

## **Decisión de la Comisión**

**de 17/10/2001**

**por la que una operación de concentración se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo**

**(Asunto nº COMP/M.2187 – CVC/Lenzing)**

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (en lo sucesivo, el «Acuerdo EEE») y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>1</sup> (en lo sucesivo, el «Reglamento de concentraciones»), modificado en última instancia por el Reglamento (CE) nº 1310/97<sup>2</sup> y, en particular, el apartado 3 de su artículo 8,

Vista la decisión de la Comisión de 22 de junio de 2001 de incoar un procedimiento en el presente asunto,

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

Visto el dictamen del Comité consultivo de concentraciones<sup>3</sup>,

Visto el informe final del consejero auditor en el presente asunto<sup>4</sup>,

---

<sup>1</sup> DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificación en DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

<sup>2</sup> DO L 180 de 9.7.1997, p. 1; rectificación en DO L 40 de 13.2.1998, p. 17.

<sup>3</sup> DO C [...] de [...] de 2001, p. [...].

<sup>4</sup> DO C [...] de [...] de 2001, p. [...].

## CONSIDERANDO LO SIGUIENTE:

1. El 4 de mayo de 2001, la Comisión recibió la notificación de un proyecto de concentración, con arreglo al artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo (en lo sucesivo, el «Reglamento de concentraciones»), según el cual la empresa CVC Capital Partners Group Ltd (en lo sucesivo, «CVC») tiene previsto adquirir indirectamente, en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones, el control exclusivo de la empresa austríaca Lenzing AG (en lo sucesivo, «Lenzing») mediante la adquisición de acciones.
2. Tras examinar la notificación, la Comisión concluyó que la operación notificada entraba en el ámbito de aplicación del Reglamento de concentraciones, en su versión modificada, y expresó serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y con funcionamiento del Acuerdo EEE.
3. Tras una investigación exhaustiva del caso, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la concentración propuesta crearía o fortalecería una posición dominante como resultado de lo cual se obstaculizarían de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE.

## I. PARTES

4. CVC gestiona y presta servicios de consultoría a fondos de inversión. Tiene una participación mayoritaria en más de setenta sociedades participadas, entre las cuales figura el grupo Acordis<sup>5</sup>, que fabrica fibras químicas y productos especiales para aplicaciones industriales, textiles, médicas y sanitarias.
5. Lenzing opera en los sectores de comercialización y manufactura de fibras químicas de celulosa para aplicaciones textiles y no textiles, ingeniería y fabricación de películas plásticas y papel.

## II. OPERACIÓN

6. Para adquirir el control exclusivo de Lenzing, una sociedad instrumental austríaca controlada por CVC, denominada Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, adquirirá la participación mayoritaria que Bank Austria posee en la empresa. Asimismo, tras la operación, CVC transferirá a Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH sus acciones de algunas filiales de Acordis, incluidas las actividades de Acordis en los ámbitos de fibras discontinuas de viscosa, lyocell (Tencel), filamentos textiles de viscosa (Enka) y filamentos industriales de viscosa (Cordenka), así como

---

<sup>5</sup> Véase la Decisión de la Comisión de 20 de diciembre de 1999 en el asunto COMP/M.1755 – *CVC/Acordis* (DO C 30 de 2.2.2000, p. 7; vendedor: Akzo Nobel), así como la Decisión de la Comisión de 30 de junio de 1998 en el asunto IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* (DO C 265 de 22.8.1998, p. 28) y la Decisión de la Comisión de 19 de diciembre de 1991 en el asunto IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (DO C 333 de 24.12.1991, p...).

\* Hay partes de este texto que se han omitido para evitar que se divulgue información confidencial; dichas partes van entre corchetes y señaladas con un asterisco.

el negocio de fibras acrílicas de Acordis en Kelheim (Alemania) y Grimsby (Reino Unido). El acuerdo de adquisición de acciones y obligaciones convertibles de 14 de febrero de 2001 expirará y será nulo de pleno derecho si no se obtiene la aprobación de la operación propuesta antes del [...]\*

### **III. CONCENTRACIÓN**

7. CVC adquirirá indirectamente el control exclusivo de Lenzing mediante la operación notificada, la cual, por tanto, constituye una concentración con arreglo a la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

### **IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA**

8. Las empresas afectadas realizan un volumen de negocios total combinado de más de 5 000 millones de euros (CVC: [...] \* millones en 2000; Lenzing: [...] \* millones en 2000). El volumen de negocios comunitario de cada una de ellas es superior a 250 millones de euros (CVC: EUR [...] \* millones en 2000; Lenzing: [...] \* millones en 2000), pero ninguna de las dos empresas realiza más de dos tercios de su volumen de negocios total comunitario en un solo Estado miembro<sup>6</sup>. Por tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria con arreglo al apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de concentraciones. Asimismo, constituye un caso de cooperación con arreglo al Acuerdo EEE, de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 2 de dicho Acuerdo.

### **V. PROCEDIMIENTO**

9. El 30 de mayo de 2001, las partes ofrecieron una serie de compromisos de acuerdo con lo previsto en el apartado 2 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones con objeto de obtener la autorización de la operación en la primera fase del procedimiento. A raíz de esta oferta de compromisos, el periodo de examen preliminar previsto en el apartado 1 del artículo 10 del Reglamento de concentraciones se amplió de un mes a seis semanas.
10. El 22 de junio de 2001, la Comisión decidió incoar el procedimiento con arreglo a la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones.
11. El 9 de agosto de 2001, la Comisión envió a la parte notificante un pliego de cargos conforme al artículo 18 del Reglamento de concentraciones y al Protocolo 21 del Acuerdo EEE (en lo sucesivo, el «pliego de cargos»). El 29 de agosto de 2001, tras haber obtenido el acceso al expediente de la Comisión el 13 de agosto de 2001, la parte notificante envió una respuesta conjunta de CVC, Acordis y Lenzing al pliego de cargos (en lo sucesivo, la «respuesta»). El 21 de agosto de 2001, CVC informó al consejero auditor de la Comisión de que no ejercería su derecho a una audiencia oral

---

\* Hay partes de este texto que se han omitido para evitar que se divulgue información confidencial; dichas partes van entre corchetes y señaladas con un asterisco.

<sup>6</sup> Volumen de negocios calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y en la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25).

formal. El 11 de septiembre de 2001, la Comisión facilitó información adicional a la parte notificante, resumiendo algunos de los hechos expuestos en su expediente. La parte notificante comentó esta información por carta de 17 de septiembre de 2001 (en lo sucesivo, la «carta»).

12. El 25 de septiembre de 2001, la parte notificante presentó una serie de compromisos con objeto de despejar las dudas expresadas por la Comisión en su pliego de cargos. Más adelante se describen y evalúan con más detalle estos compromisos (considerando 254 y ss.).

## **VI. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN**

### **A. MERCADOS DE PRODUCTOS DE REFERENCIA**

#### ***(1) Observaciones preliminares***

13. La concentración notificada se inscribe en el sector de las fibras y, en particular, en el de la fabricación y el suministro de fibras químicas discontinuas para aplicaciones textiles y no textiles (estas últimas se conocen también como aplicaciones «no tejidas» o «sin tejer»). Acordis opera en una serie de ámbitos relacionados con las fibras,<sup>7</sup> pero el único en el que se producen solapamientos competitivos es el de las fibras discontinuas de celulosa, en particular las fibras discontinuas de viscosa y las fibras discontinuas de lyocell. La operación llevaría a la creación del mayor proveedor mundial de estas fibras. Como las partes de la concentración consideran que el mercado de productos engloba todo tipo de fibras discontinuas naturales, sintéticas y celulósicas (pero no los filamentos), a continuación se aborda la clasificación de las fibras con objeto de proporcionar la necesaria información de base.

#### *(a) Distinción entre fibras discontinuas e hilos de filamento continuo*

##### *– Fibras discontinuas*

14. Las fibras discontinuas representan alrededor del 70% de la demanda mundial de fibras y tradicionalmente se han utilizado sobre todo en aplicaciones textiles. Las fibras naturales (excepto la seda), independientemente de que sean de origen animal o vegetal, son fibras discontinuas, es decir, son fibras de longitud limitada. Por ejemplo, el algodón y la lana, las dos fibras discontinuas más utilizadas, se caracterizan por una longitud discontinua de 40 y 70-80 mm, respectivamente. Con las fibras discontinuas se hacen hilados que después se tejen o tricotan para aplicaciones textiles, o bien se utilizan sin hilar («no tejidos»); se trata, en este último caso, de aplicaciones tradicionales como la fabricación de fieltros o materiales de relleno para cojines, colchas, etc., o de toda una más amplia gama de aplicaciones más recientes.

---

<sup>7</sup> Las principales actividades de Acordis en el sector de los hilos continuos son: filamentos textiles de viscosa, filamentos industriales de viscosa, filamentos textiles de acetato, filamentos industriales de poliéster y filamentos industriales de poliamida. Esta empresa opera también en los ámbitos de fibras discontinuas acrílicas y fibras industriales de carbono. Como estos productos no suscitan dudas desde la óptica de la competencia, no se vuelven a abordar en el presente documento.

15. Las fibras químicas discontinuas se han desarrollado para imitar y potenciar las cualidades de las fibras naturales. Hay dos tipos de fibras químicas discontinuas: las fibras celulósicas (como la viscosa y el lyocell) están hechas a partir de pasta de madera, mientras que las fibras sintéticas (poliéster, polipropileno, poliamida y acrílico) se fabrican por lo general con materiales termoplásticos. Las fibras se extruyen en un manojo y después se cortan en fragmentos regulares, convirtiéndolas en fibras discontinuas.

– *Hilos de filamento continuo*

16. En contraste con las fibras discontinuas (químicas), los hilos de filamento continuo se fabrican mediante un proceso de producción radicalmente diferente en otro tipo de instalaciones, y su rendimiento tiene otras características; se utilizan para aplicaciones variadas. Aunque, en principio, se basan en la misma materia prima celulósica o sintética que las fibras discontinuas, los hilos de filamento continuo se extruyen en un único filamento continuo y se enrollan en una bobina; pueden tener una longitud de varios kilómetros. Los criterios de calidad de la materia prima antes de la extrusión son mucho más exigentes (han de excluirse las irregularidades e impurezas), y los volúmenes de producción son mucho menores que en el caso de las fibras discontinuas; por tanto, los hilos de filamento continuo son mucho más caros que las fibras discontinuas<sup>8</sup>. Una de las principales aplicaciones de los hilos de filamento de viscosa es el refuerzo de neumáticos, para los cuales resultaría insuficiente la fuerza de las fibras discontinuas de viscosa hiladas.

– *Práctica de la Comisión*

17. En decisiones anteriores,<sup>9</sup> la Comisión concluyó que las fibras discontinuas y los hilos de filamento continuo pertenecían a mercados de productos distintos, y la parte notificante no ha rebatido esta distinción. Además, no hay solapamiento horizontal entre las partes en el sector de los hilos de filamento continuo: sólo el grupo Acordis produce distintos tipos de hilos de filamento continuo químicos, celulósicos y sintéticos.

*(b) Distinción por sectores de aplicación y tipos de fibra*

18. En anteriores decisiones de la Comisión en el sector de las fibras se hacía otra distinción fundamental por sectores de aplicación. En un caso, la Comisión concluyó que las fibras para aplicaciones textiles, industriales y recubrimiento de suelos (alfombras y tapetes) pertenecían a mercados de productos separados<sup>10</sup>. En aquellos mercados determinó que había que analizar por separado cada una de las fibras.<sup>11</sup>

---

<sup>8</sup> A modo de ejemplo, véase la cita que figura a continuación, extraída de un documento interno de las partes: [...]\*

<sup>9</sup> Véase la Decisión de la Comisión de 30 de junio de 1998 en el asunto IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds y otros* (referencia indicada arriba).

<sup>10</sup> Véase la Decisión de la Comisión de 30 de septiembre de 1992 en el asunto IV/M.214 – *DuPont/ICI y otros* (DO L 7 de 13.1.1993, p. 13).

<sup>11</sup> Por ejemplo, en los mercados de los hilados de filamentos textiles en lo que respecta a la viscosa y el acetato (Decisión de la Comisión de 19 de diciembre de 1991 en el asunto IV/M.113 –

Este enfoque también se refleja en las Directrices aplicables a las ayudas al sector de las fibras sintéticas<sup>12</sup>.

*(c) La definición del mercado de productos propuesta por las partes*

19. Las partes consideran que el mercado de productos de referencia no sólo abarca las fibras químicas discontinuas de celulosa sino todas las fibras discontinuas, químicas (celulósicas y sintéticas) y naturales. Alegan que hay un elevado grado de sustituibilidad entre fibras distintas, en concreto entre el algodón, la viscosa y el poliéster.

**(2) Metodología**

20. La Comisión ha llevado a cabo una exhaustiva investigación de mercado en la que han participado los clientes directos de las partes y los clientes de la fase posterior del mercado, así como las propias partes y sus competidores. Ha recibido respuestas de más 100 consultados, en su mayoría clientes directos de las partes. Esta investigación ha permitido a la Comisión analizar los distintos aspectos desde la perspectiva tanto de la demanda como de la oferta, y, en concreto, determinar si es necesario proceder a las siguientes distinciones:
- distinción entre fibras químicas discontinuas de celulosa (viscosa y lyocell), fibras sintéticas discontinuas (en particular, poliéster y polipropileno) y fibras naturales (en particular, algodón),
  - distinción entre distintos tipos de fibras químicas discontinuas de celulosa (viscosa y lyocell), y
  - más distinciones en función de los sectores de aplicación y los grupos de clientes.
21. Asimismo, ha examinado una extensa información sobre volumen de ventas y precios aplicados por las partes durante varios años, y ha analizado las correlaciones de precios y la elasticidad cruzada de la demanda.
22. Las fibras que la parte notificante considera los productos sustitutivos más cercanos de las fibras químicas discontinuas de celulosa son el algodón, el poliéster y el polipropileno (este último en un grado mucho menor, sobre todo en el sector de «no tejidos»). La argumentación de la Comisión en lo que respecta a la definición de los mercados de productos de referencia se centrará, por tanto, en la sustituibilidad de las citadas fibras por las discontinuas de viscosa y lyocell, así como en la sustituibilidad entre estas dos últimas fibras discontinuas, de viscosa y lyocell.

---

*Courtaulds/Snia*, y Decisión de la Comisión de 30 de junio de 1998 en el asunto IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds*), poliéster y poliamida (Decisión de la Comisión de 3 de febrero de 1994 en el asunto IV/M.399 – *Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser*; DO C 42 de 12.2.1994, p...), poliéster y viscosa (Decisión de la Comisión de 10 de febrero de 1995 en el asunto IV/M.533 – *TWD/Akzo Nobel/Kuagtextil*; DO C 46 de 23.2.1995, p. 5); en los mercados de las fibras para alfombras en lo que respecta a las fibras de poliamida (nailon) y de polipropileno (Decisión de la Comisión 93/9/CEE de 30 de septiembre de 1992 en el asunto IV/M.214 – *DuPont/ICI*, referencia indicada arriba).

<sup>12</sup> DO C 94 de 30.3.1996; Comunicación de la Comisión sobre la prórroga del período de vigencia de las Directrices sobre ayudas al sector de las fibras sintéticas, DO C 24 de 29.01.1999, p. 18.

– Alegaciones de las partes

-- Tasa de respuesta de los clientes

23. En su respuesta<sup>13</sup>, las partes alegan que la tasa de respuesta a la investigación de mercado de la Comisión es muy inferior al 50% y que, por tanto, el contenido de su expediente no puede ser representativo de la reacción del mercado en sentido amplio.
24. La Comisión, tras haber considerado este argumento, mantiene que los resultados de su investigación de mercado proporcionan una base fiable para la evaluación de la operación notificada. La tasa de respuesta de los clientes directos de las partes en el EEE, que son cruciales para la evaluación de los efectos de la operación notificada sobre el mercado europeo, ha superado con creces el 50%, tanto en cifras absolutas como en porcentaje del volumen de ventas de las partes. Además, ha de señalarse que en la investigación han participado tanto pequeños como grandes clientes de todos los segmentos pertinentes en los que operan las partes. Por tanto, sus resultados pueden considerarse representativos. La menor tasa de respuesta de los clientes de fuera del EEE y de los situados en fases posteriores del mercado, cuya inclusión en la investigación fue simplemente complementaria, no afecta a la representatividad de la investigación de la Comisión<sup>14</sup>.

-- Metodología en la aplicación del test SSNIP

25. En su carta<sup>15</sup>, la parte notificante también aduce que hubo un error de base en la metodología empleada por la Comisión para aplicar el test SSNIP<sup>16</sup> y que el enfoque de las preguntas 8-15 del cuestionario dirigido a los clientes en la fase II estaba viciado<sup>17</sup>. Según la parte notificante, los resultados de este test hipotético son

---

<sup>13</sup> Apartado 2.4. El mismo argumento se expone en la carta de las partes (página 3), donde la parte notificante alude también a una supuesta «duplicación». La Comisión mantiene que las respuestas no se han computado dos veces, de tal modo que los resultados de la investigación de mercado no están sobrestimados.

<sup>14</sup> Ha de señalarse que, de los datos de contacto de los clientes facilitados por las partes (en su respuesta, se asegura que se trata de más de 300), la Comisión no pudo utilizar muchos de ellos, en concreto numerosos números de fax, al ser incorrectos. Aunque la Comisión llamó la atención de las partes al respecto en una fase temprana del procedimiento, éstas no facilitaron los datos de contacto corregidos.

<sup>15</sup> Apartados 2.2 (tercer guión), 2.16 y ss. y 3.11.

<sup>16</sup> Aumento no transitorio, modesto pero significativo, del precio (SSNIP).

<sup>17</sup> La pregunta 8 del cuestionario de la Comisión dirigido a los clientes en la fase II reza así:

«8. (1) Para la fabricación de cada uno de sus productos (grupos) mencionados a partir de fibras discontinuas de viscosa, si el precio de estas fibras aumentara de forma permanente **en un 5%:**

- a) ¿pasaría Vd. a utilizar en un 100% otras fibras distintas a las FDV?  
b) ¿reduciría Vd. el porcentaje de FDV en la mezcla?  
c) ¿dejaría de fabricar este producto?, o  
d) ¿no cambiaría nada?

(2) ¿En qué medida reduciría su consumo global de FDV?

(3) ¿En que medida aumentarían los precios de sus productos de FDV en caso de que Vd. no utilizara otros tipos de fibras ni redujera el porcentaje de FDV ni dejara de producir?»

La pregunta 9 repite la pregunta anterior pero sobre la hipótesis de un aumento de precios del 10%.

subjetivos y, por consiguiente, resultan arbitrarios y poco consistentes. La parte notificante alega que las preguntas de la Comisión a los clientes de las partes no consiguieron determinar si los aumentos de los precios de una fibra estarían en relación con el precio de otras fibras ni establecer el plazo de tiempo en el cual tendría lugar la sustitución de una fibra por otra; según la parte notificante, el plazo adecuado habría sido de un año como mínimo. También adujo que los cuestionarios no incluían la opción de reducir el volumen de la producción a partir de viscosa o lyocell. Por último, sostuvo que la Comisión debería haber solicitado datos empíricos que indicaran hasta qué punto los clientes han reducido en otras ocasiones su consumo de viscosa y lyocell en respuesta a diferencias no transitorias de los precios relativos de viscosa y lyocell y otras fibras.

26. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, persiste en que su investigación de mercado, en particular las preguntas que dirigió a los clientes de las partes en la fase II de la investigación, constituyen una base fiable y objetiva para la definición de los mercados de productos de referencia y para la evaluación de la operación notificada desde la óptica de la competencia. La aplicación del test SSNIP en el presente caso está en consonancia con la práctica sistemática de la Comisión<sup>18</sup>. En particular, ha de señalarse que el test SSNIP es, por definición, de carácter hipotético. Además, generalmente presupone un aumento de precios no transitorio, excluyendo por tanto cualquier fluctuación transitoria de los mismos. En consecuencia, los cuestionarios de la Comisión se referían de forma explícita a aumentos «permanentes» de los precios. La indicación de un plazo de tiempo concreto para cambiar de producto habría sido arbitraria, y las partes no han logrado demostrar por qué un plazo de cambio de «un año como mínimo» habría sido necesario.
27. Además, cada una de las preguntas dirigidas a los clientes de las partes dejaba claro que los aumentos de los precios de las fibras discontinuas de viscosa o lyocell que servían de base a la hipótesis se inscribían en el contexto de la existencia de otras fibras alternativas; la Comisión preguntó de forma explícita si los clientes «pasarían a usar otros tipos de fibras» o «pasarían de las fibras de viscosa o lyocell a otro tipo de fibra»<sup>19</sup>. De lo anterior se desprende que la investigación de la Comisión se refería a las hipotéticas diferencias de precios *relativas* entre las fibras discontinuas de viscosa, el lyocell y otros tipos de fibras. También puede señalarse que las preguntas se referían exclusivamente a un aumento de los precios de la viscosa o el lyocell, lo cual, junto con las referencias a otras fibras, pone de manifiesto que se parte de la premisa de que los precios de estas últimas son estáticos.

---

La pregunta 10 repite la pregunta 8 pero en relación con productos o grupos de productos fabricados con lyocell.

La pregunta 11 repite la pregunta anterior pero sobre la hipótesis de un aumento de precios del 10%.

La pregunta 15 reza: «En términos generales y en caso de un aumento permanente del precio del 5-10%, ¿cambiaría Vd. (total o parcialmente) las FDV o el lyocell por otro tipo de fibra? ¿En qué medida estos cambios reducirían su consumo de FDV o lyocell?»

<sup>18</sup> Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (apartado 17).

<sup>19</sup> Véase la nota a pie de página 17. Ha de señalarse que la pregunta 15 incluso proporcionaba direcciones con posibilidades concretas de cambio de fibra, tales como la sustitución «de FDV por lyocell» o «de lyocell por FDV».

28. Además, y contrariamente a los argumentos de la parte notificante, los cuestionarios de la Comisión incluían preguntas sobre la reducción del volumen de la producción a partir de viscosa y lyocell. Se preguntaba a los clientes hasta qué punto, en caso de un aumento de precios, reducirían su consumo global de viscosa o lyocell, según el caso<sup>20</sup>.
29. Por último, la Comisión señala que su evaluación no se basa únicamente en un análisis prospectivo de un hipotético cambio de fibra en el futuro, sino también en datos empíricos sobre las oscilaciones del mercado en el pasado. En efecto, el análisis de correlación de precios efectuado por la Comisión (véase, en particular, el considerando 72 y ss.) tenía por objetivo determinar, sobre la base de los datos empíricos facilitados por las propias partes, las pautas de sustitución registradas en el pasado. (Podría señalarse que las objeciones de las partes en relación con la aplicación de técnicas estadísticas como la correlación a datos del pasado—que se debate en la próxima sección— no son coherentes con la insistencia que muestran en la carta en torno a la necesidad de utilizar datos de prácticas del pasado, los cuales, lógicamente, han de analizarse para que sean de utilidad.)

