DuPont) enfrentam já actualmente grandes limitações de capacidade. Nenhuma destas empresas estaria assim em condições de satisfazer a crescente procura nestes mercados, pelos menos a médio prazo. Por outro lado, a investigação de mercado da Comissão revelou que um aumento de preços de 10% não constituiria um incentivo para que os actuais intervenientes no mercado colocassem quantidades adicionais dos produtos em causa no mercado comercial do EEE, nem através de vendas no mercado comercial de volumes destinados actualmente a utilização cativa, nem através de um aumento das importações de países terceiros, uma vez que os níveis de preços destes produtos são normalmente bastantes mais elevados fora do EEE.
159. Durante a significativa redução dos preços registada entre 1998 e 2000, nada indicou que se tivesse verificado um aumento considerável da procura de GBL, NMP ou THF, a não ser o crescimento a longo prazo verificado no mercado de cerca de [2,5-10%]\*. Esta situação leva a concluir que a procura destes produtos se pode considerar não elástica. Dada a procura não elástica e as limitações de capacidade descritas, deverá presumir-se que a perda da capacidade de produção da Eurodiol no que se refere aos "produtos-BDO" terá como consequência imediata um aumento muito considerável dos preços.
160. Em contrapartida, a Comissão considera que as condições de mercado seriam mais favoráveis para os clientes após a concentração.
161. O facto de não se registar uma penúria muito acentuada da capacidade será benéfico em termos de disponibilidade dos produtos em questão. Nas suas respostas no âmbito da investigação de mercado da Comissão, alguns terceiros afirmaram claramente que o pior cenário para os clientes seria a saída do mercado

---

<sup>25</sup> De realçar que a BASF não irá expandir as suas capacidades em Ludwigshafen se adquirir as instalações de Feluy.

das capacidades da Eurodiol<sup>26</sup>, que seria inevitavelmente seguida de problemas de fornecimento e de aumentos de preços. Nesta situação, é provável que a concorrência em matéria de preços desaparecesse e fosse substituída por um aumento notório dos preços.

162. Por outro lado, sob um ponto de vista económico, o presente caso não sugere que a BASF venha a aplicar grandes aumentos de preços após a concentração. O problema económico principal da Eurodiol, que levou às suas dificuldades financeiras, foi o facto de não utilizar plenamente as suas capacidades de produção de BDO e de "produtos - BDO". Segundo os planos de actividade da BASF para o período após a aquisição da Eurodiol e da Pantochim, estas instalações têm de ser exploradas a quase plena capacidade para serem rentáveis e a fim de utilizar plenamente as potencialidades da tecnologia em termos de redução dos custos. Poderá assim presumir-se que a BASF tentará diminuir os custos após a concentração através de novos esforços para comercializar THF, GBL e NMP. Nestas circunstâncias, o cliente poderá esperar, após a concentração, melhores condições de fornecimento e melhores preços no mercado do que os resultantes de um cenário de falência em que os activos da Eurodiol desaparecessem do mercado. Desta forma, a Comissão considera que, nestas circunstâncias específicas, a deterioração da estrutura concorrencial através da concentração é menos significativa do que na ausência da concentração.

### (3) Conclusão

163. Tendo em conta as circunstâncias específicas e excepcionais do presente caso neste momento específico, caracterizado pela falência iminente das empresas em dificuldade na ausência da concentração, pela ausência de um adquirente alternativo em tempo útil nos termos do processo de falência belga e pela saída inevitável do mercado dos activos a adquirir, juntamente com as estritas limitações de capacidade no sector e com a não elasticidade da procura, a Comissão conclui que a deterioração da estrutura concorrencial resultante da concentração é menos significativa do que na ausência da concentração. Nestas condições, consideradas de forma cumulativa à luz das circunstâncias deste caso específico, as condições de mercado são susceptíveis de ser mais favoráveis do que no caso de uma saída do mercado dos activos a adquirir.

## V. CONCLUSÃO GERAL

164. Pelo que precede, conclui-se que a concentração projectada não criará nem reforçará uma posição dominante na sequência da qual a concorrência efectiva seria entravada de forma significativa no mercado comum ou numa parte substancial deste. A concentração é por conseguinte declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, nos termos do nº 2 do artigo 2º e do nº 2 do artigo 8º do Regulamento das Concentrações e do artigo 57º do Acordo EEE.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1º*

---

<sup>26</sup> A Pantochim não produz GBL, NMP e THF (ver ponto 4).

A operação notificada através da qual a BASF Aktiengesellschaft adquirirá o controlo exclusivo da Eurodiol S.A. e da Pantochim S.A. é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

*Artigo 2º*

É destinatária da presente decisão:

BASF Aktiengesellschaft

Carl-Bosch-Strasse 38

D-67056 Ludwigshafen

Bruxelas,

Pela Comissão

Mario MONTI

Membro da Comissão