-- Utilización de los datos de correlación

30. Por último, las partes, en su respuesta<sup>21</sup>, aducen que la Comisión, en su pliego de cargos, hizo demasiado hincapié en los datos de correlación en vez de insistir en los ejemplos reales de cambio de producto. La Comisión, tras haber examinado estos argumentos, no comparte la opinión de las partes; más adelante aborda la cuestión de la utilización de estos datos de correlación y la del cambio de fibra (véanse los considerandos 78-79 y 110-114).

### ***(3) Distinción básica entre fibras discontinuas de viscosa, fibras discontinuas de lyocell, algodón, poliéster y polipropileno***

31. La investigación de mercado ha revelado que ha de establecerse una distinción básica entre fibras discontinuas de viscosa, fibras discontinuas de lyocell, algodón, poliéster y polipropileno.

#### *(a) Sustituibilidad desde la perspectiva de la demanda*

32. Para poder determinar que dos productos son sustituibles entre sí, el cliente directo debe considerar que se trata de una posibilidad realista y racional de reaccionar ante situaciones tales como, por ejemplo, un aumento modesto pero significativo y no transitorio del precio de un producto sustituyéndolo por el otro producto en un plazo de tiempo relativamente breve. Cada producto debe constituir una alternativa razonable frente al otro en términos económicos y técnicos<sup>22</sup>. Aunque puede

---

<sup>20</sup> Preguntas 8(2), 9(2), 10(2) y 11(2) del cuestionario dirigido a los clientes en la fase II (véase la nota a pie de página 17).

<sup>21</sup> Apartados 2.2 (tercer guión), 2.16 y ss. y 3.11.

<sup>22</sup> Véase la Decisión de la Comisión 93/9/CEE de 30 de septiembre de 1992 en el asunto IV/M.214 – *DuPont/ICI*, DO L 7 de 13.01.1993, p. 13 (considerando 23); véase también la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (apartados 15 y 17).

reconocerse que hay distintos tipos de fibras que, hasta cierto punto, son sustituibles entre sí, la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre las fibras químicas celulósicas y otras fibras, así como entre los dos principales tipos de fibras celulósicas (viscosa y lyocell), no es suficiente para concluir que pertenecen al mismo mercado de productos. Los resultados de la investigación de mercado avalan estas conclusiones:

– *Fibras discontinuas de viscosa*

-- Propiedades específicas

33. Las fibras discontinuas de viscosa (en lo sucesivo, «FDV») son un producto con propiedades muy específicas que las distinguen de cualquier otra fibra. En el contexto de la investigación de mercado realizada por la Comisión, un elevado número de clientes aludió a estas características. El rasgo principal de las FDV es su alta absorción de humedad junto con su gran capacidad de retención de líquidos, superior a la capacidad de absorción de todas las demás fibras que la parte notificante califica de sustitutos cercanos, o sea, algodón, poliéster y polipropileno. Este rasgo hace que se puedan emplear FDV para una amplia gama de aplicaciones, tanto en el sector textil (por el confort que procuran) como en otros sectores (aplicaciones domésticas, médicas y sanitarias, de higiene personal e industriales como filtros o material de refuerzo interior de cueros artificiales).<sup>23</sup>
34. Uno de los rasgos que distinguen las FDV del poliéster y del polipropileno es su carácter biodegradable, que cobra especial relevancia en las aplicaciones no tejidas desechables. En contraste con el algodón, la suavidad y la caída de las FDV son factores muy importantes en el sector textil<sup>24</sup>. Además, estas fibras presentan unas características particulares de tinte, lo que las distingue, en ambos tipos de aplicaciones, del algodón y del poliéster.
35. Por otro lado, las FDV reúnen unas propiedades específicas que limitan su uso a determinadas áreas de aplicación. Por ejemplo, su elevado alargamiento en húmedo y su baja tenacidad en húmedo no permite lavarlas en máquina en estado puro. Gracias a su buena capacidad de transformación, las FDV se utilizan mucho en mezclas, tanto con algodón como con poliéster, de tal modo que se aprovechan las ventajas y se minimizan las desventajas de cada una de las fibras. Todas estas propiedades pueden considerarse en sí mismas una indicación de que se trata de un producto distinto, especialmente si se toma en consideración que las FDV son más caras<sup>25</sup> que otras fibras: si su utilización no proporcionara valor añadido alguno a los productos, nadie las elegiría, pues su precio es más elevado.

-- Rigidez de la demanda

36. La investigación de mercado realizada por la Comisión ha revelado que la sustituibilidad desde la perspectiva de la demanda entre las FDV y las demás fibras no es suficiente para incluir a todas ellas en un mismo mercado de referencia. De

---

<sup>23</sup> Así lo confirma la siguiente declaración contenida en un documento interno enviado por CVC: [...]\*

<sup>24</sup> Así lo avala la siguiente declaración contenida en un documento interno enviado por CVC: [...]\*

<sup>25</sup> [...]\*

hecho, la mayoría de los clientes consultados aseguró no estar en absoluto en condiciones de sustituir las FDV en su producción. A la luz de sus respuestas, algunos clientes se verían obligados a dejar de fabricar los productos correspondientes, mientras la gran mayoría de ellos simplemente no haría ningún cambio, en caso de que el precio de las FDV aumentara en un 5-10%. Las razones más frecuentemente aducidas para justificar el no introducir cambio alguno fueron las características específicas de estas fibras y las exigencias impuestas por los clientes de las fases posteriores del mercado.

37. En su respuesta<sup>26</sup>, las partes también alegan que la mayoría de los clientes (52%) aseguró que reduciría los volúmenes de producción en respuesta a un aumento modesto pero permanente del precio, que la reacción del 18% dependería de las condiciones del mercado y que sólo un 24% aseguró que no cambiaría de producto o no reduciría el volumen de producción. Además, aseguran que debería darse más importancia a los datos sobre cambios reales<sup>27</sup>.
38. La Comisión, tras considerar estos argumentos, persiste en sus conclusiones iniciales, extraídas de los resultados de la investigación de mercado. En primer lugar, cabe señalar que la metodología utilizada por las partes en sus cálculos es incoherente, pues no distingue entre las respuestas a los cuestionarios de la Comisión de las fases I y II, de tal modo que las respuestas de algunos clientes que respondieron a ambos cuestionarios se computaron dos veces. Por otro lado, las preguntas formuladas a los clientes en ambas fases eran sustancialmente diferentes y no pueden ser evaluadas conjuntamente<sup>28</sup>. Además, como la respuesta sólo indica porcentajes y no datos absolutos ni referencias precisas al expediente de la Comisión, ésta no está en condiciones de verificar tales cifras. Por tanto, la Comisión no puede confiar en las cifras de las partes para evaluar la operación notificada y remite a su propio análisis del alcance del proceso de sustitución de fibra citado en el considerando 40.
39. En segundo lugar, en lo que respecta a los datos reales sobre el cambio de fibra (parcial y completo) a los que se refieren las partes, la Comisión no niega que determinados clientes cambien de fibra. No obstante, se trata de ejemplos aislados que no son representativos de la reacción general del mercado, tal y como ha revelado la investigación de la Comisión<sup>29</sup>.
40. Por otro lado, basándose en un resumen anonimizado de la hipotética reacción de los clientes en lo que respecta al cambio de producto en caso de producirse un aumento de precios modesto pero permanente del 10%<sup>30</sup>, la Comisión ha ponderado las respuestas de los clientes a su investigación de mercado en función del volumen de fibra adquirido por cada uno de los clientes en el año 2000. El resultado de este análisis muestra que el efecto de un aumento del precio de las FDV de un 10% sobre las ventas de fibras de las partes a estos clientes se situaría por debajo del 5% en

---

<sup>26</sup> Apartados 2.5 y ss., en particular apartado 2.7.

<sup>27</sup> Apartado 2.18 y Apéndices 6 y 7.

<sup>28</sup> La evaluación de estos cuestionarios se analiza, por ejemplo, en los considerandos 40 y 188.

<sup>29</sup> Los ejemplos citados por las partes en su respuesta (Apéndices 6 y 7) representan menos del 10% de su clientela total.

<sup>30</sup> La información se puso a disposición de las partes el 11 de septiembre de 2001 (véase el considerando 10).

términos de pérdidas de ventas como resultado del cambio de fibra por parte del cliente<sup>31</sup>, de tal modo que queda plenamente confirmada la tesis de la Comisión de que la sustituibilidad desde el lado de la demanda entre las FDV y otras fibras no es suficiente para que todas ellas sean incluidas en el mismo mercado de productos.

41. En su carta, la parte notificante alega que la Comisión no ha incluido en el efecto de cambio a aquellos clientes que aseguraron que reducirían o abandonarían la fabricación de productos de FDV o lyocell en caso de que el precio de una u otra fibra aumentara en un 5-10% .
42. La Comisión, tras examinar este argumento, mantiene que los clientes que respondieron que abandonarían o reducirían la fabricación de productos de FDV no forman parte de la misma categoría que aquellos que pasarían a adquirir otras fibras. Mientras que, en teoría, los clientes que afirman que cambiarían de producto pueden considerarse indicativos de la existencia de un mercado de productos más amplio si tal cambio se produce en una medida lo suficientemente significativa como para que un aumento del precio del 5-10% no sea rentable, los clientes que respondieron que abandonarían o reducirían la producción han de considerarse indicativos de exactamente lo contrario en términos de definición del mercado de productos. En efecto, estos últimos clientes indican, por la propia naturaleza de su respuesta, que dependen en gran medida de un tipo específico de fibra y que no están en condiciones de sustituir esta fibra por otra incluso en el supuesto de un aumento significativo y permanente de los precios.

-- Pautas de consumo a largo y corto plazo

43. La parte notificante indica las pautas del consumo de fibras discontinuas a largo plazo, mostrando, por ejemplo, que el consumo de FDV ha descendido tras alcanzar su nivel máximo hacia 1970. Compara este fenómeno con el aumento significativo del consumo de poliéster y con el consumo creciente de otras fibras sintéticas como el polipropileno<sup>32</sup>.
44. No obstante, la Comisión observa que el descenso del consumo de FDV<sup>33</sup>, que en cualquier caso se ralentizó de forma significativa en Europa en los años noventa, no

---

<sup>31</sup> Esta cifra indica el volumen de la pérdida de ventas a raíz del cambio de producto por parte de los clientes sobre el volumen total de ventas a los clientes que respondieron a esta pregunta. La muestra de los clientes que respondieron es muy representativa, pues rebasa ampliamente el 50% de las ventas totales de las partes en el EEE. La Comisión también formuló una pregunta diferente sobre el cambio de producto en la fase I de la investigación, la cual, al incluir de forma explícita una estimación de las reacciones de los clientes en mercados posteriores, se analiza en el marco de la evaluación de las presiones competitivas en los considerandos 187-190, donde también se aborda la cuestión de la reducción del volumen a raíz del cese de la producción.

<sup>32</sup> En la actualidad, la viscosa representa más o menos el [ $<5\%$ ]\* del total del consumo mundial de fibras discontinuas (combinada con el lyocell: [1.500.000-1.700.000]\* toneladas anuales, [...]\*), pero reviste el doble de importancia relativa en el EEE ([ $<10\%$ ]\*), mientras que el algodón se utiliza mucho menos que en otras zonas geográficas [ $<40\%$ ]\* en el EEE, [ $<60\%$ ]\* en el mundo). Las cifras relativas al poliéster son: [ $<25\%$ ]\* en el EEE, [ $<25\%$ ]\* en el mundo, y las relativas al polipropileno: [ $<15\%$ ]\* en el EEE, [ $<10\%$ ]\* en el mundo.

<sup>33</sup> Este descenso ha de atribuirse en gran medida a un descenso del consumo de FDV textiles (que a su vez está ligado al descenso general de la producción textil en Europa). En cuanto a la evolución de los porcentajes de consumo de FDV para aplicaciones textiles y para aplicaciones no tejidas, véanse los considerandos 145-148.

prueba por sí mismo la sustituibilidad de las FDV por otros tipos de fibras discontinuas. Por el contrario, es la capacidad de las FDV para encontrar nuevas áreas de aplicación, tales como las aplicaciones no tejidas —en pleno auge<sup>34</sup>— lo que debería considerarse indicativo de que se trata de un producto distinto a todas las demás fibras que no es lo suficientemente sustituible. Si las FDV, en general más caras que otras fibras<sup>35</sup>, fueran completamente sustituibles por estas fibras, habría sido completamente sustituido por ellas<sup>36</sup>.

45. Además, la sustitución de una fibra por otra se basa a menudo en un desarrollo tecnológico importante y no puede considerarse indicativo de una sustituibilidad general y suficiente entre fibras. Esto también es especialmente llamativo en el caso de las aplicaciones no tejidas. Por ejemplo, el uso de FDV en la fabricación de la capa exterior de los pañales para bebés ha hecho todo menos estancarse, gracias a las importantes modificaciones del propio producto, tales como la fabricación de pañales de múltiples capas y el desarrollo de polímeros superabsorbentes. En cuanto a la industria textil, las nuevas tecnologías de hilatura y de acabado, así como el desarrollo de nuevos materiales sintéticos o celulósicos, pueden influir de forma decisiva sobre el uso y el consumo de fibras. No obstante, el uso de distintas fibras en productos que han sido sometidos a una alteración sustancial no puede considerarse indicativo de la existencia de un mercado de productos común para ambos tipos de fibras.
46. En su respuesta<sup>37</sup>, las partes niegan que se hayan producido evoluciones importantes en las tecnologías de hilatura y acabado en los últimos años.
47. La Comisión, tras analizar este argumento, mantiene que en el pasado sí se han producido, y se pueden producir en el futuro, desarrollos tecnológicos fundamentales en el sector de las fibras celulósicas, lo que influye de forma decisiva sobre la capacidad de transformación de las fibras y, por tanto, sobre su consumo. A este respecto remite al desarrollo de los productos de las propias partes, tales como la fibra lyocell exenta de fibrilación, y a su cooperación con hiladores y tintoreros en el tratamiento del lyocell. Asimismo, no todas las calidades de fibras son igualmente adecuadas para la hilatura en máquinas de hilar de rotor OE<sup>38</sup>. Incluso en ausencia de

---

<sup>34</sup> Nótese, por ejemplo, el creciente uso de FDV para aplicaciones no tejidas desechables (telas no tejidas para el hogar, guantes quirúrgicos, bastoncillos y apósitos), ámbito en el cual las FDV a su vez han sustituido a tejidos y gasas de algodón (predominantemente no desechables).

<sup>35</sup> Véase la nota a pie de página 25.

<sup>36</sup> Véanse también los resultados del análisis de correlación de precios efectuado por la Comisión (Cuadro 1/considerandos 72-74).

<sup>37</sup> Apartado 2.27.

<sup>38</sup> Pueden obtenerse datos sobre el desarrollo tecnológico en el ámbito de la hilatura en las siguientes páginas *web* de las principales empresas de tecnología de hilatura de rotor OE:

(1) <http://www.suessen.com/htmls/foemi.htm>.

Según la página de Suessen, la tecnología de hilatura de rotor OE, basada en desarrollos de los años sesenta y setenta, inició su penetración comercial en los ochenta y desde entonces se ha perfeccionado considerablemente; por ejemplo, entre 1983 y 1995 se aumentó la velocidad de hilatura en un 50%. El hecho de que estas evoluciones no se ajusten en la misma medida a todas las fibras también se indica en la página de Suessen, en la cual se afirma: «El poliéster y otras fibras sintéticas tienen propensión a presentar defectos térmicos y mecánicos en las fibras, en particular cuando la velocidad de producción es elevada» (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>).

desarrollos tecnológicos importantes, el uso de fibras diferentes en productos que han sido sometidos a una alteración sustancial no puede considerarse indicativo de la existencia de un mercado de productos común para ambos tipos de fibras.

48. En segundo lugar, las partes argumentan en su respuesta<sup>39</sup> que, en las aplicaciones no tejidas, las FDV están atravesando un ciclo de grandes altibajos. Aseguran que los proveedores competidores y los clientes encontrarían fibras alternativas más baratas en cuanto su uso final se hubiera extendido lo suficiente. A su juicio, invertirían en cualquier desarrollo tecnológico que llevara a la sustitución de la viscosa. Según las partes, esto ha de entenderse como una prueba de la vulnerabilidad de la viscosa en las aplicaciones no tejidas.
49. Por el contrario, la Comisión estima que estos argumentos, tal y como se exponen en la respuesta, no contradicen su análisis. Su principal punto de desacuerdo con las partes es la interpretación de las nuevas pautas del uso de fibras a raíz de los cambios tecnológicos. A este respecto, la Comisión sigue manteniendo que tales cambios, que sólo son efectivos a medio o largo plazo, no pueden considerarse indicativos de que las FDV y otras fibras pertenecen al mismo mercado de productos. Por naturaleza, los cambios tecnológicos que podrían permitir utilizar fibras alternativas más baratas se caracterizan por la incertidumbre, y, de todos modos, sus repercusiones no se sentirían más que a medio o largo plazo. Los clientes actuales de FDV, pese a ser lo suficientemente fuertes como para desarrollar una política activa de fomento del desarrollo tecnológico de productos con el objetivo de poder utilizar fibras alternativas más económicas, no tienen opción de cambio *antes de* que tal desarrollo tecnológico se haya producido. La investigación de mercado de la Comisión no ha revelado que a corto plazo se esperen movimientos importantes de sustitución de las FDV por otras fibras como consecuencia de evoluciones tecnológicas inminentes o previsibles<sup>40</sup>.

---

(2) <http://www.elitex-saurer.cz/indexger.htm>

La página de Elitex-Saurer también contiene datos sobre las fibras específicas (o por lo menos sobre la reducida gama de fibras) que resultan adecuadas para su utilización con determinados componentes de las máquinas de hilar; por ejemplo, con cilindros de apertura.

<sup>39</sup> Apartado 2.27.

<sup>40</sup> [...]\*. No obstante, uno de los tres únicos clientes citados en apoyo de esta hipótesis declaró de forma explícita: «Hasta que no culmine la fase de desarrollo es imposible responder de forma detallada a la pregunta Q.16» (expediente de la Comisión, p. 3217). La pregunta 16, a la que se refiere este cliente, reza: «Si Vd. no dispone de la opción de sustitución por otros tipos de fibras o por mezclas, o si tal sustitución no es viable en una medida suficiente como para compensar los aumentos de precios de las FDV o del lyocell, indique por favor las razones para no proceder a tal sustitución o para no hacerlo en grado suficiente...»). El hecho de que un cliente haya sustituido las FDV por poliéster no está aparentemente relacionado con este nuevo desarrollo potencial, pues este cliente ya ha hecho lo mismo en otras ocasiones. El tercer cliente citado «prevé dos posibilidades distintas»: aumentar el uso de pulpa de madera o aumentar el uso de polipropileno y poliéster para sustituir «algunas cantidades de viscosa» (expediente de la Comisión, p. 572). No está claro si este cliente se refiere al mismo desarrollo que el citado arriba, aunque resulta evidente que se refiere a un proceso que no sustituirá completamente las FDV. Además, las referencias de las partes han de complementarse con las de la mayoría de los fabricantes de telas no tejidas para el hogar, que, como es lógico, no esperan que se produzcan tales cambios a corto o medio plazo. Declaraciones como las que figuran a continuación son características del desconocimiento, por parte de la gran mayoría de los fabricantes de telas no tejidas para el hogar, de todo desarrollo importante que vaya a sustituir las FDV en este sector en un futuro próximo: «La absorción de la humedad es una de las principales funciones de los productos de limpieza doméstica. Esta función sólo resulta posible utilizando FDV» (expediente de la Comisión, p.

50. Puede aplicarse a los cambios en las modas una consideración similar a la expuesta en relación con el desarrollo tecnológico, con la diferencia obvia de que, en contraste con las evoluciones tecnológicas, los cambios que aporta la moda a las pautas de consumo son de ciclo breve. Los tipos de mezclas de fibras que se utilizan para la producción de una determinada prenda de vestir pueden cambiar de año en año, en función de las tendencias de la moda. Otros tipos de mezclas de fibras no serán lo suficientemente sustituibles en caso de cambios en las modas, pues los consumidores no considerarán que los productos confeccionados con ellas son prendas de moda ni que, por tanto, merece la pena comprarlos. De hecho, en la investigación de mercado de la Comisión, un elevado número de respuestas de clientes del sector textil señala que la moda repercute de forma significativa sobre el consumo de FDV.<sup>41</sup>
51. En su respuesta<sup>42</sup>, las partes alegan que la evaluación de la Comisión no toma en consideración la «competencia entre fibras por la relación calidad-precio» y que la moda es efímera.
52. La Comisión mantiene su análisis tras haber analizado estos argumentos. En primer lugar, conviene señalar que las propias partes reconocen que los clientes «no evalúa solamente las diferencias de precio entre distintas prendas; buscan una mezcla de precio, estética, funcionalidad, marca, estilo, etc.» cuando eligen sus prendas<sup>43</sup>. A juicio de la Comisión, esto confirma que la elección de fibras no depende en primera instancia de consideraciones relativas al precio. En segundo lugar, la Comisión coincide con la opinión de las partes sobre el carácter básicamente efímero de la moda y estima que precisamente este factor confirma su análisis de que la sustituibilidad entre fibras es en todo momento limitada.
53. Por tanto, cabe concluir que la elección de las FDV por parte los clientes no depende en primera instancia de consideraciones relativas a los precios sino más bien de las propiedades específicas de estas fibras, la innovación del producto y las preferencias del consumidor en un momento determinado<sup>44</sup>. La sustituibilidad no puede considerarse suficiente para que un aumento potencial de los precios no resulte rentable para un monopolista hipotético.

---

4768); «No podríamos cambiar debido a las exigencias de los productos y su relación con la viscosa. No hay una fibra sustitutiva de la viscosa con las mismas propiedades que resulte comercialmente viable...Una parte creciente de las fibras sintéticas como el poliéster o el polipropileno alteraría de forma inaceptable las características de los tejidos ...» (expediente de la Comisión, p. 4332).

41 Véase también D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, documento presentado en la 65ª Conferencia internacional de la Federación Lanera Internacional, Ciudad del Cabo (República de Sudáfrica), abril de 1996: «*El consumo de fibras discontinuas de viscosa creció a finales de los ochenta por razones que obedecen a la moda*».

42 Apartado 2.17.

43 Apartado 2.17.

44 Véase también D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, documento presentado en la 65ª Conferencia internacional de la Federación Lanera Internacional, Ciudad del Cabo (República de Sudáfrica), abril de 1996: «*En efecto, parece que los cambios en los usos finales, en la innovación de producto y en las preferencias de los consumidores, y no las relaciones entre precios, son las principales razones para cambiar de fibra. (...) No obstante, asegurar que no existe competencia en materia de precios no es un argumento válido en sí, sería muy extremo; sólo resulta acertado cuando se trata de fluctuaciones de precios muy importantes o de grandes cambios en las relaciones entre precios, del orden del 20%*».

54. Asimismo, las partes han señalado que no existe un mercado específico para las fibras de lyocell. Han asegurado que el lyocell es un producto que aún está en busca de su propio mercado y que debe considerarse sustituible por otras fibras, en particular por las FDV, pero también por el algodón y el poliéster. Esta opinión no se ve corroborada por los resultados de la investigación de mercado ni por el análisis de la correlación de precios que ha llevado a cabo la Comisión.
55. Por el contrario, las fibras discontinuas de lyocell (en lo sucesivo, «el lyocell»)<sup>45</sup> muestran características específicas de producto que las distinguen claramente de las FDV. Estas características son, en particular, su alta tenacidad tanto en seco como en húmedo y su bajo índice de encogimiento en húmedo, lo cual permite minimizar las pérdidas en el acabado y el encogimiento en el lavado.
56. El lyocell se utiliza a menudo mezclado con otras fibras como la viscosa, el lino, el algodón, la poliamida o el poliéster. En este sentido, sus propiedades específicas han sido explotadas sobre todo por los productores de textiles de marca de calidad<sup>46</sup>, aunque actualmente su precio es mucho más alto que el de cualquiera de las demás fibras consideradas<sup>47</sup>. De hecho, para los tejados de lujo, una de las aplicaciones más destacadas del lyocell, las FDV se consideran completamente inadecuadas.
57. Las aplicaciones textiles pueden servir asimismo para ilustrar que el lyocell es distinto al algodón. Aunque su precio es mucho más alto, el lyocell se emplea, por ejemplo, en algunos tipos de tejados porque añade una caída y un tacto determinados al producto. Además, su alta tenacidad en seco y su índice de retención del agua son superiores a los del algodón.
58. En comparación con las fibras sintéticas, es el carácter celulósico del lyocell lo que confiere a este producto su gran absorción de humedad y proporciona a las prendas, en las aplicaciones textiles, un confort que no pueden igualar las fibras sintéticas. Además, su carácter biodegradable, que comparte con otras fibras celulósicas y naturales, lo distingue claramente de cualquiera de las fibras sintéticas mencionadas en tanto que productos sustitutivos. El carácter biodegradable es importante, sobre todo, en las aplicaciones no tejadas desechables, y así ha sido calificado en la respuesta a la investigación de mercado de la Comisión.
59. Por último, el lyocell presenta una característica muy particular que no comparte con ninguna de las fibras convencionales: su tendencia a la fibrilación<sup>48</sup>. Por un lado, esta

---

<sup>45</sup> Actualmente no hay producción comercial de hilos de filamentos de lyocell. Por tanto, el término «lyocell» en el presente documento se refiere exclusivamente a las fibras discontinuas de lyocell, excepto en el caso de la «tecnología de producción de lyocell» (véanse los considerandos 246-247), concepto que se refiere tanto a la tecnología de producción de fibras discontinuas de lyocell como a la de producción de filamentos de lyocell.

<sup>46</sup> No obstante, ha de resaltarse que estas mismas características de producto hacen que el lyocell pueda utilizarse en determinadas aplicaciones no tejadas como filtros y telas no tejadas para el hogar. En estas aplicaciones, al igual que en el sector textil, la mayor resistencia en húmedo y el menor grado de encogimiento pueden constituir otra ventaja sobre las FDV.

<sup>47</sup> Así ocurre, en particular, en las aplicaciones textiles, que representan el [...] \* de las ventas de lyocell (fuente: [...] \*%).

<sup>48</sup> O sea, pequeñas partículas o fibrillas que se desprenden parcialmente del cuerpo principal de la fibra.

tendencia puede ser una desventaja, pues requiere unas técnicas especiales de hilatura y tintado y contribuye al efecto de «agrisamiento» tras lavados repetidos. Por otro lado, la fibrilación del lyocell puede explotarse para crear tejidos exclusivos con una caída excepcional y un tacto agradable (la denominada «piel de melocotón»). Ninguna otra fibra puede producir este efecto en una medida comparable.

60. En su respuesta<sup>49</sup>, las partes alegan que, en su pliego de cargos, la Comisión pasa completamente por alto que el algodón es el principal competidor del lyocell. Además, aducen que la Comisión cometió un error material al declarar que otras fibras no tenían la capacidad de imitar las características específicas del lyocell, en particular su tendencia a la fibrilación; a este respecto, remiten a los pedidos cursados por clientes de Acordis y proporcionan muestras de tejidos.
61. La Comisión ha analizado estos argumentos y persiste en su análisis. En primer lugar, la relación competitiva entre el lyocell y otras fibras, en concreto entre el lyocell y el algodón, ha sido uno de los temas que han centrado la investigación de mercado de la Comisión y su análisis de correlación de precios (véase el considerando 74).
62. En segundo lugar, los ejemplos de sustitución de fibra por parte de los clientes que presentan las partes en el Apéndice 9 de su respuesta no son representativos de la respuesta global de los clientes a la investigación de mercado. Si bien la Comisión no niega que, hasta cierto punto, se produzcan tales sustituciones, no considera que los ejemplos facilitados son suficientes para incluir al lyocell en un mercado de productos más amplio que incluya otros tipos de fibras (véanse los considerandos 63 y 67).
63. La investigación de mercado realizada por la Comisión ha confirmado que no hay un suficiente grado de sustituibilidad del lado de la demanda entre el lyocell y otras fibras como para que deban adscribirse al mismo mercado de referencia. De hecho, la gran mayoría de los clientes consultados declaró no estar en absoluto en condiciones de sustituir el lyocell en su producción. A juzgar por sus respuestas, algunos clientes se verían obligados a dejar de fabricar el producto en cuestión, y la amplia mayoría de ellos simplemente no introduciría cambio alguno en caso de que el precio del lyocell aumentara en un 5-10%. Las razones más frecuentemente aducidas para justificar el no cambiar el lyocell por otra fibra fueron las características específicas de esta fibra y las exigencias impuestas por los clientes de las fases posteriores del mercado<sup>50</sup>.
64. En su respuesta<sup>51</sup>, las partes argumentan que la Comisión interpreta de forma subjetiva la reacción de los clientes directos de lyocell. Aseguran que los clientes directos de lyocell que declararon que no cambiarían de fibra sólo representan el 11,5%.
65. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, mantiene sus conclusiones iniciales, extraídas de los resultados de la investigación de mercado. En primer lugar, ha de señalarse que la metodología empleada por las partes para calcular sus cifras es poco sólida, pues no se distingue entre las respuestas a los cuestionarios de la fase I y

---

<sup>49</sup> Apartados 3.12 y ss.; véanse también los Apéndices 5 y 9 de la respuesta.

<sup>50</sup> Estas conclusiones quedan avaladas por la declaración que figura a continuación, contenida en un documento interno presentado por CVC: [...]\*

<sup>51</sup> Apartados 3.2 y ss..

a los de la fase II, de tal modo que, inevitablemente, las respuestas de algunos clientes que respondieron a ambos cuestionarios se cuentan por duplicado. Además, las preguntas formuladas a los clientes en ambas fases eran sustancialmente diferentes y no pueden evaluarse conjuntamente. Más aún, las partes han malinterpretado las respuestas de algunos clientes al expediente de la Comisión que incluyen en su propio análisis<sup>52</sup>. Por tanto, la Comisión no puede fiarse de esas cifras para evaluar la operación notificada.

66. Por último, en cuanto a los datos sobre el cambio de fibra (completo y parcial) mencionados por las partes, la Comisión no niega que determinados clientes procedan a tal cambio. No obstante, se trata de ejemplos aislados que no son representativos de la reacción general del mercado, tal y como revela la investigación de mercado de la Comisión<sup>53</sup>.
67. Por otro lado, basándose en el resumen anonimizado del comportamiento que se espera de los clientes en cuanto a la sustitución de una fibra por otra en caso de producirse un aumento de precios modesto pero permanente del 10%<sup>54</sup>, la Comisión ha ponderado las respuestas de los clientes a su investigación de mercado en función del volumen de fibra adquirido por cada cliente en el año 2000. El resultado de este análisis muestra que el efecto de un aumento del precio del lyocell en un 10% sobre las ventas de fibras de las partes a estos clientes se situaría en torno al 15% (clientes del EEE) o por debajo del 10% (clientes de fuera y de dentro del EEE) en términos de pérdidas de ventas como resultado de la sustitución del lyocell por otras fibras por

---

<sup>52</sup> Apartados 3.3 y 3.4 de la respuesta. Por ejemplo, respecto de los dos grupos siguientes: «¿Cambiaría de fibra en un 100% o abandonaría la producción?» y «¿Reduciría Vd. el volumen de lyocell adquirido en >5%?» que figuran en la evaluación de las partes, cabe formular las siguientes observaciones:

- El documento que figura en las pp. 3860-3875 del expediente de la Comisión no indica que este cliente cambiaría de fibra o abandonaría la producción.
- Por lo menos dos de los tres documentos (pp. 2994-2997; 3163; 3224-3225) incluidos en estos dos grupos constituyen respuestas del mismo cliente al mismo cuestionario y, por tanto, no deben contarse por duplicado ni por triplicado.
- Las partes malinterpretan la respuesta que figura en las pp. 3309-3314: el cliente se refiere a varios grupos de productos, no a los que serían objeto de sustitución parcial (en un 10%). En concreto, el grupo de productos con respecto al cual no procedería a cambios es aquel para el cual utiliza lyocell.
- Las partes no distinguen entre los cambios que se producen ante un aumento del precio del 5% y los que se producen ante un aumento del 10%, pese a que en la respuesta de varios clientes (pp. 630-638; 723-733; 758-768; 4788-4800) sí se distingue entre estos dos niveles hipotéticos de aumentos de precios.
- Dos respuestas se interpretan en tanto que representativas de una sustitución superior al 5%, pese a que no indican el alcance de tal sustitución (pp. 676-684; 485-494).
- El análisis de las partes incluye otra respuesta que, de hecho, sólo proporciona una contestación de carácter general sin especificar cuándo y en qué medida procedería el cliente a la sustitución (pp. 668-675).

<sup>53</sup> Los ejemplos citados por las partes en su respuesta (Apéndices 6 y 7) representan con toda claridad menos del 10% de clientela total.

<sup>54</sup> La información se puso a disposición de las partes el 11 de septiembre de 2001 (véase el considerando 10).

parte de los clientes<sup>55</sup>. Tales pérdidas del 10-15% de las ventas a raíz de este proceso de sustitución no puede considerarse suficiente para que un aumento de precios no resulte rentable.

68. Esto es así incluso si se toma en consideración la actual situación de exceso de capacidad, pues las partes podrían adoptar una estrategia de cierre o «suspensión» de plantas enteras (o simplemente de líneas de producción determinadas), lo que les permitiría reducir sus costes fijos. En cualquier caso, los recortes de producción supondrían un ahorro de costes variables. Este ahorro de costes y el aumento de los ingresos a raíz de la subida de precios compensaría con creces las pérdidas de ingresos derivadas del proceso de sustitución<sup>56</sup>. Por tanto, en caso de un aumento de

---

<sup>55</sup> Esta cifra indica el volumen de la pérdida de ventas derivada del cambio de fibra por parte del cliente sobre el volumen total de las ventas a los clientes que respondieron a esta pregunta. La muestra de los clientes que respondieron es representativa, pues constituye alrededor del 50% del total de las ventas de las partes en el EEE. La Comisión también formuló una pregunta similar en la fase I de la investigación, la cual, al incluir de forma explícita una estimación de las reacciones de los clientes de los mercados posteriores, se abordará en el marco de la evaluación de las presiones competitivas en los considerandos 239-242.

<sup>56</sup> A modo de ejemplo puede utilizarse una situación hipotética post-fusión con referencia a las cifras de producción del año 2000:

Si Acordis hubiera decidido recortar la producción de Mobile y Grimsby en un 15 % y operar sólo a partir de una planta de producción, el coste medio de fabricación en esta planta habría bajado considerablemente. Esta reducción media del coste de fabricación se añadiría a cualquier cálculo de compensación del aumento de beneficios de Acordis por tonelada de ventas, a raíz de un aumento de precios del 10%, mediante su pérdida de beneficios a raíz de una reducción del volumen de ventas del 15%.

Como cabe suponer que el margen de beneficios de Acordis habría crecido mucho más del 10% si se produjera un aumento de precios del 10%, tal aumento del 10% habría sido, en consecuencia, altamente rentable para Acordis en una situación post-fusión, en la cual Lenzing no proporcionaría una competencia efectiva (Sin considerar de forma explícita a Lenzing, una segunda hipótesis simplificada a este respecto es que el coste del cierre es cero).

Puede hacerse una observación sobre el aumento desproporcionado de los márgenes de beneficios a consecuencia de un aumento neto de los precios de venta en un 10%. A tal fin hay que tener en cuenta lo siguiente: la Comisión no está en condiciones de dar una estimación precisa sobre los márgenes de beneficios de Acordis en relación con el lyocell en 2000, pues el coste fijo de fabricación y el coste variable de la producción ofrecido por Acordis aparentemente no cubre los costes de comercialización, distribución ni I+D. Los márgenes entre los costes medios de fabricación y el precio de venta representaron más o menos el [...] del precio de venta. Un aumento de precio del 10% habría incrementado estos márgenes sobre los costes de fabricación en más del [...]\*, y los márgenes de beneficios, con toda probabilidad, incluso más (Si se cerraran las instalaciones de Heiligenkreuz, también podría conseguirse una maximización de beneficios similar mediante la reducción de capacidad, cerrando la planta y utilizando en un grado mayor la capacidad de las instalaciones restantes).

Obsérvese que el ejemplo de la Comisión no está concebido para proporcionar un cálculo exacto ni una proyección específica. Su finalidad no es más que ilustrar que un monopolista hipotético en el ámbito del lyocell no necesariamente depende de que sus pérdidas de ventas se mantengan por debajo del 10% para maximizar sus beneficios. Dependiendo de la curva de la demanda, pérdidas de ventas mucho mayores pueden seguir siendo rentables para un monopolista hipotético.

precios superior al 10%, recortar la producción muy por encima del 10% podría resultar rentable.

*(b) Sustituibilidad desde la óptica de la oferta*

69. No hay sustituibilidad desde la óptica de la oferta entre las fibras sintéticas y las fibras químicas celulósicas; sus materias primas son completamente distintas, y se fabrican según procesos y en plantas de producción muy diferentes.
70. Del mismo modo, no hay sustituibilidad desde la óptica de la oferta entre el lyocell y las FDV. Aunque ambos tipos de fibras discontinuas son fibras químicas celulósicas, el lyocell se fabrica en otro tipo de instalaciones y mediante un proceso de producción radicalmente distinto, un proceso de hilatura por disolución por el cual la fibra se forma disolviendo la pulpa de celulosa en un disolvente orgánico (mientras que la viscosa se somete a un proceso químico diferente de transformación en pasta y xantogenación, el cual, en contraste con el del lyocell, implica la formación de un derivado y la posterior disolución de xantato en sosa cáustica diluida antes de poder extruirlo mediante toberas). Para producir lyocell se precisan equipos y máquinas especiales. La tecnología de producción es muy intensiva en capital, a raíz de lo cual se trata con creces de la fibra química discontinua celulósica con el mayor coste de producción<sup>57</sup>. Por otro lado, la producción de lyocell no es nociva para el medio ambiente, en particular si se compara con la producción de viscosa, pues el disolvente empleado para disolver celulosa (NMNO) y el agua utilizada en el proceso de producción pueden reciclarse en su mayor parte.
71. En opinión de los competidores, opinión no rebatida por la parte notificante, la sustitución de la producción de FDV por la de lyocell implica la construcción de una planta completamente nueva y, por tanto, sólo es viable a un coste elevado y en un plazo largo.

*(c) Análisis de correlación de precios y de elasticidad cruzada de la demanda*

72. Al definir los mercados de productos de referencia, la Comisión tiene en cuenta los elementos disponibles que pueden ser objeto de un análisis minucioso con objeto de determinar las pautas de sustitución registradas en el pasado<sup>58</sup>. En el presente caso, la Comisión ha analizado la correlación de precios y la elasticidad cruzada de la demanda entre las FDV y sus potenciales productos sustitutivos, basándose en datos sobre ventas mensuales facilitados por las partes de la operación notificada. Los datos examinados cubren un periodo de diez años, comprendido entre enero de 1991 y mayo de 2001. Los resultados del análisis de la Comisión avalan las consideraciones expuestas en relación con la existencia de mercados de productos separados.

*– Análisis de correlación de precios: FDV y otros tipos de fibras*

---

<sup>57</sup> No obstante, tanto competidores como clientes asumen que estos costes de producción podrían caer de forma significativa una vez amortizada la considerable inversión en investigación y desarrollo de esta tecnología relativamente nueva, pues, de hecho, el proceso de producción de lyocell implica menos fases que el de la producción de viscosa.

<sup>58</sup> Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (apartado 39).

73. El análisis de correlación de precios está concebido para medir la sensibilidad del precio de un producto frente al precio de un supuesto producto sustitutivo. En el presente caso, el objetivo del análisis consistió en medir el grado de presión competitiva existente entre las FDV y otros tipos de fibras. Sus resultados revelan que la correlación de los precios de las FDV con los del algodón, el poliéster o el polipropileno no es suficiente, ni en sus aplicaciones textiles ni en las no tejidas, como para poder concluir que todos estos productos pertenecen al mismo mercado de referencia.
74. La medida que cuantifica la dependencia global de dos series temporales de precios y, por tanto, el grado de sustituibilidad entre dos productos se denomina coeficiente de correlación. Por definición, el coeficiente de correlación positiva se sitúa entre 0 y +1: cuanto mayor sea el grado de correlación de dos productos (o sea, cuanto más próximo de +1 esté el coeficiente de correlación), más probable será la existencia de un solo mercado de productos que incluya a ambos. Los datos del Cuadro 1 muestran que no hay una correlación de precios significativa entre las FDV y el algodón ni entre las FDV y el poliéster, ni entre las FDV y el polipropileno. Ni siquiera el coeficiente más elevado ( $\sigma = 0,44$ ), que expresa la correlación de las FDV y el poliéster, es lo suficientemente alto como para justificar que se parta de la existencia de un mercado de productos combinado<sup>59</sup>.

	<b>Algodón 60</b>	<b>Poliéster PB<sup>61</sup></b>	<b>Poliéster PA<sup>61</sup></b>	<b>Polipropileno PB<sup>61</sup></b>	<b>Polipropileno PA<sup>61</sup></b>
<b>FDV 62</b>	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

Cuadro 1: Resultados del análisis de correlación de precios de las FDV realizado por la Comisión

– *Análisis de la elasticidad cruzada de la demanda: FDV y otros tipos de fibras*

75. Las conclusiones expuestas en relación con la definición de los mercados de productos de referencia se ven además respaldadas por el análisis de la elasticidad cruzada de la demanda. La elasticidad cruzada de la demanda mide la variación de la demanda de un producto como consecuencia de la variación del precio de otros productos, y de este modo, proporciona información sobre el grado en el cual los productos en cuestión son sustitutos desde la perspectiva de la demanda. En el

<sup>59</sup> Esta conclusión está en consonancia con la práctica de la Comisión. Correlaciones superiores a las indicadas en el Cuadro 1 se consideraron insuficientes en decisiones anteriores, en las cuales la Comisión calificó de elevadas las correlaciones superiores a 0,80 y de reducidas las inferiores a 0,65. Véase, por ejemplo, la Decisión de la Comisión de 19 de julio de 2000 en el asunto COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (considerando 12).

<sup>60</sup> Fuente: respuestas de las partes a la solicitud de información de la Comisión de 7 de junio de 2001.

<sup>61</sup> Fuente: respuestas de las partes a la solicitud de información de la Comisión de 7 de junio de 2001. Las partes han indicado que, por lo general, hay dos gamas de precios para el poliéster y el polipropileno de cara al consumidor final: precios bajos (PB) y precios altos (PA). La fuente de estos datos es PCI-Fibras & Raw Materials. Según PCI, PA indica la lista de precios o el precio abonado por un pequeño usuario, mientras que PB indica el precio que pagará en realidad un gran usuario.

<sup>62</sup> Fuente: respuestas de las partes a la solicitud de información de la Comisión de 7 de junio de 2001.

presente caso, el objetivo del análisis era medir la variación de la demanda de FDV como consecuencia de una variación en los precios del algodón, el poliéster y el polipropileno. Sus resultados revelan que las fluctuaciones de los precios del algodón, el poliéster y el polipropileno registradas en el pasado no han alterado de forma sustancial la demanda de FDV, lo cual resulta igualmente indicativo de que las FDV forman un mercado de productos separado.

76. Cuanto mayor sea el grado de elasticidad entre dos productos (o sea, cuanto mayor sea el coeficiente de elasticidad), más probable será la existencia de un mercado de productos combinado que incluya a ambos. En términos generales, una elasticidad cruzada de la demanda inferior a +1 significa que los productos no son sustitutivos efectivos. Tal y como se muestra en el Cuadro 2, la elasticidad cruzada de la demanda de las FDV, por un lado, frente al algodón, el poliéster y el polipropileno, por otro, se aproxima a 0. Por tanto, estos tres últimos no pueden considerarse productos sustitutivos de las FDV.

<b>FDV/algodón</b>	<b>FDV/poliéster</b>	<b>FDV/polipropileno</b>
[0,05 – 0,10]	[0,04 – 0,15]	[0,03 – 0,10]

Cuadro 2: elasticidad cruzada de la demanda de las FDV, calculada por la Comisión

– *Análisis de correlación de precios: FDV y lyocell*

77. Los coeficientes de correlación entre las FDV y el lyocell son reducidos, independientemente de que se examine el segmento (o submercado) de las aplicaciones textiles o el de las aplicaciones no tejidas del lyocell. Al margen del segmento (o submercado) de FDV que se examine, la correlación entre el lyocell y las FDV es limitada; oscila entre 0,08 y 0,47. En términos similares, el análisis de las correlaciones entre el lyocell y el poliéster y entre el lyocell y el algodón arroja como resultado unos coeficientes que oscilan entre 0,23 y 0,6; estos valores son igualmente indicativos de la existencia de mercados de productos separados<sup>63</sup>.

– *Respuesta de las partes*

78. En su respuesta<sup>64</sup>, las partes alegan que la Comisión exageró la importancia y fiabilidad del análisis de correlación en vez de investigar de forma exhaustiva ejemplos reales de sustitución de fibra.
79. La Comisión, tras haber examinado estos argumentos, no los considera convincentes. El uso de pruebas econométricas y estadísticas se ajusta a la práctica sistemática de la Comisión, tal y como se establece en la Comunicación de la Comisión relativa a la

<sup>63</sup> La Comisión no pudo calcular la elasticidad cruzada de la demanda en el caso del lyocell por falta de datos coherentes.

<sup>64</sup> Apartados 2.2 (tercer guión), 2.16 y ss., y apartado 3.11.

definición de mercado de referencia<sup>65</sup>. Además, la definición del mercado de productos efectuada por la Comisión en el presente caso no se basa principalmente en los análisis de correlación de precios y elasticidad cruzada de la demanda. Tal y como se ha explicado anteriormente (considerando 72), los resultados de estos análisis han servido simplemente para respaldar las conclusiones sobre la existencia de mercados de productos separados, que a su vez se basan en consideraciones relativas a la sustituibilidad desde la óptica de la demanda y, por tanto, en la falta de un número suficiente de ejemplos de sustitución (véanse los considerandos 32-71).

*(d) Conclusión*

80. Por las razones expuestas, la Comisión concluye que las FDV y el lyocell no pertenecen al mismo mercado de productos<sup>66</sup> ni a un mercado global de fibras discontinuas que incluya el algodón, el poliéster y el polipropileno además de las FDV y el lyocell.

***(4) Los mercados de productos de referencia dentro del ámbito de las fibras discontinuas de viscosa: productos básicos y productos especiales***

81. La investigación de mercado también ha revelado que, dentro del ámbito de las FDV, ha de procederse a más subdivisiones. Pueden distinguirse varios mercados de productos de referencia en función de las distintas propiedades y aplicaciones de cada fibra. En particular, es necesario distinguir entre las FDV básicas y las FDV especiales, y, dentro de este último grupo, entre las FDV tintadas en masa y las FDV para tampones.

*(a) Fibras discontinuas de viscosa básicas*

*– Demanda: dos grupos principales de clientes*

82. Las fibras discontinuas de viscosa básicas (en lo sucesivo, «FDV básicas») se utilizan para aplicaciones textiles (hilatura) y no tejidas. Las fibras para aplicaciones textiles las adquieren los hiladores<sup>67</sup>, mientras que las fibras para aplicaciones no tejidas se venden por lo general a fabricantes de productos en rollo<sup>68</sup>.

---

<sup>65</sup> Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia, DO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (apartado 39).

<sup>66</sup> Esta conclusión está en consonancia con la Decisión de la Comisión 2001/102/CE, de 19 de julio de 2000, sobre la ayuda estatal concedida por Austria a Lenzing Lyocell GmbH & Co KG, DO L 38 de 8.2.2001, p. 33 (considerando 52). La Comisión tiene pruebas de que, en aquel momento, Lenzing compartía y respaldaba la opinión de la Comisión sobre la conveniencia de separar el mercado del lyocell del de las FDV.

<sup>67</sup> Señálese que los hiladores de sistema algodonero necesitan fibra cortas, mientras que los hiladores de sistema lanero utilizan fibras más largas.

<sup>68</sup> Los fabricantes de productos en rollo fabrican rollos de fibras procesadas que después se venden a empresas transformadoras para su conversión en toda una gama de productos finales, tales como telas no tejidas para el hogar, productos médicos (bastoncillos, guantes quirúrgicos) o aplicaciones técnicas (por ejemplo, filtros o material de refuerzo para calzados, bolsos de mano o para la industria del

83. Desde la perspectiva de la demanda, la investigación de mercado de la Comisión ha puesto de manifiesto ciertas diferencias entre las necesidades de estos dos grupos de clientes. Las fibras empleadas en aplicaciones textiles presentan determinadas diferencias físicas frente a las fibras destinadas a aplicaciones no tejidas. Debido a las exigencias específicas del proceso de transformación ulterior, los clientes textiles sólo pueden utilizar fibras producidas para aplicaciones no tejidas en condiciones muy excepcionales, y viceversa. Por razones estéticas, las FDV básicas para aplicaciones textiles se suministran en su mayoría en calidad brillo, mientras que las destinadas a aplicaciones no tejidas se venden por lo general en calidad mate.

– *Sustituibilidad suficiente desde la óptica de la oferta*

84. No obstante, los resultados de la investigación de mercado de la Comisión muestran que existe un grado suficiente de sustituibilidad desde la óptica de la oferta como para que ambos tipos de FDV sean incluidos en el mismo mercado de referencia. Las fibras para aplicaciones textiles y no tejidas pueden fabricarse en las mismas líneas de producción. Los cinco productores de FDV que operan en la actualidad en el EEE<sup>69</sup> fabrican fibras para ambos tipos de aplicaciones y pueden pasar fácilmente de un tipo de FDV básicas al otro sin que el coste, los riesgos o el plazo de adaptación sean significativos.

– *Conclusión*

85. A pesar de las diferencias desde la perspectiva de la demanda, que apuntan a la existencia de varios segmentos de mercado, la Comisión considera que el mercado de productos de referencia abarca, por lo menos, todas las FDV básicas.<sup>70</sup>

*(b) Fibras discontinuas de viscosa tintadas en masa*

86. Mientras que las FDV básicas se venden en blanco o crudo, la característica específica de las FDV tintadas en masa es que se tiñen ya en el baño de disolución, o sea, antes de que se formen las fibras por presión de la masa hilable mediante toberas.

87. La parte notificante alega que las FDV tintadas en masa pueden sustituirse por FDV básicas en crudo, pues estas últimas también pueden teñirse en una fase ulterior del proceso de producción. Sin embargo, la investigación de mercado de la Comisión no ha confirmado esta afirmación. Por el contrario, sus resultados sugieren que hay diferencias entre las FDV básicas y las FDV tintadas en masa.

– *Una escasa sustituibilidad desde la óptica de la demanda*

88. Desde la perspectiva de la demanda, ha de señalarse que, en su gran mayoría, los clientes que respondieron al cuestionario de la Comisión y que utilizan fibras tintadas

---

automóvil). Hay ciertas diferencias entre los fabricantes de productos en rollo, en función de la tecnología de producción utilizada y de la prevista utilización de sus productos.

<sup>69</sup> Acordis, Lenzing, Säteri Oy (Finlandia), Svenska Rayon (Suecia) y SNIACE (España).

<sup>70</sup> Sin embargo, incluso si se partiese de unos mercados más pequeños, el análisis de la Comisión no sería muy diferente.

en masa aseguraron que no pasarían a adquirir FDV básicas en color crudo en caso de un aumento, modesto pero permanente, del precio de las FDV tintadas en masa en un 5%-10%. La negativa a cambiar de producto por parte de los clientes de FDV tintadas en masa se basaba fundamentalmente en consideraciones relativas a precios y calidad.

89. Los clientes consultados por la Comisión manifestaron que, comparadas con las fibras tintadas en una fase ulterior del proceso de producción, las FDV tintadas en masa presentan una mayor solidez del color, especialmente cuando se exponen a la luz solar (solidez a la luz). Además, indicaron que la inversión necesaria para teñir las fibras en una fase ulterior del proceso de producción es considerable<sup>71</sup>. También señalaron que hay aplicaciones para las cuales el uso de FDV tintadas en masa es absolutamente imprescindible, en particular para fabricar telas no tejidas de color para uso doméstico y determinados hilos especiales (hilos bicolors).
90. Una gran parte de los clientes que respondieron al cuestionario de la Comisión también aludió a consideraciones de precios. Por un lado, el precio medio de las FDV tintadas en masa rebasa en un [...] %<sup>72</sup> el de las FDV básicas, no tintadas, para aplicaciones textiles y no tejidas, pues la producción de FDV tintadas en masa es más intensiva en mano de obra y requiere un lavado específico cuando se pasa de un color a otro. Por otro lado, las FDV tintadas en masa siguen siendo consideradas menos costosas que las FDV básicas tintadas en una fase ulterior del proceso de producción, incluso en el supuesto de que su precio aumentara en un 5-10% .
91. En su respuesta<sup>73</sup>, las partes alegan que las diferencias de precios entre las fibras tintadas en masa y las no tintadas («*ecru*»), tomando en consideración en este último caso el coste del tintado ulterior, son menores que las indicadas por la Comisión. Las diferencias estimadas por las partes oscilan entre el [...] %.
92. La Comisión, tras haber examinado este argumento, mantiene que hay una diferencia de precio considerable entre las fibras tintadas en masa y las fibras básicas «*ecru*» . En relación con la toma en consideración de los costes de los tintes, la discrepancia entre las cifras facilitadas por las partes en su respuesta y las indicadas por la Comisión en su pliego de cargos se explica por el hecho de que las partes deducen también los costes salariales y de los desperdicios de las fibras tintadas en masa, que son más elevados. Sin embargo, la conclusión de la Comisión no se basa en que la estructura de costes desde la perspectiva de la oferta sea distinta en el caso de ambos productos, sino más bien en la percepción de los clientes, desde la perspectiva de la demanda, de que tintar las fibras en una fase ulterior del proceso de producción es más costoso. En su respuesta, las partes no rebatieron esta afirmación.

– *Una escasa sustituibilidad desde la óptica de la oferta*

93. Desde la óptica de la oferta hay una serie de barreras que obstaculizan la sustitución de un producto por otro. Dos proveedores europeos que en la actualidad no producen

---

<sup>71</sup> Se consideró necesaria una inversión de alrededor de un millón de EUR.

<sup>72</sup> Sobre la base de los precios netos de venta facilitados por Lenzing y Acordis respecto de 2000. Así, la Comisión reconoce que el valor atribuido en el pliego de cargos ([...])% podría estar ligeramente sobrestimado. [...] % La Comisión también reconoce que estas cifras no toman en consideración los costes adicionales del tintado.

<sup>73</sup> Apartado 2.29.

fibras tintadas en masa han indicado que un aumento modesto pero permanente del precio de estas fibras del 5-10% no supondría un incentivo suficiente para pasar a fabricarlas. También se requiere una inversión adicional en tecnología especial para la mezcla, las pruebas y la inyección del colorante, el tratamiento posterior y el secado<sup>74</sup>. Además, algunos competidores indicaron que, en su caso, la producción de FDV tintadas en masa, que se lleva a cabo en series pequeñas, no sería viable económicamente incluso en el supuesto de un aumento de precios del 5-10%.

– *Análisis de correlación de precios*

94. El análisis de correlación de precios de la Comisión proporciona más pruebas de que las FDV tintadas en masa constituyen un mercado separado (véanse los considerandos 107-109 y el Cuadro 3).

– *Conclusión*

95. Por tanto, cabe concluir que las FDV básicas y las tintadas en masa constituyen mercados de productos distintos.

(c) *Fibras discontinuas de viscosa para tampones*

96. Además de la distinción entre las FDV básicas y las tintadas en masa, también hay que analizar por separado las fibras discontinuas de viscosa para tampones, que constituyen un producto diferente. Los clientes de estas fibras no son los mismos, pues las FDV para tampones se venden directamente a fabricantes de productos finales, mientras que, por lo general, las FDV básicas para aplicaciones textiles y no tejidas<sup>75</sup> se venden a productores intermedios, es decir, a hiladores en el caso de las aplicaciones textiles, y a fabricantes de productos en rollo en el caso de las aplicaciones no tejidas<sup>76</sup>.

– *Propiedades diferentes*

97. En primer lugar, la investigación de mercado ha revelado que las propiedades físicas y antibacteriológicas de las FDV para tampones difieren significativamente de las de cualquier otro tipo de FDV, pues estas fibras están sujetas a unas exigencias de seguridad, calidad y reglamentarias más estrictas. Los productores deben garantizar la pureza microbiológica. Las fibras han de tener una consistencia y una capacidad de absorción y de retención de líquido más elevadas. Los productores de tampones coinciden unánimemente en que no pueden utilizar ningún otro tipo de FDV, tales

---

<sup>74</sup> La parte notificante estimó que el coste de capital que implicaba el equipamiento de una planta de FDV para la producción de FDV tintadas en masa se aproxima a los [...] de EUR para una capacidad de 10.000 toneladas anuales.

<sup>75</sup> Con la posible excepción de las fibras para algodón hidrófilo o guata (véase el considerando 104), que también pueden venderse directamente a los fabricantes finales.

<sup>76</sup> Esto es cierto incluso en el caso de las empresas que, además de tampones, fabrican otros productos de viscosa, tales como artículos de higiene personal o toallitas húmedas para bebé. En tales casos, adquieren FDV para tampones directamente al productor de FDV, mientras que las materias primas para sus demás productos las suministran fabricantes de productos en rollo (véase el considerando 82 y la nota a pie de página 68).

como FDV básicas para aplicaciones textiles o no tejidas o FDV tintadas en masa (véanse los considerandos 82-85 y 86-95).

– *Una escasa sustituibilidad con el algodón desde la óptica de la demanda*

98. En segundo lugar, si bien las partes de la concentración alegan que se puede utilizar algodón en tanto que producto sustitutivo de las FDV en la producción de tampones de algodón al 100% o de algodón y viscosa, la investigación de mercado de la Comisión no respalda este argumento. Los productores de tampones, sin excepción, han declarado que la cantidad de FDV contenida en sus productos apenas puede reducirse sin que se vea afectada la calidad del producto, pues la capacidad de absorción y de retención de líquido de las FDV es superior. Es más, la producción de tampones de algodón al 100% se ha abandonado por razones de calidad. En el supuesto de un aumento modesto pero permanente del precio en un 5%, ningún fabricante de tampones incrementaría la cantidad de algodón contenida en su producto; si el precio de las FDV para tampones aumentara en un 10%, sólo un cliente reduciría ligeramente, en un 5-10%, la cantidad de viscosa contenida en su mezcla, mientras que ningún otro modificaría su mezcla a corto o medio plazo. Un cliente incluso indicó que, independientemente de la evolución de los precios, estaba considerando la posibilidad de reducir, no de aumentar, la cantidad de algodón contenida en sus tampones.
99. Los fabricantes de tampones consideran que las barreras que obstaculizan la sustitución de una fibra por otra son importantes en este mercado, pues las fibras empleadas en estos productos deben reunir los requisitos de calidad citados anteriormente; en algunos casos es obligatorio obtener una autorización reglamentaria. Igualmente importantes son el tiempo y el coste que implicaría tal sustitución, la pérdida de producción que supondría y el riesgo de que la calidad fuera insuficiente. Además, han declarado que los compradores de tampones cada vez son más reticentes a adquirir productos genéticamente modificados, incluido el algodón; por tanto, el margen de sustitución de las FDV para tampones por el algodón se reduce aún más. En consecuencia, de los resultados de la investigación de mercado de la Comisión cabe deducir que las FDV para tampones no pertenecen al mismo mercado de productos que el algodón. Esta conclusión se ve además confirmada por el análisis de correlación de precios de la Comisión (véanse los considerandos 107-109 y el Cuadro 3).

– *Una escasa sustituibilidad, desde la óptica de la demanda, con las fibras utilizadas para la producción de algodón hidrófilo*

100. En segundo lugar, una de las partes de la concentración alega que las FDV producidas para fabricar tampones son productos sustitutivos de las FDV utilizadas para fabricar algodón hidrófilo, y ofrece el ejemplo de un productor de tampones que, aparentemente, utiliza el mismo tipo de FDV para fabricar ambos tipos de productos<sup>77</sup>.

---

<sup>77</sup> En términos similares, un pequeño productor europeo de FDV para tampones no establece distinción alguna entre las fibras que vende para la producción de algodón hidrófilo y las que vende para tampones.

101. Si bien cabe la posibilidad de utilizar FDV para tampones en la producción de algodón hidrófilo para productos de higiene personal, no se ha demostrado que la sustituibilidad en sentido inverso sea suficiente como para incluir a ambos tipos de fibras en el mismo mercado de productos. Por el contrario, la investigación de mercado ha revelado que sólo un productor de tampones utilizaría fibras para algodón hidrófilo en su producción de tampones, dado que las características de ambos productos son diferentes y los tampones están sujetos a unas exigencias clínicas y microbiológicas más rigurosas. Por tanto, las fibras para la producción de algodón hidrófilo, ya sean de algodón o de viscosa, no pertenecen al mismo mercado de productos que las FDV para tampones.

– *Una escasa sustituibilidad, desde la óptica de la oferta, con otros tipos de fibras discontinuas de viscosa*

102. En tercer lugar, las partes alegan que, desde la óptica de la oferta, existe un grado suficiente de sustituibilidad con otros tipos de FDV, lo cual permite a los productores de FDV pasar fácilmente a producir FDV para tampones. Esta opinión no ha sido confirmada por la investigación del mercado. Tal sustitución sería factible para uno de los competidores europeos de las partes que ya produce un volumen determinado de FDV para tampones,<sup>78</sup> pero los otros dos productores de FDV que en la actualidad no producen FDV para tampones han indicado con toda claridad que no pasarían a producir ese tipo de fibras en caso de un aumento de precios permanente del 5-10%. Un productor se refirió a la considerable inversión que exigiría tal sustitución<sup>79</sup>; el otro adujo razones comerciales.

– *Conclusión*

103. Por tanto, la Comisión concluye que las FDV para tampones constituyen un mercado de productos separado.

*(d) Fibras discontinuas de viscosa para algodón hidrófilo destinado a la fabricación de productos de higiene personal*

104. En algunas ocasiones, los términos «algodón hidrófilo» y «guata» se utilizan indistintamente; otras veces se distinguen en el sentido de que el algodón hidrófilo hace referencia al algodón utilizado para productos de higiene personal, y la guata, a los rellenos para chubasqueros, sacos de dormir, asientos de automóvil, etc. Las FDV para guata (en el último sentido) han sido incluidas en las cifras relativas a las FDV básicas (para aplicaciones no tejidas), tal y como propuso la parte notificante<sup>80</sup>. No es

---

<sup>78</sup> En el caso de aquella empresa, el cambio representaría un mero aumento de la capacidad de producción de FDV para tampones, y no una penetración en el mercado. No obstante, este productor ni siquiera ha confirmado la posibilidad de tal desplazamiento de la capacidad de producción.

<sup>79</sup> En términos similares, la parte notificante asegura que la producción de FDV para su uso en la fabricación de tampones exige el cumplimiento de determinados criterios de calidad y pureza, y que estos controles requieren unos equipos especiales y unas instalaciones de almacenamiento higiénicas para evitar la contaminación de las fibras. A tal efecto se debe tener en cuenta el código de conducta voluntario de EDANA (Asociación Europea de Tejidos no Tejidos) (respuesta de Acordis a la solicitud de información de la Comisión de 15 de mayo de 2001).

<sup>80</sup> La guata, destinada a productos no higiénicos, no difiere mucho de otros productos no tejidos (hay una pequeña diferencia en los aditivos empleados, pero el cambio resulta fácil).

preciso determinar si las FDV utilizadas para algodón hidrófilo constituyen un mercado de productos separado o pertenecen a un mercado de mayor dimensión. Dado el limitado volumen de este sector, la posible inclusión de las FDV para algodón hidrófilo en el mercado de las FDV básicas no altera de forma sustancial la evaluación de la competencia en el mercado de las FDV básicas, pues el total de las ventas de algodón hidrófilo en el EEE representa menos del [1-5%]\* del mercado (en volumen) de las FDV básicas (unas [<10.000]\* toneladas). La operación notificada tampoco suscitara dudas desde la perspectiva de la competencia si se partiera de un mercado de productos que abaricara sólo las FDV para algodón hidrófilo. Como la cuota de mercado combinada de las partes en ese mercado no supera el 15%, ni siquiera constituiría un mercado afectado.

*(e) Otros productos especiales de fibras discontinuas de viscosa y cable de viscosa*

105. Tanto Lenzing como Acordis fabrican otros productos especiales de FDV que no son sustituibles por ninguno de los productos de referencia de FDV que se han definido. Modal de Lenzing, una fibra textil de alta tenacidad en húmedo con un rendimiento mejorado en el área textil, se inscribe en un mercado separado<sup>81</sup>, y el cable de viscosa de Acordis (que produce en tres tipos distintos: flocas, fibra cortada y cable dispuesto en húmedo (*wet-laid*)) forma por lo menos un mercado de productos<sup>82</sup>. Las características tanto de la demanda (los productos son completamente diferentes en cuanto a propiedades y percepción de los clientes) como de la oferta (requieren unas líneas de producción especiales, de tal modo que los fabricantes no pueden sustituirlos por otros productos de viscosa) avalan esta consideración. La definición del mercado de productos puede quedar abierta en lo que respecta a otra de las fibras especiales de Lenzing, las FDV con retardante de la llama, pues la cantidad que se produce no es significativa y su inclusión en el mercado de las FDV básicas (el único producto por el cual sería sustituible desde la perspectiva de la oferta) no alteraría en modo alguno la evaluación de la concentración notificada. Lo mismo es aplicable a otros productos fabricados por Acordis que se venden en cantidades aún menores.

106. Si se definieran en tanto que mercados separados, ninguno de estos productos especiales constituiría un mercado de referencia, pues con respecto a ninguno de ellos hay solapamiento entre las actividades de las partes.

*(f) Análisis de correlación de precios*

107. El análisis de correlación de precios que ha efectuado la Comisión respalda las conclusiones expuestas sobre los mercados de productos de referencia en el ámbito de las FDV (véase el Cuadro 3).

	<b>FDV básicas</b>	<b>FDV tintadas en masa</b>	<b>Algodón</b>	<b>Poliéster PB</b>	<b>Poliéster PA</b>	<b>Polipropileno PB</b>	<b>Polipropileno PA</b>
--	------------------------	-------------------------------------	----------------	-------------------------	-------------------------	-----------------------------	-----------------------------

<sup>81</sup> Debido al cierre de plantas de producción competidoras, Lenzing se ha convertido entretanto en el único fabricante de este producto en todo el mundo.

<sup>82</sup> En sentido estricto, el cable no es una fibra discontinua, pues el haz de fibras extruidas no se corta; pero, debido a las similitudes en las primeras fases del proceso de producción, por lo general suele considerarse que pertenece al mismo grupo que las FDV.

FDV básicas	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
FDV tintadas en masa	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
FDV para tampones	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

Cuadro 3: Resultados del análisis de correlación de precios de la Comisión en los tres mercados de productos dentro del ámbito de las FDV. Los coeficientes se basan en datos facilitados por las partes.

108. En cuanto a la correlación entre los distintos tipos de FDV (básicas y tintadas en masa), el coeficiente más alto se sitúa en torno a 0,7. El análisis de la Comisión ha revelado que este coeficiente se ha sobrestimado, pues obedece a los costes comunes y, en cierta medida, a una tendencia común. En efecto, según los datos facilitados por las partes para el año 2000, el [como promedio, >75%]\* del coste de las FDV tintadas en masa es un coste que comparten con las FDV básicas. Las series de precios de ambos productos vienen determinadas en gran medida por estos costes comunes, pues éstos rebasan el [>75%]\* del precio neto de ambos productos. Por tanto, el coeficiente de correlación obtenido no se debe a la interacción competitiva entre los dos productos, sino más bien a la presencia de influencias comunes<sup>83</sup>.
109. En cuanto a la correlación entre las FDV básicas y el poliéster (hasta 0,76), los coeficientes se sitúan por debajo de lo que, en general, se considera indicativo de la existencia de un mercado de productos más amplio<sup>84</sup>. Sin embargo, tal y como se ha explicado, puede darse un coeficiente falsamente elevado si los precios de ambos productos están expuestos a influencias comunes. En este caso particular, el análisis de la Comisión ha revelado que estos coeficientes están sobrestimados, pues su

---

<sup>83</sup> El análisis de correlación de precios puede sobrestimar la dimensión del mercado de referencia cuando se da una *correlación ficticia*. Se da *una correlación ficticia* cuando la presencia de un coeficiente de correlación elevado (por ejemplo, de 0,72, entre las FDV básicas y las FDV tintadas en masa) obedece a influencias comunes, como el mismo coste o las mismas tendencias, más que a la interacción competitiva entre dos productos.

Tendencias comunes: A tal fin, la Comisión ha efectuado un análisis de cointegración. En términos generales, el análisis de cointegración se basa en la hipótesis de que dos series de datos no deberían divergir a largo plazo si los productos analizados pertenecen al mismo mercado; en este caso, tales series se denominan, en la jerga econométrica, *estacionarias*. Por el contrario, si las FDV básicas y las tintadas a mano forman dos mercados distintos, el precio relativo entre ambas series temporales será *no estacionario*, lo cual quiere decir que la alta correlación entre las dos series temporales se debe a una tendencia común. De hecho, los resultados de los test estadísticos realizados en el presente caso (véanse las explicaciones sobre el contraste sobre la presencia de raíces unitarias) se han mantenido siempre por debajo de los valores críticos. Por tanto, procede concluir que las FDV básicas y las FDV tintadas en masa no pertenecen al mismo mercado.

Contraste sobre la presencia de raíces unitarias: la Comisión ha aplicado el test de ADF y ha examinado la hipótesis nula de que los precios relativos entre las FDV básicas y las FDV tintadas en masa son no estacionarios. Más en concreto, si el resultado del test se sitúa por debajo del valor crítico, no se puede descartar la hipótesis nula, lo cual quiere decir que los precios relativos no llevan a un cierto equilibrio a largo plazo y que los dos productos no pertenecen al mismo mercado de referencia.

<sup>84</sup> Correlaciones superiores a las indicadas en el Cuadro 1 han sido consideradas insuficientes en otras decisiones, en las cuales la Comisión estimó que correlaciones superiores a 0,80 eran elevadas, y correlaciones inferiores a 0,65, reducidas. Véase, por ejemplo, la Decisión de la Comisión de 19 de julio de 2000 en el asunto COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (considerando12).

elevado nivel se debe a una tendencia común y no a una interacción competitiva entre los dos productos<sup>85</sup>.

110. En la respuesta<sup>86</sup>, las partes consideran que ha de atribuirse un peso mayor a los datos sobre sustituciones reales y no tanto a los coeficientes de correlación. Además, aluden a supuestas incoherencias y deficiencias del análisis de correlación de la Comisión. En particular, señalan que:
- en una parte del pliego de cargos, la Comisión cifra la correlación entre viscosa y poliéster (PA) en 0,44, y en otra parte del mismo documento, en 0,76 <sup>87</sup>;
  - el análisis de correlación de precios debería basarse en datos sobre transacciones<sup>88</sup>;
  - la periodicidad de los datos es inadecuada<sup>89</sup>; y
  - han de examinarse las fluctuaciones de precios transitorias y no transitorias<sup>90</sup>.
111. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, sostiene que los análisis de correlación de precios y de elasticidad cruzada de la demanda efectuados en el presente caso constituyen un medio fiable para respaldar sus conclusiones sobre la definición de los mercados de productos de referencia.
112. En primer lugar, en cuanto a la crítica general del uso de tales análisis por parte de la Comisión para delimitar el mercado, procede formular las siguientes observaciones:
- Tal y como se ha explicado (véase el considerando 79), la Comisión nunca se basa de forma exclusiva en los análisis de correlación de precios y de elasticidad cruzada de la demanda, sino que los utiliza como un elemento complementario en apoyo de los resultados de su investigación de mercado.
  - La Comisión ha indicado siempre con toda claridad que una correlación alta entre dos series de precios no es necesaria ni suficiente para concluir que dos productos pertenecen al mismo mercado. A juicio de la Comisión, las correlaciones son más bien un indicador del grado de competencia en un mercado dado. Además, coincide con las partes en que los análisis de correlación han de evaluarse con cautela. En concreto, pueden darse correlaciones excesivamente elevadas (correlación falsa positiva o ficticia) si los precios de dos productos están sujetos a un *input* común (por ejemplo, a costes comunes) o a una tendencia común. Asimismo, pueden darse correlaciones excesivamente bajas, por ejemplo cuando hay grandes distancias entre las respuestas. Sin embargo, puede evitarse este tipo de inconvenientes realizando un análisis de cointegración o un contraste sobre la

---

<sup>85</sup> A tal fin, la Comisión ha realizado los análisis de cointegración (Véase la nota a pie de página <sup>83</sup>). Estos análisis revelan que la alta correlación entre los dos productos se debe a una tendencia común y no a la interacción competitiva entre las FDV básicas y el poliéster.

<sup>86</sup> Apartados 2.2 (tercer guión), 2.16 y ss., y apartado 3.11.

<sup>87</sup> Apartado 2.19.

<sup>88</sup> Apartado 2.16, que remite al Anexo 4 («NERA paper», en concreto el apartado 3.1).

<sup>89</sup> Apartado 2.16, que remite al Anexo 4 («NERA paper», en concreto el apartado 3.2).

<sup>90</sup> Apartado 2.16, que remite al Anexo 4 («NERA paper», en concreto el apartado 3.4).

presencia de raíces unitarias. En el presente caso, la Comisión ha efectuado ambos ejercicios<sup>91</sup>.

113. En segundo lugar, la Comisión no ve incoherencia alguna en los resultados de su análisis.

- Ha de hacerse hincapié en que los análisis se han basado en datos facilitados por las propias partes<sup>92</sup>.
- En términos generales, el precio de las FDV indicado por las partes es forzosamente un precio artificial al haberse agregado los precios de los distintos subsegmentos del mercado de las FDV.
- Teniendo en cuenta que la investigación de mercado puso de manifiesto que procedía dividir el mercado en distintos subsegmentos, el precio de las FDV del que se ha partido es la suma del valor de los distintos subsegmentos (es decir, los precios de los distintos subsegmentos multiplicado por sus respectivas cantidades) dividida por la cantidad total.
- La Comisión ha detectado una correlación bastante alta entre las FDV básicas y el poliéster, pero no entre las FDV tintadas a mano, las FDV para tampones y el poliéster. Independientemente de ello, y sobre la base de distintos datos sobre precios facilitados también por las partes, la Comisión ha visto confirmada su opinión de que las FDV constituyen por lo menos un mercado de productos separado.
- El hecho de que la Comisión haya utilizado dos grupos de series de precios (las series de precios globales de las FDV y los precios específicos de las partes en los tres distintos submercados de las FDV) y haya examinado cada uno de ellos no es en absoluto incoherente. Tampoco lo es que las correlaciones de las series de precios globales no sean una media aritmética de las correlaciones de las series de precios individuales. Teniendo en cuenta que el hecho de que se dé una correlación más alta en términos comparativos entre el poliéster (PA) y las FDV básicas se debe a la influencia de tendencias comunes, la Comisión no considera sorprendente que estas tendencias comunes se desdibujen cuando se incluyen en el análisis de correlación otros productos de FDV (que podrían no estar sujetos a las mismas tendencias comunes)<sup>93</sup>.

114. Por último, en cuanto a la preocupación expresada por las partes en torno a los datos sobre transacciones, la periodicidad y las fluctuaciones de precios transitorias y no transitorias, ha de tenerse en cuenta lo siguiente:

- Las partes no han sido capaces de facilitar datos sobre transacciones de algodón, poliéster y polipropileno, a pesar de que la Comisión los había solicitado. No obstante, la Comisión sostiene que los datos sobre ventas proporcionados por las partes reflejaban adecuadamente el valor medio de los precios de las transacciones. En concreto, en lo que respecta al poliéster, los datos presentados

---

<sup>91</sup> Véase la nota a pie de página 83.

<sup>92</sup> Véase el considerando 76.

<sup>93</sup> También ha de señalarse que los tres mercados de productos de FDV cuyas correlaciones con otras fibras (y entre sí) son objeto de análisis no son los únicos subsegmentos de las FDV (véanse los considerandos 104 - 105), y que puede asumirse que los precios de estos otros productos de FDV han tenido un cierto impacto sobre las series de los precios globales de las FDV.

reflejan a todos los clientes, grandes y pequeños, y son un elemento importante para calcular las transacciones efectivas.

- Con objeto de verificar cuál es la periodicidad adecuada de los datos, la Comisión ha probado el análisis de correlación a lo largo de distintos intervalos; no obstante, las variaciones en los resultados no son significativas.
- En cuanto a las dudas de las partes en torno a las fluctuaciones de precios transitorias y no transitorias, los contrastes de la presencia de raíces unitarias efectuados por la Comisión han cubierto debidamente este aspecto.

*(g) Conclusión*

115. Por las razones expuestas, la Comisión concluye que las FDV básicas, las FDV tintadas en masa y las FDV para tampones constituyen mercados de productos separados.

***(5) Mercados de productos de referencia en el ámbito del lyocell***

116. No es necesario determinar si el mercado del lyocell debe subdividirse más, pues ello no alteraría la evaluación de la operación notificada (véanse los considerandos 230-245).

***(6) Mercado de productos de referencia de la tecnología de producción y transformación***

117. La tecnología de producción y transformación de fibras discontinuas de lyocell e hilos de filamento continuo de lyocell es completamente diferente de cualquier otra tecnología de producción y transformación de fibras<sup>94</sup>. Mientras que la tecnología de la viscosa (incluida la compatibilidad medioambiental) está consolidada y es fácilmente accesible, la de la producción de lyocell es más bien reciente; se empezó a desarrollar en los años setenta y su primera aplicación comercial se produjo en los noventa. Se caracteriza por la existencia de un buen número de patentes. Algunas de las patentes iniciales ya han expirado, otras no, sobre todo las relativas al proceso de producción y al tratamiento del lyocell (véanse los considerandos 246-247).
118. Tanto Acordis como Lenzing son operadores de gran peso en este mercado, que cuenta también con la presencia de algunas compañías de Asia Oriental y de la empresa alemana de ingeniería Zimmer AG, parcialmente en cooperación con organismos de investigación. Algunas de estas empresas se dedican al mismo tiempo a la producción de lyocell, mientras otras, como Zimmer AG, no. Acordis y Lenzing suscribieron un acuerdo de licencias recíprocas sobre la tecnología del lyocell en 1997. [...] De este intercambio de licencias se deriva que, sin lugar a dudas, Lenzing y Acordis ya están concediendo y adquiriendo sublicencias en este mercado, y que, por tanto, hay intercambios comerciales en el terreno de las licencias<sup>95</sup>. El acuerdo confirma asimismo que este mercado no sólo incluye la tecnología de producción y transformación de fibras discontinuas, sino también la relativa a otros productos de lyocell, tales como películas, membranas y filamentos extruidos. Como la tecnología

---

<sup>94</sup> Para más detalles, véase el considerando 70.

<sup>95</sup> [...]\*

en estas otras áreas está ligada a la de la producción y transformación de fibras discontinuas de lyocell mediante algunas patentes comunes a todas ellas, todas pertenecen al mismo mercado de productos. Además, la tecnología de los filamentos de lyocell aún no ha entrado en la fase de producción comercial y, por tanto, la competencia en este ámbito sólo puede tener lugar en el nivel de la tecnología. Por otro lado, la investigación de mercado de la Comisión ha revelado que existe demanda de licencias de tecnología del lyocell.

119. En su respuesta<sup>96</sup>, las partes alegan que no existe un mercado de tecnología de lyocell en el sentido de que en la actualidad no hay una actividad significativa en materia de licencias y derechos de patente, y que es extremadamente inusual delimitar un mercado separado para la tecnología de un producto. Asimismo, aseguran que ni siquiera las propias partes han concedido sublicencias hasta la fecha y que Zimmer AG es por el momento el único proveedor importante.
120. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, mantiene su delimitación de un mercado de productos separado para la tecnología de producción y transformación de lyocell (que incluye las fibras discontinuas y los hilos de filamento continuo). En primer lugar, contrariamente a la respuesta de las partes, la definición de un mercado separado para la tecnología se ajusta a la práctica sistemática de la Comisión y, por tanto, no puede calificarse de «extremadamente inusual»<sup>97</sup>.
121. En segundo lugar, la Comisión estima que las actividades que se ejercen hoy en este ámbito son insuficientes para constituir un mercado separado. En efecto, parece haber un grado significativo de demanda de tecnología de producción y transformación de lyocell por parte de productores potenciales de este producto; las propias partes ofrecen una serie de ejemplos en su respuesta y señalan que Zimmer AG comercializa su tecnología desde hace dos años <sup>98</sup>. Además, las propias partes han concedido una serie de licencias<sup>99</sup>; las circunstancias en las cuales se han otorgado estas licencias («completamente excepcionales») y los fines a que se están destinando («no se refieren a la producción de fibras de lyocell») <sup>100</sup> no pueden ser factores decisivos para la delimitación de los mercados de productos. Por el contrario, el mero hecho de que en circunstancias excepcionales hayan concedido licencias no relacionadas con la producción de fibras de lyocell demuestra, a juicio de la Comisión, que la tecnología de producción y transformación de lyocell, por un lado, y la producción de fibras de lyocell, por otro, no están íntimamente ligadas entre sí y exigen una evaluación separada<sup>101</sup>.

---

<sup>96</sup> Apartado 4.2.

<sup>97</sup> Véase la Decisión de la Comisión 94/811/CE de 8 de junio de 1994 en el asunto IV/M.269 – *Shell/Montecatini*, DO L 332 de 22.12.1994, p. 48 (considerando 44); Decisión de la Comisión de 13 de marzo de 1995 en el asunto IV/M.550 – *Union Carbide/Enichem* (considerando 36); Decisión de la Comisión de 23 de octubre de 1997 en el asunto IV/M.1007 – *Shell/Montell* (considerando 7); véase también la Decisión de la Comisión de 29 de marzo de 2000 en el asunto COMP/M.1751 – *Shell/BASF/JV-Project Nicole* (considerando 15).

<sup>98</sup> Tercer guión del apartado 4.2.

<sup>99</sup> [referencias a la respuesta de las partes y a documentos internos]\*

<sup>100</sup> Véase el segundo guión del apartado 4.2 de la respuesta de las partes.

<sup>101</sup> [referencia a un documento interno]\*

122. En tercer lugar, no todas las empresas y organismos que desarrollan tecnología de producción y transformación de lyocell se dedican al mismo tiempo a la producción de este producto. Tal y como se ha indicado anteriormente (véase el considerando 118) y como confirmaron las partes en su respuesta<sup>102</sup>, la empresa alemana Zimmer AG se dedica al desarrollo y la venta de tecnología de lyocell pero no a su producción; lo mismo hace el centro de investigación Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V. (TITK).<sup>103</sup> El hecho de que los operadores del ámbito de la producción no sean los mismos que los del ámbito de la tecnología de producción y transformación supone un serio indicio de la existencia de un mercado de tecnología separado.
123. Por tanto, la Comisión concluye que existe un mercado de tecnología de producción y transformación de lyocell que es diferente del mercado posterior de la producción y venta de lyocell.

### ***(7) Conclusión***

124. Dadas las consideraciones expuestas, la Comisión concluye que los mercados de productos de referencia en los que se debe basar la evaluación de la operación notificada desde la perspectiva de la competencia son los relativos a:
- fibras discontinuas de viscosa básicas
  - fibras discontinuas de viscosa tintadas en masa
  - fibras discontinuas de viscosa para tampones
  - lyocell
  - tecnología de producción y transformación de lyocell

## **B. MERCADOS GEOGRÁFICOS DE REFERENCIA**

125. Las partes han alegado, basándose en su propia delimitación del mercado de productos de referencia (véase el considerando 19), que el alcance geográfico del mercado que engloba todos los mercados de productos mencionados es mundial. Sin embargo, esta conclusión no se ve avalada por el resultado de la investigación de mercado realizada por la Comisión en los tres mercados de productos de referencia de las FDV y en el del lyocell.

### ***(1) Fibras discontinuas de viscosa (FDV básicas, tintadas en masa y para tampones)***

126. En cuanto a las FDV, las importaciones son reducidas; en 2000, aproximadamente el [ $<10\%$ ]\* del consumo de FDV en el EEE procedió de importaciones de terceros países. En los últimos seis años las importaciones no han aumentado en una medida significativa<sup>104</sup>. La investigación de mercado ha revelado que una amplísima mayoría

---

<sup>102</sup> Guiones segundo y tercero del apartado 4.2.

<sup>103</sup> Las partes así lo confirman en su respuesta (apartado 4.2).

<sup>104</sup> En la notificación preliminar (p. 44), con fecha de 20 de marzo de 2001, se proponían las siguientes cifras con respecto al periodo 1995-2000: [todas  $<10\%$ ]\*.

de los terceros interesados que respondieron a las preguntas de la Comisión no utilizaba FDV importadas de países de fuera del EEE, sobre todo por razones de calidad. Explicaron que la calidad de los productos que pueden importarse desde países de fuera del EEE difiere significativamente de la de las fibras producidas dentro del EEE, y en concreto, de la calidad de los productos de las partes<sup>105</sup>. Un buen número de consultados sostuvo que no podrían satisfacer las demandas de sus clientes y los requisitos de los productos si debieran utilizar FDV importadas. Una gran proporción de los clientes que respondieron al cuestionario de la Comisión ni siquiera tenía conocimiento de la existencia de proveedores de FDV fuera del EEE. Además, la mayoría de los consultados puso en duda la fiabilidad y flexibilidad de suministro de tales proveedores. Los costes de transporte, del [1-10%]\*, y los aranceles, del 5,2% (cuya expiración está prevista para 2004), también desempeñan una determinada función, aunque secundaria, en tanto que barreras geográficas de acceso.

127. Procede resaltar que las importaciones han sido escasas pese a que los precios de las FDV producidas en el EEE se consideran más altos que los de las fibras fabricadas en otras zonas geográficas, en particular, en Asia Oriental, donde están situados y operan los principales productores no europeos de viscosa. De hecho, incluso la minoría de clientes que estaría dispuesta a importar fibras de terceros países declaró que los precios tendrían que bajar más, según casi todos ellos más de un 15%, y que la calidad debería por lo menos equipararse a los niveles europeos o norteamericanos. Esta reticencia de los clientes europeos a pasar a adquirir sus productos a proveedores de fuera del EEE también ha sido confirmada por los competidores de las partes, los cuales estiman que, como mucho, las importaciones en el EEE crecerían ligeramente en caso de un aumento permanente del precio en el EEE del 5-10%.
128. En su respuesta<sup>106</sup>, las partes aducen que la evaluación de la Comisión subestima considerablemente la importancia de la competencia que ejercen las importaciones.
129. La Comisión, tras haber analizado este argumento, concluye que no es convincente y mantiene su análisis por las razones expuestas en los considerandos 149-154.
130. Estas consideraciones, que son plenamente aplicables a las FDV básicas, son más válidas aún en lo que respecta a las FDV tintadas en masa y las FDV para tampones. Las importaciones de FDV tintadas en masa se han estimado en un [<10%]\* o menos. Las barreras a las importaciones son mayores que en el caso de las FDV básicas, pues la gama de colores de más éxito depende de las preferencias culturales y cualitativas de los clientes; la calidad de los colores utilizados en países asiáticos, que sería la principal fuente de importaciones potenciales, difiere de los niveles europeos. Además, la fiabilidad del suministro y la calidad son más importantes que en el sector de las FDV básicas; por ejemplo, las sucesivas partidas de fibras a menudo han de ser idénticas de color y han de corresponder con exactitud a las especificaciones del cliente. En lo que respecta a las FDV para tampones, no parece haber importaciones, y todos los clientes consultados han indicado que la barrera que representa la calidad de cara a las importaciones asiáticas es elevada.

---

<sup>105</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>106</sup> Apartados 2.21 y ss.

131. Por tanto, la Comisión concluye que los mercados de productos de referencia de las FDV (FDV básicas, tintadas en masa y para tampones) abarcan el EEE pero no son de dimensión mundial. La investigación de mercado no ha sacado a la luz indicios que apunten a la existencia de mercados geográficos nacionales o regionales.

## **(2) Lyocell**

132. En cuanto al lyocell, [...]\*, pero también de las distintas pautas de fluctuación de la demanda dentro y fuera del EEE, así como la organización de ventas de las propias partes<sup>107</sup>, sugieren que el mercado geográfico de referencia podría también ser el EEE y no el mundo. La delimitación exacta del mercado, no obstante, puede quedar abierta en el presente caso, pues la evaluación de la operación notificada desde la perspectiva de la competencia no se alteraría, con independencia de cuál fuera el ámbito geográfico del mercado del lyocell (véanse los considerandos 230-245).

## **(3) Tecnología de producción y transformación de lyocell**

133. Puede considerarse que el mercado de la tecnología de producción y transformación de lyocell es de dimensión mundial. La investigación de mercado de la Comisión no ha detectado la presencia de elementos que apunten a la existencia de mercados nacionales o regionales.

## **(4) Conclusión**

134. Por las razones expuestas, la Comisión estima que los mercados de las FDV básicas, las FDV tintadas en masa y las FDV para tampones abarcan el conjunto del EEE, mientras que el de la tecnología de producción de lyocell es de dimensión mundial. En cuanto a la producción de lyocell, el mercado abarca por lo menos el EEE, pero no es preciso delimitarlo con exactitud.

## **C. EVALUACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA COMPETENCIA**

135. De conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones, toda concentración que cree o fortalezca una posición dominante como resultado de lo cual se obstaculice de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial de él ha de declararse incompatible con el mercado común.
136. El Tribunal de Justicia<sup>108</sup> ha definido el concepto de posición dominante como el disfrute de una posición de fuerza económica por parte de una empresa que le permite evitar la competencia efectiva en el mercado de referencia al otorgarle el poder de actuar en gran medida con independencia de sus competidores, sus clientes y, en última instancia, los consumidores. Tal posición no descarta la existencia de cierta competencia, pero permite a la empresa que disfruta de ella, si no determinar, por lo

---

<sup>107</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>108</sup> Asunto 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Rec. 1979, p. 461, apartados 38 y 39; véase también TPICE, asunto T-102/96 – *Gencor*, Rec. 1999, p. 753, apartado 200.

menos ejercer una influencia apreciable sobre las condiciones en las cuales se va a desarrollar la competencia y, en cualquier caso, actuar en gran medida al margen de ésta mientras tal comportamiento no vaya en detrimento suyo.

137. La presencia de una posición dominante puede derivarse de varios factores que, tomados por separado, no necesariamente son determinantes; entre estos factores, resulta extremadamente importante la existencia de cuotas de mercado elevadas. Además, la relación entre las cuotas de mercado de las empresas participantes en la concentración y las de sus competidores, especialmente las del competidor más próximo, es otro de los factores pertinentes para determinar la existencia de una posición dominante<sup>109</sup>.
138. Los factores que se han tomado en consideración para concluir que la concentración notificada creará o fortalecerá posiciones dominantes en los mercados de las FDV básicas, las FDV tintadas en masa, las FDV para tampones, el lyocell y la tecnología de producción de lyocell son los siguientes:

### ***(1) Mercados de fibras discontinuas de viscosa***

#### *(a) Condiciones generales del mercado*

139. La operación notificada supondría la creación de la empresa que encabezaría el mercado mundial de las fibras discontinuas de viscosa; sus cuotas de mercado oscilarían en torno al [25-35%]\* del mercado mundial de las FDV en su conjunto. En cuanto al mercado del EEE, la cuota de mercado combinada de la nueva entidad ascendería más o menos al [60-70%]\* (Lenzing [35-45%]\*; Acordis [20-30%]\*), y las de sus competidores europeos, muy por debajo de esta cifra (Säteri (Finlandia) [10-20%]\*; Svenska Rayon (Suecia) y SNIACE (España) [0-10%]\*, respectivamente).

#### *– Capacidad europea: un historial de cierres de plantas de producción*

140. En Europa, la situación de este sector industrial durante los últimos veinticinco años se ha caracterizado por las reducciones de capacidad y los cierres de empresas manufactureras. En los años ochenta se cerraron fábricas en Europa Occidental, y en los años noventa los cierres afectaron fundamentalmente a empresas de Europa Oriental. En los noventa, las reducciones de capacidad en el EEE se limitaron casi exclusivamente a Alemania Oriental. En el mismo periodo, Lenzing aumentó sustancialmente, en más del 20%, su capacidad productiva. No obstante, los cierres de los productores germanoorientales triplicaron con creces el aumento de capacidad de Lenzing, de tal forma que la reducción global de la capacidad productiva en el EEE durante los años noventa se situó aproximadamente en el 19%.
141. En 2000, la capacidad productiva de los cinco productores europeos de FDV, que explotan seis plantas de producción en el EEE, fue la siguiente (véase el Cuadro 4):

---

<sup>109</sup> Véase TJCE, asunto 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (referencia indicada en la nota anterior), apartado 39; véase también TPICE, (referencia indicada en la nota anterior), apartados 201 y 202.

<b>Lenzing</b> (Austria)	<b>Acordis Kelheim</b> (Alemania)	<b>Acordis Grimsby</b> (Reino Unido)	<b>Säteri</b> (Finlandia)	<b>SNIACE</b> (España)	<b>Svenska Rayon</b> (Suecia)	Total EEE
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Cuadro 4: Capacidad de producción de FDV en el EEE, en miles de toneladas (2000); fuente: parte notificante

142. Acordis ha reducido recientemente su capacidad mediante el cierre de su planta de Grimsby (Reino Unido), que tenía una capacidad hipotética de [15.000-35.000]\* toneladas aunque su producción anual efectiva ascendió a [15.000-30.000]\* toneladas el año pasado, de tal modo que ha reducido su capacidad de producción de FDV en [15.000-35.000]\* toneladas. En Lenzing, en cambio, los planes de ampliación de la capacidad de [130.000-160.000]\* a [140.000-180.000]\* toneladas se llevaron a la práctica en julio de 2001. Para el año 2004, Lenzing tiene prevista una nueva ampliación de capacidad de hasta unas [150.000-200.000]\* toneladas<sup>110</sup>. Por tanto, la concentración notificada eliminaría al único operador del mercado de las FDV que ha ampliado de forma significativa su capacidad en los últimos años. Ningún tercer interesado ha informado a la Comisión de que tenga previsto aumentar su capacidad de forma sustancial en Europa en un futuro previsible<sup>111</sup>. Sin embargo, es posible que los competidores consideren la posibilidad de ampliar su capacidad mediante programas de «descongestión»<sup>112</sup>. Se ha mencionado la cifra global de 15-20.000 toneladas como objetivo alcanzable en un periodo de dos años<sup>113</sup>.
143. Los operadores del mercado han asegurado que en dos países de Oriente Medio podrían construirse plantas de producción con una capacidad de 30.000 toneladas. Aparte de que puede afectar a algunas de las exportaciones de Lenzing y Acordis a esta región, tal creación de capacidad en terceros países, situados lejos del EEE, tendrá un efecto limitado sobre la situación de la oferta en el EEE, dada la reticencia de los clientes europeos a adquirir productos de fuera del EEE (véanse los considerandos 126-127). Por tanto, con toda probabilidad, la situación de la oferta en el EEE seguirá siendo difícil, en particular en situaciones de alza cíclica de la demanda, tal y como ya ocurrió en 2000.

#### – Demanda

144. Desde 1990, la demanda de FDV en Europa Occidental se ha mantenido más bien estable (véase el Cuadro 5):

<sup>110</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>111</sup> Véase también la opinión de la propia parte notificante, tal y como la expresa en la notificación (p. 60): «Las únicas empresas con posibilidades de iniciar nuevas actividades de producción de fibras discontinuas de viscosa están situadas en China y Asia Oriental».

<sup>112</sup> Por «Descongestionar» se entiende sustituir únicamente las partes de las líneas de producción existentes que impiden aumentar la producción.

<sup>113</sup> [...]\*

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*

Cuadro 5: demanda de FDV en Europa Occidental, en miles de toneladas; fuente: parte notificante

145. En el mismo periodo, la demanda en el EEE se ha caracterizado por un considerable desplazamiento desde las aplicaciones textiles hacia las no tejidas. Mientras que el porcentaje del consumo de FDV para aplicaciones textiles representó el [60-70%]\* en 1991, el año pasado cayó al [50-60%]\* al tiempo que las aplicaciones no tejidas pasaron al [40-50%]\*.
146. La demanda de FDV para aplicaciones textiles, además de encontrarse en proceso de declive desde los años setenta, se ha visto sometida a importantes oscilaciones cíclicas irregulares, con fluctuaciones de hasta el [20-30%]\* en un año<sup>114</sup>. Mientras que la fase de alza del ciclo duró [...]\*, el conjunto del mismo se prolongó entre [...]\* (cotas máximas en [...]\*)<sup>115</sup>. Además, la demanda no está bajando en todos los segmentos de FDV textiles. [...]\*<sup>116</sup>
147. La curva de la demanda de FDV para aplicaciones no tejidas, por otro lado, no es de carácter cíclico. Tras un cierto descenso a principios de los noventa, la demanda ha estado aumentando de forma continua desde 1993, con unas tasas de crecimiento anual que oscilan entre el [1-5%]\* y el [10-20%]\*. Dentro del sector de no tejidos, este aumento no ha sido homogéneo. Mientras algunas aplicaciones, como calzados y cueros<sup>117</sup>, se han estancado, otras han experimentado un auge. En cuanto a las aplicaciones médicas<sup>118</sup>, el consumo de FDV en el EEE creció en un [>100%]\* entre 1986 y 1997, y su empleo en telas no tejidas para el hogar<sup>119</sup> aumentó en un [>70%]\* en el mismo periodo; el crecimiento total de la demanda de FDV para aplicaciones no tejidas durante este periodo fue del [30-40%]\*.
148. En general, se espera que las tendencias actuales de la demanda se mantengan, o sea, que una cierta reducción del consumo de FDV para aplicaciones textiles se compense

---

<sup>114</sup> [...]\*

<sup>115</sup> [referencia a un documento interno]\* Una de las razones de que los descensos se prolongaran durante más tiempo ha de atribuirse a la tendencia general a la baja del conjunto del mercado de las FDV textiles durante aquel periodo.

<sup>116</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>117</sup> Las FDV se utilizan en gran medida como material de refuerzo para revestimientos de cuero artificial.

<sup>118</sup> Para una amplia gama de productos: sábanas y cobertores para hospitales, esponjas, bastoncillos, apósitos para heridas, cubrebocas, sábanas desechables, bolsas para cadáveres, guantes quirúrgicos, gorros, delantales, baberos, polainas y otras prendas de ropa médica y quirúrgica.

<sup>119</sup> Toallas húmedas de cuidado personal (por ejemplo, toallitas para bebés) y telas no tejidas para el hogar y la industria.

con un aumento de su consumo para aplicaciones no tejidas<sup>120</sup>, y que el consumo textil conserve su carácter cíclico<sup>121</sup>.

– Comercio con terceros países: las exportaciones superan las importaciones

149. Según las estimaciones, en 2000 se exportaron [70.000-90.000]\* toneladas de FDV a terceros países, el importe más reducido de muchos años, mientras que sólo se importaron [15.000-30.000]\* toneladas en el EEE ([5.000-20.000]\* en 1999)<sup>122</sup>, a pesar de que ese año se caracterizó por una elevada tasa de utilización de la capacidad en Europa y, por tanto, habría sido un buen momento para introducir en el mercado del EEE importaciones procedentes de terceros países. Una parte sustancial de las importaciones incluso procedieron de las propias filiales de las partes situadas en EE.UU. e Indonesia; [...]\*<sup>123</sup>.
150. En lo que respecta al origen de estas importaciones, los datos del manual estadístico del CIRFS (Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas), una organización comercial de productores europeos de fibras químicas celulósicas y sintéticas, proporcionan algunas indicaciones. Estos datos se refieren a todas las fibras y cables celulósicos, de tal modo que incluyen otros productos aparte de las FDV, sobre todo fibras y cables de lyocell y acetato. Por tanto, las importaciones de FDV serán equivalentes o inferiores a las cifras indicadas. Según el CIRFS, sólo una fracción de las importaciones de fibras y cables celulósicos en 1999 procedió de países de Asia Oriental (unas [<5.000]\* toneladas)<sup>124</sup>. El país asiático que más exportó fue Indonesia; no obstante, el productor indonesio de FDV con la mayor capacidad productiva, SPV, está bajo control de Lenzing. Las importaciones de la India, donde está situado el grupo Birla-Grasim, el mayor productor de viscosa del mundo, representaron sólo [<2.000]\* toneladas; una cifra similar se atribuye a las importaciones de Taiwán, donde está establecido el tercer mayor productor del mundo, FCFC. En la actualidad, los productores de Asia Oriental no parecen estar en condiciones de exportar volúmenes mayores de FDV en el EEE, pues los clientes europeos siguen siendo escépticos (véanse los considerandos 126-127). Los competidores europeos no prevén un aumento importante de las importaciones de Asia Oriental incluso en el supuesto de un aumento de precios del 5-10%<sup>125</sup>.

---

<sup>120</sup> Así lo confirma un documento de estrategia interna preparado para CVC: [...]\*

<sup>121</sup> Véase, por ejemplo, el siguiente pasaje extraído de un documento de estrategia interna preparado para CVC: [...]\*

<sup>122</sup> Estimaciones de la parte notificante. Un competidor estima que, en 2000, las importaciones se situaron ligeramente por debajo de las 17.000 toneladas. Tal y como se ha señalado anteriormente, en la notificación preliminar (p. 44), con fecha de 20 de marzo de 2001, se indicaban las siguientes cifras en relación con las importaciones en el periodo 1995-2000: [todas <10%]\*

<sup>123</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>124</sup> CIRFS: *Information on man-made fibres*, Volumen 37, 2000 (en lo sucesivo, «Manual estadístico del CIRFS 2000»), pp. 118 y ss. Nótese que el Manual Estadístico del CIRFS 2000 proporciona cifras sobre todas las fibras discontinuas y cables de celulosa, incluido por tanto el lyocell.

<sup>125</sup> La utilización de la capacidad en Asia, tal y como se indica en la notificación (p. 53), fue del [...]\*% en 2000. En contra de lo que opina la parte notificante, la Comisión no estima que esta cifra sea indicativa de la existencia de una gran capacidad de reserva.

151. Las más importantes fuentes de importación fueron EE.UU. (unas [ $<20.000$ ]\* toneladas), donde las propias Lenzing y Acordis eran en el año 2000 los únicos productores de FDV, y Europa Oriental, incluida Rusia ([ $<10.000$ ]\* toneladas)<sup>126</sup>. Es preciso señalar que competidores y clientes no consideran fiables en términos de calidad las importaciones procedentes de Europa Oriental. Una empresa mencionada por los clientes durante la investigación de mercado de la Comisión en tanto que fuente de suministro en años anteriores, la checa Spolana, dejó de producir FDV a principios de 2000. En la investigación de mercado de la Comisión, el único cliente que mencionó importaciones distintas de las de Lenzing/Acordis con respecto al año 2000 había recibido una cierta cantidad de un productor serbio; señálese que este cliente no necesitaba FDV de primera calidad.
152. En su respuesta, las partes facilitan información adicional sobre las importaciones de FDV y cables de viscosa en Europa Occidental en 1999 y 2000 (excluidas, por tanto, otras fibras celulósicas y con información más completa sobre el año 2000)<sup>127</sup>.
153. La Comisión, tras haber examinado dicha información adicional, mantiene su análisis previo. De hecho, esta información complementa, más que contradice, la citada en los considerandos 149-151 y reafirma la conclusión extraída por la Comisión. Es más, los datos adicionales muestran que las importaciones de Europa Oriental en Europa Occidental en 2000 (un año de escasez de capacidad en Europa Occidental) no sólo no aumentaron sino que incluso descendieron ligeramente con respecto a 1999, representando no más del [ $<5\%$ ]\* de la demanda de Europa Occidental en 2000.
154. En 2000, las importaciones de Asia se situaron más o menos en el mismo nivel, y más de un tercio de ellas procedió de Indonesia (véanse las observaciones sobre el comercio dentro del grupo y sobre la planta de Lenzing en Indonesia en los considerandos 150 y 164). Las importaciones de EE.UU. (las propias Lenzing y Acordis son los únicos productores estadounidenses) superaron a las de Taiwán (FCFC). En la respuesta de las partes, se asegura que estas dos fuentes de importación representan en torno al [ $<2\%$ ]\* de la demanda total<sup>128</sup>. Las importaciones procedentes de la India (Birla) constituyeron menos del [ $1\%$ ]\* de la demanda de Europa Occidental en 2000<sup>129</sup>. Según las partes, el aumento global de los volúmenes de importación (excluidos EE.UU. e Indonesia) en un año de escasez de oferta representó no más del [ $<5\%$ ]\* de la demanda de Europa Occidental. Estas cifras confirman la conclusión de la Comisión sobre la poca probabilidad de un aumento sustancial de las importaciones de FDV en Europa Occidental.

– *Utilización de la capacidad*

---

<sup>126</sup> Manual Estadístico del CIRFS 2000, p. 118 y ss.

<sup>127</sup> Apartado 2.21.

<sup>128</sup> La Comisión considera que en la respuesta de las partes incluso se subestima el volumen de las importaciones procedentes de EE.UU. El volumen indicado no corresponde a la información facilitada anteriormente por las partes sobre las cifras de las exportaciones a Europa Occidental desde sus plantas estadounidenses (respuesta a la solicitud de información de la Comisión de 7 de junio de 2001).

<sup>129</sup> En cuanto a la observación formulada por las partes en su respuesta (apartado 2.25) y por Bank Austria en su respuesta al pliego de cargos en relación con el aumento de las importaciones del grupo indio Birla Grasim en Turquía en el año 2000, véanse las observaciones de la Comisión sobre las estrategias de represalia en el considerando 175.

155. Según la información proporcionada a la Comisión por las partes y sus competidores, la tasa de utilización de la capacidad productiva en el sector de las FDV es elevada; en 2000 se aproximó al 100%<sup>130</sup>. Las plantas de Acordis y Lenzing estaban funcionando casi a plena capacidad, mientras que la tasa de utilización de la capacidad en las instalaciones de producción de sus competidores fue ligeramente menor. Formalmente, unas tasas de utilización de la capacidad productiva del 85-95%, tal y como indican los competidores en lo que respecta al año 2000, se inscriben en el contexto de los aspectos técnicos de la producción de viscosa. Estas tasas se sitúan forzosamente por debajo de la capacidad máxima teórica, debido al tiempo necesario para el mantenimiento técnico y las adaptaciones necesarias para la producción de las distintas variantes de FDV; por tanto, son indicativas de que la utilización real de la capacidad se aproxima al 100%. En 1999 las cifras fueron menores <sup>131</sup> durante el primer semestre.
156. La tasa de utilización de la capacidad es un elemento esencial de cara a la rentabilidad, pues la producción de viscosa implica unos procesos químicos bastante complejos que exigen un buen número de etapas en la producción. Como, además, la producción de viscosa es un proceso potencialmente contaminante, requiere importantes inversiones en tecnología medioambiental, especialmente en regiones como el EEE, donde las normas de protección del medio ambiente son estrictas, y máxime cuando se construyen nuevas plantas de producción o se amplían instalaciones existentes<sup>132</sup>.

– *Costes de inversión y de producción*

157. Las inversiones en instalaciones de producción son elevadas. La parte notificante ha estimado el coste de una planta de nueva creación en el EEE con una capacidad de 20.000/30.000/40.000 toneladas anuales en unos [todas 80-150]\* millones de euros, respectivamente; en este cálculo no se incluye el coste del control de la contaminación. Según las estimaciones, la inversión para ampliar la producción de una planta existente oscila entre [<25]\* y [<40]\* millones de euros para una capacidad adicional de 20.000 toneladas anuales. No obstante, el coste de la denominada «descongestión», es decir, el coste de sustituir sólo las partes de las líneas de producción que impiden aumentar la producción, ha sido estimado por debajo de los [<15]\* millones de euros.
158. Además, la proporción de costes fijos y de costes variables depende en gran medida de factores como la depreciación (tomando en consideración los años que tiene la planta y las inversiones recientes), los costes laborales y el coste de las materias primas. Los costes fijos representaron el [...%]\*-[...%]\* del total de los costes de producción de las plantas europeas de Acordis. Los costes fijos de Lenzing (con respecto a los costes totales) son muy superiores. Como sus instalaciones incluyen

---

<sup>130</sup> [referencia a una declaración confidencial y a documentos internos]\*

<sup>131</sup> Los competidores indicaron que las tasas de utilización oscilan entre el 74% y el 88%; los datos del CIRFS enviados junto con la notificación apuntan al [>80%]\* como promedio del sector.

<sup>132</sup> No obstante, las preocupaciones medioambientales no se limitan a Europa. PT Inti Indorayon, la matriz indonesia de la empresa finlandesa Säteri Oy, tuvo que cerrar una planta (recién creada) en Indonesia en mayo de 2000 por orden gubernamental debido a problemas medioambientales sin resolver. Esta planta sigue cerrada.

una planta integrada de disolución de pulpa de madera, de tal modo que la empresa no depende de los precios de disolución de pulpa, que son muy volátiles<sup>133</sup>, su posición difiere sustancialmente de la de Acordis. Aparte de los costes de la pulpa, es el precio de la sosa cáustica, que se espera que aumente al tratarse de un subproducto de la decreciente producción de PVC, lo que determina los costes variables<sup>134</sup>, así como los precios del bisulfuro de carbono<sup>135</sup> y de la energía<sup>136</sup>.

*(b) FDV básicas*

*– Cuotas de mercado*

159. En lo que respecta al mercado de las FDV básicas, que constituye aproximadamente el [70-75%]\* de la demanda total de FDV en el EEE (volumen estimado del mercado de las FDV básicas en 2000: [entre 205.000 y 215.000] toneladas), las cuotas de mercado combinadas de las partes en el EEE se sitúan en el [50-60%]\* (Lenzing, [entre el [35-45%]\*]%; Acordis, [entre el [15-25%]\*]%), a gran distancia de las de sus tres únicos competidores, que representan el [entre el 19 y el 21]% (la finlandesa Säteri), el [entre el 8 y el 10]% (la española SNIACE) y el [entre el 5 y el 7]% (la sueca Svenska Rayon), respectivamente. Las importaciones representaron aproximadamente el [5-10%]\* de este mercado en 2000<sup>137</sup>.

160. A pesar de la elevada cuota de mercado de Lenzing, la investigación de la Comisión ha revelado que hay competencia en el mercado de las FDV básicas del EEE. No obstante, una proporción considerable de esta competencia se desarrolla entre Lenzing y Acordis, las dos partes de la operación, que son los operadores principales y los competidores más próximos en este mercado<sup>138</sup>. Si la operación notificada se realiza, se eliminará esta competencia. Así, la nueva entidad, por las razones que figuran a continuación, podrá actuar con independencia:

*– La nueva entidad podrá controlar la capacidad productiva (y, en última instancia, los precios)*

161. La operación notificada eliminará a Lenzing, el único fabricante europeo de FDV que ha ampliado su capacidad productiva en contra de la tendencia general a reducirla (véanse los considerandos 140-143).

---

<sup>133</sup> En 2000, los precios de la pulpa representaron el [...] del coste total de la producción de Acordis en sus instalaciones europeas.

<sup>134</sup> [...] según Acordis.

<sup>135</sup> [...] según Acordis.

<sup>136</sup> [...] según Acordis.

<sup>137</sup> Esta estimación se basa en los datos sobre producción y ventas propias enviados por las partes y sus competidores, respectivamente. Con objeto de preservar la confidencialidad mutua, también entre las propias partes de la concentración, se omite el porcentaje exacto.

<sup>138</sup> Esto es así incluso a pesar de que Säteri tiene una cuota de mercado más elevada que Acordis en el mercado de las FDV básicas, pues los clientes han resaltado que Lenzing y Acordis están ofreciendo la mayor calidad y están igualmente presentes en todos los segmentos del mercado de las FDV básicas. (Véase el considerando 171).

162. Los documentos internos sobre estrategia empresarial que fueron presentados al consejo de CVC corroboran que [...] <sup>139</sup>.

Tras la fusión, la nueva entidad controlaría una proporción sustancial de la capacidad total y tendría un incentivo para inducir una escasez de oferta con el fin de mantener los precios en niveles elevados. La estrategia del recorte de costes mediante la reducción de capacidad podría complementarse con el mantenimiento de una cierta capacidad de reserva, dejando a las partes la posibilidad de contrarrestar las posibles reacciones de competidores o empresas nuevas <sup>140</sup>. Un porcentaje muy elevado de clientes ha respondido que espera que, si la operación sale adelante, los precios suban o, en el mejor de los casos, se perpetúen en los elevados niveles de los dos últimos años, mientras que un número significativo de consultados cree que los precios bajarían si no se produjera la fusión <sup>141</sup>.

163. No obstante, cabe señalar que la adquisición de la planta de Lenzing ofrece a CVC una opción alternativa estratégica que en caso necesario puede complementar la estrategia citada. En efecto, tal y como se ha indicado, Lenzing es el único productor europeo de FDV que ha ampliado su capacidad productiva, en contra de la tendencia general a reducirla. Sobre todo en fases de caída de la demanda, Lenzing ha roto los precios y ha aumentado su cuota de mercado. Esta estrategia de sacrificar los márgenes por el volumen refleja el carácter específico de la estructura de costes de Lenzing. Como esta empresa cuenta con una planta integrada con sus propias instalaciones de disolución de pulpa de madera, no es sensible a las oscilaciones que puedan producirse en el coste de la pulpa, pero, en cambio, tiene una ratio de costes fijos más alta que otras plantas de FDV. Como los costes fijos de la empresa son elevados, los volúmenes son críticos, y lo son más que el precio. Lenzing puede aumentar su volumen de ventas a un coste marginal menor que sus competidores <sup>142</sup>. En estas condiciones, cabe por tanto esperar que la capacidad de la planta de Lenzing se utilizaría plenamente y que otras plantas de producción con costes variables más elevados, como la de Acordis/Kehlheim, se mantendrían como «capacidad flexible», es decir, se utilizaría sólo en la medida de lo necesario.

164. Además, la nueva entidad tendrá un volumen significativo de «capacidad flexible», lo cual quiere decir que estará en condiciones de importar FDV básicas de la filial indonesia de Lenzing y de LFC, su planta estadounidense de Lowland (Tennessee) (ventas intragrupo). Esto ya ocurrió en 2000, año en el cual Lenzing importó una cantidad considerable de su planta estadounidense y de su filial indonesia, mientras que en 1999 importó una cantidad varias veces menor <sup>143</sup>. Señálese que las ventas intragrupo seguirán siendo posibles en lo que respecta a la filial de Indonesia. La nueva entidad podrá utilizar plenamente la capacidad de Lenzing y emplear la

---

<sup>139</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>140</sup> Puede conseguirse el mismo efecto a corto plazo mediante la restricción de la producción sin restricción de la capacidad. Dada la persistencia de los costes fijos, no obstante, tal iniciativa puede resultar insostenible a medio o largo plazo.

<sup>141</sup> Esto puede deberse al carácter cíclico del consumo de FDV textiles, que en el año 2000 alcanzó una cota máxima. (Véanse los considerandos 144 y 146).

<sup>142</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>143</sup> Así lo confirma, respecto al año 2000, un documento de estrategia interna preparado para CVC: [...]\*

indonesia (y, más adelante, de nuevo su planta estadounidense)<sup>144</sup> en tanto que «capacidad flexible» básica. Siempre que tal utilización resultara insuficiente para reducir la oferta en ciclos de demanda baja, podría utilizarse Acordis/Kelheim, cuya ratio de costes variables es mucho mayor que la de Lenzing, en tanto que «capacidad flexible» secundaria para la producción de FDV básicas. En consecuencia, la nueva entidad tendrá la opción estratégica de incrementar las ventas en el EEE en cualquier momento para disuadir a sus competidores de apartarse de su estrategia de precios y ventas.

165. Así, la nueva entidad tendrá dos opciones estratégicas: [...] reducir capacidad podrá complementarse, cuando resulte necesario, con el desvío de la producción a la planta de Lenzing, posiblemente ampliando esta planta. Esta segunda opción puede servir para disuadir a los competidores o para ampliar la cuota de mercado. De este modo, en caso de debilitamiento del mercado, la nueva entidad estaría en las mejores condiciones para afrontar esta situación. Podría mantener un volumen de ventas elevado, reducir sus márgenes y ampliar su cuota de mercado (la estrategia actual de Lenzing), o bien reducir su volumen de ventas y mantener sus precios en niveles elevados. Los competidores no estarían en condiciones de hacer lo primero y se verían inducidos a respaldar lo segundo.
166. En su respuesta<sup>145</sup>, las partes argumentan que el pliego de cargos de la Comisión no describe correctamente los incentivos económicos de la nueva entidad. Alegan que los productores de FDV necesitan tasas elevadas de utilización de la capacidad productiva para cubrir los costes fijos. Según la respuesta, CVC tiene previsto ampliar la capacidad tanto de Lenzing como de Acordis-Kelheim y utilizarla en su totalidad.
167. La Comisión, tras haber considerado estos argumentos, no los considera convincentes y mantiene su análisis. En efecto, las intenciones reales de la nueva entidad de reducir o aumentar su capacidad productiva no son decisivas para la evaluación del presente caso. Lo que importa, en opinión de la Comisión, es el mero hecho de que la nueva entidad tendrá el poder económico para aplicar distintas opciones estratégicas, lo cual demuestra su capacidad de actuar con independencia de sus competidores y clientes.
168. En lo que respecta al argumento de las partes de que los productores de FDV no tienen otra posibilidad que utilizar plenamente la capacidad de sus plantas para cubrir los costes fijos, la Comisión observa que la demanda de FDV para aplicaciones textiles se caracteriza por las marcadas oscilaciones cíclicas (véase el considerando 146). En una situación de caída cíclica de la demanda, será prácticamente inevitable que se genere un exceso de capacidad. Además, las partes han sostenido de forma reiterada que también prevén una reducción de la demanda a largo plazo en Europa

---

<sup>144</sup> En lo que respecta a la situación de la oferta en EE.UU., la tasa de utilización de la capacidad en las plantas estadounidenses tanto de Acordis como de Lenzing fue muy baja (en total, el [...] en 1999). [...] La nueva entidad proyectaría un aumento de capacidad en Lowland (Tennessee) del [...] (aproximadamente de [...] toneladas). Por tanto, la planta de Lenzing en Lowland tendría capacidad para satisfacer plenamente la demanda estadounidense en 2002, con un muy ligero aumento de las importaciones. En consecuencia, pese al reciente cierre de la planta de Acordis en Mobile (Alabama), incluso se podría volver a disponer, a partir de 2003, de una capacidad flexible en la planta estadounidense de Lenzing, en caso de un nuevo descenso del consumo nacional o de un aumento de las importaciones en el mercado estadounidense. [...]

<sup>145</sup> Apartados 2.31 y ss.

Occidental, lo cual llevaría igualmente a un exceso de capacidad. En tal situación, el poder de reducir la producción para mantener altos los precios, que al mismo tiempo sería una señal para los competidores, en ningún caso podría ser contrarrestado por éstos en condiciones rentables (véanse los considerandos 170-172). Por tanto, constituye un elemento importante de la capacidad de las partes para actuar con independencia de sus competidores y clientes.

169. En consecuencia, la Comisión sostiene que, en cualquiera de las dos situaciones descritas, la nueva entidad tendrá la posibilidad de actuar con independencia de sus competidores y clientes, y ello por las siguientes razones:

– *Es probable que los competidores actúen como «acceptantes de precios»*

170. La investigación de mercado ha revelado que, en el mejor de los casos, los competidores tendrán posibilidades muy limitadas de ampliar en los próximos dos años su capacidad, que en total equivale más o menos al aumento de capacidad de Lenzing de este año (véanse los considerandos 140-143 y el Cuadro 4). Incluso si se llevan a cabo estos planes, el aumento total de la capacidad igualaría más o menos, o compensaría ligeramente, la reducción de capacidad derivada del cierre de la planta de Acordis de Grimsby (Reino Unido). Un competidor ha indicado asimismo que espera exportar más al área TLCAN ahora que Acordis ha cerrado su planta estadounidense<sup>146</sup>. Por tanto, una parte de esta capacidad adicional será absorbida por el vacío de capacidad generado por Acordis en EE.UU. y, por tanto, no será efectiva en Europa.
171. Además, a juzgar por los resultados de la investigación de mercado, no parece que Acordis y Lenzing tengan la intención de centrar su atención en el mercado de las FDV básicas. Los competidores de menor tamaño, por ejemplo, no pueden proporcionar toda la gama de productos de FDV básicas. Uno de ellos atiende con carácter marginal al segmento de la hilatura de sistema lanero (véase la nota 67), y otro no puede atender al segmento de aplicaciones médicas e higiénicas no tejidas; el tercero vende muy poco en el segmento textil y ha reconocido no poder competir con Acordis y Lenzing en este ámbito. Los clientes del segmento de la hilatura de sistema algodón del mercado de las FDV básicas han mostrado preocupación por la calidad de los productos de los competidores<sup>147</sup>.
172. Por consiguiente, si la nueva entidad efectúa reducciones de capacidad, los competidores tenderán inicialmente a adquirir una cuota de mercado «imprevista», y más adelante respaldarán, más que desafiarán, toda estrategia de precios altos que adopte la nueva entidad, actuando de este modo como «acceptantes de precios». Su limitada capacidad de reserva no les permitirá competir en condiciones rentables por adquirir cuotas de mercado; por el contrario, supondrá para ellos un incentivo para aprovechar el elevado nivel de los precios.

– *Ninguna empresa más accederá al mercado*

---

<sup>146</sup> Véase la nota a pie de página 144.

<sup>147</sup> Por ejemplo, los «hiladores OE» (hiladores que utilizan tecnología de hilatura «open end») indicaron que necesitan una calidad de fibra de alta tenacidad que no todos los operadores del mercado pueden suministrar.

173. Por las razones expuestas (véase el considerando 157), el acceso al mercado de las FDV básicas por parte de nuevas empresas sería muy costoso y no parece que vaya a producirse en el EEE a corto o medio plazo. Todos los competidores, al igual que la parte notificante, expresaron esta opinión.

– *Es improbable que aumenten de forma significativa las importaciones*

174. Según las estimaciones, las importaciones de FDV básicas procedentes de terceros países representan alrededor del [ $<10$ ]\*%. Teniendo en cuenta que una parte de esas importaciones procede de las propias filiales de Lenzing y Acordis situadas en EE.UU. e Indonesia, la tasa real de las importaciones de terceras empresas es aún más baja (véanse los considerandos 140-143). Es poco probable que se produzca un aumento significativo de las importaciones de terceras empresas. De hecho, la investigación de mercado de la Comisión ha detectado una seria reticencia de los clientes del EEE a adquirir viscosa de productores de fuera del EEE (véanse los considerandos 126 y 127). Ninguno de los competidores de las partes espera que las importaciones aumenten de forma significativa.

175. En cambio, las partes están en condiciones de disuadir a los competidores de terceros países de penetrar en el mercado del EEE. [...] <sup>148</sup> Además, está previsto que la capacidad asiática se mantenga estable o incluso descienda a largo plazo <sup>149</sup>.

176. La presión competitiva derivada de las importaciones, por tanto, no puede calificarse de suficiente para contrarrestar la pujanza de la nueva entidad.

– *La presión de la competencia entre fibras sería insuficiente*

177. A pesar de la existencia de varios mercados de productos separados, puede haber un cierto grado de sustituibilidad entre fibras pertenecientes a mercados de productos vecinos. Si la nueva entidad impusiera un aumento considerable de los precios de las FDV básicas, los clientes, por lo menos en cierta medida, pasarían a adquirir otras fibras pese a las diferencias estéticas y de rendimiento <sup>150</sup>. La parte notificante ha alegado que, por tanto, la fuerza competitiva de la nueva entidad estaría sujeta a una presión suficiente gracias a este efecto de «competencia interfibras».

178. Hay varios ámbitos de aplicación en los cuales las FDV y otros tipos de fibras, pese a no ser sustituibles, se solapan. Se producen solapamientos sobre todo en lo que respecta al poliéster, pero también en el caso de otras fibras, y son más importantes en el área textil que en el de las aplicaciones no tejidas. Además, es habitual que las FDV básicas, en ambos tipos de aplicaciones, no se utilicen en forma pura sino en mezclas.

179. La investigación de mercado, sin embargo, ha revelado que, en caso de que los precios de las FDV aumentaran en un 5-10%, muy pocos clientes reducirían su consumo de FDV en sus aplicaciones o sectores de actividad en más del 10%,

---

<sup>148</sup> [referencia a un documento interno]\*

<sup>149</sup> Así lo confirma un documento de estrategia interna preparado para CVC: [...]\*

<sup>150</sup> Véase la Decisión de la Comisión de 19 de diciembre de 1991 en el asunto IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (considerandos 14 y 26).

mientras que la mayoría respondió que no reduciría su consumo de FDV o sólo lo haría en menos del 10%. Esta opinión, que indica que la presión que un cambio en los precios relativos ejerce sobre las ventas de fibras es insuficiente, se ve confirmada desde un ángulo distinto por un documento presentado al CIRFS, titulado «*Myths and Realities of Interfibre Competition*». En este documento se llega a la conclusión de que «*es improbable que esta competencia se base en los precios relativos, salvo en el supuesto de que se produzcan cambios muy importantes (por lo menos del 20 %) en el precio de una fibra determinada con respecto al de una fibra competidora.*»<sup>151</sup> Por tanto, la Comisión no considera que este limitado potencial de cambio a que aluden los clientes sea suficiente para concluir que la capacidad de la nueva entidad para actuar con independencia se vería seriamente condicionada.

180. Además, tal y como se ha explicado anteriormente (véanse los considerandos 161-165), la nueva entidad estaría en condiciones de ajustar su producción y sus ventas de FDV en el EEE con más eficacia y en condiciones más rentables que sus competidores. Por tanto, se vería menos afectada por la previsible pérdida de volumen de ventas en caso de un aumento del precio de las FDV básicas. En primer lugar, a sus competidores les sería difícil competir por ganar cuotas de mercado en un mercado en retroceso, sobre todo porque las economías de escala son importantes en el mercado de las FDV básicas. En segundo lugar, la nueva entidad sería el único operador del mercado capaz de controlar este proceso a través de su poder para fijar los precios. Por tanto, podría decidir el momento más oportuno para adaptarse a un retroceso del volumen de mercado.
181. Por último, la parte notificante, al estar en condiciones de atender a todos los segmentos del mercado de las FDV básicas, podría discriminar en materia de precios a los clientes de segmentos concretos y fácilmente identificables (por ejemplo, hiladores de sistema algodón, hiladores de sistema lanero, fabricantes de productos en rollo especializados en aplicaciones médicas e higiénicas y fabricantes de otros segmentos del mercado) o a clientes individuales. [...]»<sup>152</sup>. Los competidores que desafiaran la estrategia de precios de la nueva entidad serían disuadidos mediante amenazas de represalias, bien en segmentos específicos dentro del mercado de las FDV básicas o bien en mercados de productos especiales, donde los márgenes son mayores. Tal y como se ha señalado, la nueva entidad podría tomar represalias, puesto que dispondría de una gama de productos incomparable en los distintos mercados de FDV y de un mayor potencial tecnológico e innovador<sup>153154</sup>.

---

<sup>151</sup> D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, documento presentado en la 65ª Conferencia internacional de la Federación Lanera Internacional, Ciudad del Cabo (República de Sudáfrica), abril de 1996. En cuanto a los factores decisivos para la competencia interfibras, en el documento se afirma: «*En efecto, parece que los cambios en los usos finales, en la innovación de producto y en las preferencias de los consumidores, y no las relaciones entre precios, son las principales razones para cambiar de fibra.*»

<sup>152</sup> [...]»

<sup>153</sup> Obsérvese que, en la actualidad, Lenzing es la empresa que más gasta en investigación y desarrollo (I+D) en el ámbito de las FDV [...]».

<sup>154</sup> Por las razones expuestas en este considerando y en el considerando 171, la fuerza competitiva de la entidad combinada no disminuiría si se partiera de mercados de productos de referencia de menor dimensión que el mercado de las FDV básicas.

– *La presión competitiva de las importaciones en el mercado posterior de los productos acabados de FDV sería insuficiente*

182. Asimismo, la parte notificante alegó que la amenaza de un aumento de las importaciones en el mercado posterior de los productos acabados de FDV (hilos, tejidos, prendas) restringiría de forma efectiva el comportamiento competitivo de la nueva entidad<sup>155</sup>.
183. En primer lugar, es necesario señalar que, en lo que respecta a los tejidos fabricados con viscosa o mezclas de viscosa, el EEE disfruta de un superávit comercial<sup>156</sup> pese a que su balance comercial en el ámbito de las prendas de vestir registra cifras muy negativas (las importaciones netas de prendas de vestir representan el 44% del consumo en el EEE) y su balance comercial en el ámbito de los hilados de viscosa pura y de mezclas de viscosa también es negativo (las importaciones netas constituyen el 16% del consumo de hilados en el EEE)<sup>157</sup>. De estas cifras se deduce que las FDV (y los tejidos de FDV) revisten una importancia especial para el proceso de reestructuración de la industria textil europea y no necesariamente se ajustan a una supuesta tendencia decreciente de la industria textil europea en su conjunto<sup>158</sup>. Incluso asumiendo que existe la probabilidad de que la demanda de FDV básicas textiles en el EEE se reduzca al proseguir el actual proceso de desplazamiento de las aplicaciones textiles a las no tejidas mencionado en el considerando 145, este desplazamiento sólo tendría el efecto de seguir aminorando la exposición de las partes al riesgo de las importaciones en el mercado posterior de los productos textiles, al tiempo que el mismo riesgo existe, en una medida mucho menor, en lo que respecta a los productos no tejidos<sup>159</sup>.
184. En su respuesta<sup>160</sup>, las partes argumentan que la Comisión sobrestima la importancia del superávit comercial del EEE en el mercado de las fibras y los tejidos de viscosa.
185. La Comisión, tras haber analizado este argumento, mantiene su conclusión de que las FDV y los productos de FDV desempeñan un papel importante para la industria textil europea. Señala que la respuesta de las partes no desmiente esta conclusión en

---

<sup>155</sup> Véase también la Decisión de la Comisión 93/9/CEE de 30 de septiembre de 1992 en el asunto IV/M.214 – *DuPont/ICI*, DO L 7 de 13.01.1993, p. 13 (considerando 45 y ss.).

<sup>156</sup> La parte notificante informa de un superávit comercial neto del 5% en 2000 en lo que respecta a los tejidos de viscosa pura o mezclados.

<sup>157</sup> Estas cifras quedan confirmadas en el Manual Estadístico del CIRFS, donde el balance comercial en fibras discontinuas y cables de viscosa en el sector textil se cifra en [ $<20.000$ ]\* toneladas en 1999, mientras que el balance relativo a todas las fibras muestra un valor negativo de [ $600.000-700.000$ ]\* toneladas en lo que respecta a todas las fibras químicas.

<sup>158</sup> En un documento del CIRFS incluso se alude a la posibilidad de que el aumento de la demanda global de productos textiles en el EEE contrarreste el efecto negativo del aumento neto de las importaciones de productos textiles y prendas de confección sobre el consumo industrial de fibras. (D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, abril de 1996, Cuadro 4).

<sup>159</sup> En 1999, no menos del 33,8% de la producción mundial de productos no tejidos procedió de Europa Occidental, mientras que menos del 30% se produjo fuera de EE.UU. (donde Lenzing es ahora el único productor de FDV) y Europa Occidental (fuente: EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>).

<sup>160</sup> Apartado 2.23.

tanto que tal. Aunque en el cálculo de las propias partes se omite el comercio de FDV con terceros países, no se refuta el hecho subyacente de que el déficit comercial neto del EEE en lo que respecta a los productos acabados de FDV es mucho menor que su déficit comercial neto en lo que respecta a los productos manufacturados de algodón y poliéster.

186. En segundo lugar, cabe formular en este contexto una observación similar en relación con la competencia interfibras. Tal y como se ha explicado (véase el considerando 180), una pérdida del volumen de ventas de FDV básicas afectaría a la nueva entidad en una medida menor que a otros productores, de tal modo que no pondría en peligro su posición de liderazgo en el mercado de las FDV básicas. Otra de las razones de esta ventaja competitiva puede inferirse de la presencia de la nueva entidad en varios mercados geográficos; por tanto, sus filiales en terceros países, en particular en Asia Oriental (la filial de Lenzing en Indonesia) y los países del área TLCAN (la planta de Lenzing en EE.UU.), podrían, al menos en cierta medida, beneficiarse financieramente del desplazamiento de las empresas del mercado posterior del EEE a otros mercados, al tiempo que la nueva entidad podría mantener su posición dominante (y sus beneficios), incluso en un mercado de FDV básicas en retroceso, en el EEE<sup>161</sup>.

– *La presión competitiva de la competencia interfibras en mercados posteriores sería insuficiente*

187. En su respuesta<sup>162</sup>, las partes aducen que el pliego de cargos en ningún momento otorga un peso específico a la presión de la competencia en los mercados posteriores (procedente tanto de otras fibras como de proveedores de fuera de Europa Occidental) y consideran esencial señalar que muy pocos clientes de mercados posteriores han respondido, lo cual indica que esta operación no les preocupa mucho o ni siquiera les interesa. En su carta, la parte notificante alega que este fracaso por parte de la Comisión a la hora de atribuir el peso correcto a los efectos de la competencia en mercados posteriores sobre el comportamiento de las partes también se manifiesta en el hecho de que no se ha incluido en el efecto de sustitución de un producto por otro a aquellos clientes que respondieron que reducirían o abandonarían la producción en caso de que el precio de las FDV aumentara en un 5-10%. Según la parte notificante, tales reducciones del volumen adquirido surten un efecto directo sobre la rentabilidad de las partes y, por tanto, sobre su interés en aumentar los precios, igual que ocurre con el cambio de fibra por parte de los clientes.
188. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, no los considera convincentes. En primer lugar, recuerda que la presión competitiva de los proveedores situados fuera de Europa Occidental es escasa (véanse los considerandos 174-176).
189. En segundo lugar, la competencia interfibras en mercados posteriores no puede calificarse de pertinente, pues ni los competidores ni los clientes directos lograron estimar este efecto. Ni siquiera los propios clientes de mercados posteriores estaban en condiciones de proporcionar una indicación de su importancia. Es más, el análisis

---

<sup>161</sup> Hasta cierto punto, tal salida también se produciría hacia zonas como Europa Oriental, Turquía y otros países mediterráneos fuera del EEE, donde Acordis y Lenzing son los principales proveedores de FDV básicas gracias a las exportaciones desde sus plantas del EEE.

<sup>162</sup> Apartado 2.13.

de elasticidad cruzada de la demanda realizado por la Comisión (considerandos 75 y 76) toma en consideración de forma implícita la competencia interfibras en mercados posteriores a lo largo del tiempo. Además, en el cuestionario de la Comisión de la fase I se preguntaba explícitamente a los clientes de las partes si ellos *o sus clientes* pasarían a adquirir otras fibras en caso de un aumento del precio, modesto pero permanente, del 5-10%. Las respuestas indicaban que, en tal caso, el cambio sólo afectaría más o menos al 6-13%<sup>163</sup> del volumen de ventas de FDV.

190. En tercer lugar, en cuanto a la evaluación de las respuestas de los clientes que aseguraron que reducirían o abandonarían la producción de productos de FDV en caso de un aumento permanente, modesto pero significativo, de los precios, la Comisión no niega que este tipo de comportamiento de los clientes pueda calificarse de presión competitiva sobre un hipotético operador dominante. Los clientes que abandonarían (o reducirían) la fabricación de productos de FDV también considerarán en cierta medida la previsible reducción de la demanda a raíz de tales incrementos de precios. Por tanto, la Comisión preguntó a los clientes (en su cuestionario de la fase II) si dejarían de producir<sup>164</sup>. La encuesta reveló que únicamente el 7% de las ventas de FDV básicas de las partes se vería afectado en caso de un aumento de precios del 10%. A juicio de la Comisión, este impacto está muy lejos de ser suficiente para restringir de forma efectiva el futuro comportamiento de un operador dominante en el mercado de las FDV básicas<sup>165</sup>.

191. Por último, el hecho de que muy pocos clientes de mercados posteriores respondieran al cuestionario de la Comisión no necesariamente permite extraer la conclusión de que aquellos que no respondieron no estaban preocupados por la operación notificada y asumían que la posición competitiva de las partes se vería limitada de forma efectiva por la competencia interfibras en mercados posteriores. En efecto, estos clientes de mercados posteriores se ven en cierta medida menos afectados que los clientes directos de las partes por los posibles aumentos de los precios de las fibras discontinuas celulósicas. El efecto de tales incrementos de precios se diluye en los mercados posteriores, pues el valor de la fibra en una prenda de confección se sitúa por debajo del 5%<sup>166</sup>. En consecuencia, el hipotético aumento de precios necesario

---

<sup>163</sup> El 6,6% en caso de un aumento de precios del 5%, el 12,7% en caso de un aumento de precios del 10%. Ha de resaltarse que la tasa de respuesta a este cuestionario fue especialmente elevada y que los clientes que respondieron representaban más de dos tercios del volumen de ventas de las partes en el EEE.

<sup>164</sup> Aunque no se les preguntara de forma expresa, los clientes que consideraban que sólo abandonarían la producción parcialmente no dudaron en indicarlo y fueron considerados clientes que reducirían el volumen de producción.

<sup>165</sup> Sin embargo, no puede afirmarse que los clientes que indicaron que su comportamiento hipotético «depende de las condiciones del mercado» ejercen una presión competitiva. Su reacción depende de condiciones sin especificar, que pueden surtir un efecto tanto de reducción del volumen como de mantenimiento del actual volumen de ventas.

<sup>166</sup> D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, documento presentado en la 65ª Conferencia internacional de la Federación Lanera Internacional, Ciudad del Cabo (República de Sudáfrica), abril de 1996: «El precio no es un factor tan importante en la competencia interfibras como a menudo se cree debido a la longitud del tubo textil, al carácter conservador de la industria textil y a la incidencia de los precios de las materias primas en el coste final del producto. (...) Sirva el conocido ejemplo de un par de medias. El coste del hilo de poliamida preorientado que se utiliza en la fabricación de las medias representa menos del 2 % del precio de venta en un establecimiento comercial. O, por poner otro ejemplo, el coste de la fibra en una camisa de algodón oscila en torno al 3%».

para que la presión competitiva sea efectiva sólo puede derivarse de alteraciones importantes en los precios relativos (del orden del 20%).<sup>167</sup>

– *La presión competitiva derivada de la posición de fuerza de la demanda sería insuficiente*

192. Por último, las partes aducen que el poder de mercado de la nueva entidad se verá limitado de forma efectiva por la capacidad de respuesta de la demanda.

193. A la luz de los resultados de la investigación de mercado, la Comisión no comparte este punto de vista. En primer lugar, el mercado de las FDV básicas se caracteriza por la presencia de un buen número de clientes pequeños y medianos<sup>168</sup> (hiladores y fabricantes de productos en rollo) incapaces de ejercer una posición de fuerza desde el lado de la demanda. En segundo lugar, no ha de olvidarse que, para la mayoría de los clientes, criterios como la calidad, las características del producto y la fiabilidad del suministro revisten una especial importancia (véase también el considerando 36). En estas circunstancias, la desaparición de uno de los principales proveedores independientes de FDV de gran calidad del mercado del EEE limita en una medida considerable las opciones del cliente, pues el desplazamiento hacia productores «desconocidos» puede implicar importantes riesgos comerciales derivados de pérdidas de producción. En tercer lugar, en este sector se suelen entablar relaciones comerciales duraderas, lo que supone una barrera para los clientes que puedan desear cambiar de proveedor<sup>169</sup>. Y, por último, en una situación de escasez potencial de la oferta (véanse los considerandos 161-165), el hecho de que, por lo general, los clientes trabajen con plazos de entrega breves y mantengan existencias limitadas restringe su posición de fuerza como demandantes.

194. Las respuestas de los terceros interesados a los cuestionarios de la Comisión avalan esta conclusión. De hecho, los propios clientes de las partes aseguraron que tras la concentración su posición se debilitaría en una medida considerable. Aproximadamente dos tercios consideran disponer de una posición equilibrada, mientras que la mayoría de los clientes prevén que la suya será más bien débil si prospera la operación notificada.

– *Conclusión sobre el mercado de las FDV básicas*

195. La operación notificada eliminaría al más pujante competidor de Acordis en el EEE, y sólo se mantendrían en el mercado tres empresas competidoras, todas ellas más pequeñas y menos rentables. Así, la nueva entidad estaría en condiciones de actuar con independencia de competidores y clientes.

---

<sup>167</sup> D. Morris, Comité Internacional del Rayón y las Fibras Sintéticas: *Myths and Realities of Interfibre Competition*, documento presentado en la 65ª Conferencia internacional de la Federación Lanera Internacional, Ciudad del Cabo (República de Sudáfrica), abril de 1996: «(...)No obstante, asegurar que no existe competencia en materia de precios no es un argumento válido en sí, sería muy extremo; sólo resulta acertado cuando se trata de fluctuaciones de precios muy importantes o de grandes cambios en las relaciones entre precios, del orden del 20%.»

<sup>168</sup> Así lo confirma un documento interno preparado para CVC: [...]\*

<sup>169</sup> [referencia a un documento interno]\*

196. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía una posición dominante de la nueva entidad en el mercado de las FDV básicas del EEE como consecuencia de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y en el EEE.

*(c) FDV tintadas en masa*

*– Volumen del mercado y cuotas de mercado*

197. Las FDV tintadas en masa representan alrededor del [ $<20\%$ ]\* del volumen total de ventas de FDV. La cuota de mercado combinada de Acordis y Lenzing en el EEE sería incluso mayor en este mercado de productos al situarse en el [ $80-90\%$ ]\* (Lenzing [ $50-60\%$ ]\*; Acordis: [ $25-35\%$ ]\*), seguida a gran distancia por SNIACE, con un [ $0-10\%$ ]\*.
198. A pesar de la elevada cuota de Lenzing, hay pruebas de un cierto grado de competencia en el mercado de las FDV tintadas en masa del EEE, pues los márgenes de beneficio son reducidos y los clientes consideran ejercer una posición equilibrada en tanto que demandantes. No obstante, esta competencia se desarrolla sobre todo entre las dos partes y dejará de existir si la operación notificada sale adelante. Así, por las razones que se exponen a continuación, la nueva entidad podrá actuar con plena independencia:

*– Competidores y acceso al mercado*

199. SNIACE, el único competidor restante en el sector de las FDV tintadas en masa, ocupa el [ $0-10\%$ ]\* del mercado y no puede más que ofrecer una gama limitada de colores imposible de ampliar por razones económicas, pues ello exigiría una inversión considerable y limitaría la producción debido al tiempo perdido en el cambio.
200. Los otros dos restantes productores de FDV que hoy no fabrican FDV tintadas en masa han indicado que no les interesa penetrar en ese mercado por razones de economías de escala, incluso si se produce un aumento de precios del 5-10%.
201. La investigación de mercado ha revelado que la posibilidad de que aumenten las importaciones (hoy por debajo del [ $<10\%$ ]\*) es aún mucho menor en este mercado que en el de las FDV básicas. El productor checo Spolana cerró sus instalaciones a principios de 2000. Un productor ruso no es considerado fiable por los clientes, y el grupo indio Birla-Grasim hoy por hoy no produce la calidad y la gama completa de colores necesarios para satisfacer a sus clientes del EEE; sus productos están concebidos para atender al mercado indio. Sólo hay otro productor en el mundo, el taiwanés FCFC, el cual, según las previsiones, tampoco va a exportar al EEE.
202. En su respuesta<sup>170</sup>, las partes aseguran que Birla ofrece una copia exacta de la carta de colores producida por Acordis en Kelheim.

---

<sup>170</sup> Apartado 2.30.

203. La Comisión, tras haber analizado este argumento, mantiene su posición inicial. Tal y como ha confirmado Birla<sup>171</sup>, los matices y tonos de la carta de colores y el lustre preferido en los mercados europeos son distintos de los del mercado doméstico de Birla. Para la producción de FDV tintadas en masa en la India, Birla utiliza pulpa y pigmentos nacionales. Estos pigmentos reúnen las especificaciones de la carta de colores y de lustre establecidas en el mercado nacional. Para satisfacer las especificaciones del mercado del EEE, Birla se vería obligada a utilizar los pigmentos adecuados, los cuales, según la propia empresa, no están disponibles en la India. Desde el punto de vista técnico, Birla cree estar en condiciones de producir FDV tintadas en masa acordes con las exigencias de los mercados europeos utilizando pigmentos importados. Sin embargo, la empresa insiste en que la producción de lotes pequeños y la brevedad de los plazos de entrega, medidas que le permitirían satisfacer las exigencias de los clientes europeos en un mercado condicionado por la moda y de carácter fluctuante, no le resultan medidas prácticas. La declaración de Birla se ajusta a las respuestas de los clientes en la investigación de mercado de la Comisión. Por tanto, la Comisión no puede considerar que Birla sea un competidor efectivo, real o potencial, en el mercado de las FDV tintadas en masa del EEE.

– *Rigidez de la demanda*

204. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto la escasa probabilidad de que el cambio de producto (o la sustitución de las FDV tintadas en masa por FDV básicas tintadas en una fase ulterior del proceso de producción) alcance una medida considerable. En primer lugar, las fibras tintadas en masa son consideradas más baratas y de mayor calidad (en cuanto a la solidez del color) que las que se tintan posteriormente. En segundo lugar, el uso de fibras tintadas en masa, según los clientes, es una exigencia funcional en el caso de determinadas aplicaciones (por ejemplo, hilos bicolors y telas no tejidas de color para el hogar).

205. Asimismo, el efecto combinado del cambio de producto y de la reducción o cese de la producción<sup>172</sup> – el resultado de la investigación de mercado de la fase II indica que este efecto se sitúa alrededor del 13-14% – no es lo suficientemente importante como para restringir de forma significativa el comportamiento de las partes. En este mercado, una empresa dominante podría decidir aumentar sus precios, lo cual supondría una pérdida de ventas pero al mismo tiempo elevaría el grado de rentabilidad de su producción restante.

– *Conclusión sobre las FDV tintadas en masa*

206. La operación notificada eliminaría al competidor más pujante de Acordis en el EEE, y sólo se mantendría en el mercado una única empresa competidora, más pequeña y menos rentable. Así, la nueva entidad podría operar con independencia de competidores y clientes.

---

<sup>171</sup> Los asesores legales del grupo Birla Grasim comentaron la cuestión (expediente de la Comisión, pp. 7232-7234) en una carta con fecha de 10 de septiembre de 2001, de la cual una copia se ha puesto a disposición de la parte notificante. En esta carta se repiten las observaciones formuladas en nombre del grupo Birla Grasim (expediente de la Comisión, pp. 4862 y 4863).

<sup>172</sup> A este respecto, véase el considerando 42.

207. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a conclusión de que la operación propuesta crearía una posición dominante de la nueva entidad en el mercado de las FDV tintadas en masa del EEE como resultado de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia en el mercado común y en el EEE.

*(d) Fibras discontinuas de viscosa para tampones*

*– Volumen del mercado y cuotas de mercado; posición dominante de Acordis*

208. El mercado de las FDV para tampones del EEE representa alrededor del [ $<15\%$ ]\* del total de las ventas de FDV. La cuota de mercado combinada de las partes en el EEE ascendería al [ $80-90\%$ ]\* (Acordis: [ $70-80\%$ ]\*, Lenzing: [ $10-20\%$ ]\*). Sólo existe un competidor, Svenska Rayon, el cual ocupa el [ $<20\%$ ]\* restante. Los otros dos fabricantes europeos de FDV (Säteri y SNIACE) no producen FDV para tampones, ya sea por razones técnicas o económicas, ni tienen previsto hacerlo en el futuro. No existen probabilidades realistas de que se efectúen importaciones.

209. Dada la estructura del mercado, Acordis ya puede considerarse hoy por hoy el operador dominante del mercado de las FDV para tampones, pues no sólo tiene, con creces, la mayor cuota de mercado ([ $70-80\%$ ]\*), sino que además manufactura y comercializa la fibra para tampones de la mayor calidad, denominada «Galaxy», protegida por derechos de patente.

210. La concentración notificada eliminará a Lenzing, uno de los dos únicos competidores actuales de Acordis, y fortalecerá, por las razones que figuran a continuación, la capacidad de la nueva entidad para actuar de forma independiente:

*– La presión competitiva de nuevos operadores potenciales o del competidor restante sería insuficiente*

211. Svenska Rayon, el único productor restante de FDV para tampones en el EEE, es una empresa pequeña con una capacidad limitada. Aunque centra sus actividades en productos especiales<sup>173</sup> y podría asumir un cierto aumento de capacidad, no puede competir de manera efectiva con Acordis y Lenzing, pues es demasiado pequeña para que la mayoría de los clientes la considere una alternativa viable frente a la nueva entidad. Los clientes también han mostrado una cierta preocupación por la estabilidad económica de Svenska Rayon. La empresa no es conocida por su carácter innovador.

212. La entrada de empresas extranjeras en este mercado por medio de importaciones de Asia Oriental es extremadamente improbable. Por lo general, los productores de Asia Oriental producen sobre todo FDV básicas para aplicaciones textiles y tienen poca experiencia en las aplicaciones no tejidas y aún menos en aplicaciones tan sensibles desde el punto de vista higiénico como las FDV para tampones. Ninguno de los clientes de FDV para tampones ha declarado suministrarse actualmente con fibras de proveedores situados fuera del EEE; los clientes tampoco están considerando la posibilidad de pasar a adquirir productos de estos proveedores<sup>174</sup>.

---

<sup>173</sup> Svenska Rayon también produce cable de viscosa (véase el considerando 105).

<sup>174</sup> [referencia a un documento interno]\*

- *La presión competitiva derivada de la capacidad de respuesta de la demanda sería insuficiente*

213. Las partes han asegurado que su comportamiento competitivo se vería lo suficientemente condicionado por el elevado poder de demanda de sus escasos clientes y por la capacidad de éstos para poner en marcha una estrategia de abastecimiento dual. De hecho, un elevado porcentaje del volumen de negocios de las partes con FDV para tampones lo generan unos pocos grandes clientes como [...]\*. No obstante, ha de señalarse que sólo algunos de estos clientes persiguen este tipo de estrategia. Además, la operación notificada reduciría enormemente las posibilidades de los clientes de establecer una estrategia de esta índole, pues la fusión haría desaparecer a Lenzing, el competidor más pujante de Acordis; ya se ha explicado que Svenska Rayon en solitario no puede considerarse una fuente alternativa de suministro suficiente (véase el considerando 211). Por último, los clientes no pueden cambiar de proveedor a corto plazo, debido a la necesaria adaptación de las máquinas y al riguroso proceso de idoneidad al que han de someterse los proveedores y sus productos.
214. Las opiniones manifestadas por los propios clientes avalan estas conclusiones; en su gran mayoría, mostraron una gran preocupación ante el proyecto de adquisición de Lenzing. La mayoría considera ejercer actualmente una posición equilibrada, mientras que la gran mayoría prevé que su posición en tanto que demandante será más bien débil si la operación notificada sale adelante.
215. Además, el nivel de precios de las FDV para tampones (sobre todo en el caso de la fibra especial Galaxy, de Acordis, pero también de las fibras normales para tampones) es superior al de las FDV básicas [...]\*. Sería imposible mantener tal diferencia de precios si los clientes ejercieran realmente una verdadera posición de fuerza en tanto que demandantes.
216. En su respuesta<sup>175</sup>, las partes aducen que el pliego de cargos pasa por alto los comentarios formulados por los fabricantes de tampones, los cuales tienden a respaldar la opinión de que en el segmento de los tampones existe un margen de sustitución interfibras y la demanda ejerce una posición de fuerza, de tal modo que la Comisión subestima el alcance de esta posición de la demanda. Además, señalan que el traslado de los pedidos de sus clientes de tampones de la planta de Acordis en Mobile (Alabama) a las instalaciones de Kelheim (Alemania) sólo ha llevado un cuatro meses y que, a su juicio, ello demuestra que la opinión de la Comisión de que es imposible cambiar de proveedor a corto plazo es incorrecta. Por último, aluden a la capacidad de los fabricantes de tampones para «disciplinar» a sus proveedores de viscosa a lo largo de toda una gama de productos.
217. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, mantiene su análisis. En primer lugar, los pasajes de las observaciones de los terceros interesados citados por las partes en su respuesta no son concluyentes. Uno de los consultados afirma de forma explícita que su observación sólo es pertinente «a más largo plazo». Otra de las respuestas citadas por las partes<sup>176</sup>, al tiempo que alude a la posibilidad de una reducción del 10% del consumo de FDV en un plazo de dos meses, señala también

---

<sup>175</sup> Apartado 2.8. y ss.

<sup>176</sup> Pp. 3089-3098, idénticas a las pp. 4124-4134 del expediente de la Comisión.

que tal cambio implicaría ineficiencias de producción. Este cliente alude a las características de las fibras utilizadas, a las dificultades técnicas de la adaptación del proceso de producción y al tiempo y coste de dicha adaptación en tanto que razones por las cuales tal cambio no resultaría posible en la medida de lo necesario para compensar los aumentos de precios de las FDV. Por último, este productor considera que su propia posición será más bien débil tras la concentración.

218. En lo que respecta a las respuestas de los dos fabricantes de tampones al cuestionario de la Comisión en la fase I, citadas en la respuesta de las partes, ha de resaltarse que uno de estos clientes sólo cree posible tal cambio a un coste elevado, de tal modo que no lo considera económicamente rentable. Este cliente de FDV no pasaría a adquirir otras fibras en caso de un aumento de precios de las FDV, modesto pero permanente, del 5-10%. Si bien es cierto que este cliente también indica que podría sustituir el 50% de su consumo de FDV por lyocell, esta posibilidad apenas puede calificarse de presión competitiva sobre las partes, que son los únicos productores de lyocell del mundo. Además, este cliente asegura que el cambio llevaría por lo menos doce meses como consecuencia de las exigencias reglamentarias de sanidad y seguridad. El otro cliente citado por las partes en su respuesta afirma que, aunque «en teoría» podría pasar en un 100% a adquirir otras fibras y mezclas, había decidido no optar por esas alternativas, puesto que las FDV ofrecen el mejor rendimiento. Ninguno de estos dos clientes considera que mantendrá una posición fuerte tras la concentración (uno la califica de «más débil», y el otro, que la considera fuerte antes de la concentración, la califica de «equilibrada» después de la misma). Por tanto, las opiniones expresadas en estas respuestas avalan plenamente el análisis de la Comisión.
219. Igualmente poco concluyentes son otros pasajes de las respuestas de los fabricantes de tampones en la fase II citados por las partes. En caso de un aumento permanente del precio de las FDV del 5-10%, un fabricante cambiaría de fibra en un 25% - 75% y en un 25% - 100%, respectivamente; el mismo productor añadió que el tiempo de desarrollo necesario sería de 24 meses como mínimo, y que el cambio exigiría importantes recursos, debido a la inversión de capital, las pruebas, el proceso de idoneidad y la pérdida de producción, lo que hace prácticamente improbable que tal posibilidad de cambio suponga una presión competitiva suficiente sobre las partes.
220. En términos similares, el hecho de que un cliente sólo previera un ligero aumento de precios tras la operación propuesta, así como la expectación expresada por otro cliente en el sentido de que la entidad combinada estaría más saneada económicamente, no contradicen este análisis. El hecho de que se prevea un aumento de precios limitado y el surgimiento de una entidad en buenas condiciones económicas a raíz de la concentración no descartan la capacidad de las partes para actuar con independencia de clientes y competidores tras la operación.
221. Asimismo, la Comisión no considera que el traslado de los pedidos de los clientes desde un emplazamiento de Acordis (Mobile, Alabama) a otro (Kelheim, Alemania) sea prueba suficiente para concluir que la barrera que obstaculiza el cambio de proveedor de FDV es insignificante (véase el considerando 213). Independientemente de que estos clientes reciban sus fibras de viscosa de la planta estadounidense de Acordis o de sus instalaciones de producción de Alemania, su abastecimiento lo proporciona un único productor, y no varios.
222. Si bien puede parecer sorprendente señalar que incluso los grandes fabricantes de tampones disponen de una posición de fuerza insuficiente para restringir de forma

efectiva la independencia del comportamiento competitivo de la nueva entidad, debe tenerse en cuenta que estas empresas estarán en gran medida «atrapadas» por el elevado coste que supone tal cambio. Aunque los grandes fabricantes de tampones pertenecen a grupos industriales muchas veces mayores que los productores de viscosa, no tendrían otra opción que abastecerse con la entidad fusionada, cuyos más importantes clientes textiles y de aplicaciones no tejidas compran cantidades comparables o incluso superiores a las que adquieren los fabricantes de tampones y cuya dependencia de los fabricantes de tampones será menor que en sentido inverso<sup>177</sup>. Este argumento es incluso más válido en el caso de los pequeños fabricantes de tampones de marca propia.

223. Por último, el «poder disciplinador a lo largo de toda una gama de productos» de que disponen los fabricantes de tampones no puede aceptarse como presión competitiva suficiente, pues, por lo general, los fabricantes de tampones no adquieren FDV para productos distintos de los propios tampones (por ejemplo, toallitas húmedas para bebés); para estos productos, adquieren productos de FDV en rollo a los fabricantes correspondientes. Son estos fabricantes de productos en rollo quienes adquieren FDV (básicas) a los productores de FDV. Por tanto, los fabricantes de tampones disponen de escasas posibilidades para influir sobre las decisiones de compra de los fabricantes de productos en rollo de cara a las partes.

– *La presión competitiva de la competencia interfibras es insuficiente*

224. La presión competitiva procedente de los mercados de productos vecinos (competencia interfibras) sólo podría darse en el caso del algodón y no puede considerarse suficiente para compensar la fuerte posición que ocupará la nueva entidad. En efecto, uno de los más importantes fabricantes de tampones ha descartado el uso de algodón y otro ha asegurado que tal cambio implicaría unos costes extremadamente elevados.
225. El efecto restrictivo que ejercen tanto los clientes que cambian de producto como los que abandonan la producción o reducen su volumen de consumo de tampones de FDV es igualmente bajo (por debajo del 6% en caso de un aumento permanente de precios del 10%).

– *Conclusión sobre las FDV para tampones*

226. La operación notificada eliminaría al competidor más pujante de Acordis en el EEE y no dejaría una alternativa suficiente a los clientes, de tal modo que la capacidad de Acordis de actuar con independencia de competidores y clientes sería aún mayor.
227. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta fortalecería la posición dominante de Acordis en el mercado de las FDV para tampones del EEE como resultado de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia en el mercado interior y en el EEE.

---

<sup>177</sup> Obsérvese la reducida dimensión, en términos relativos, del mercado de las FDV para tampones, tal y como se indica en el considerando 208. Señálese asimismo que el otro productor europeo de FDV se considera demasiado pequeño para calificarse de competidor plenamente viable.

*(e) Conclusión sobre las FDV*

228. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía una posición dominante de la nueva entidad en los mercados de las FDV básicas y de las FDV tintadas en masa del EEE y fortalecería la posición dominante de Acordis en el mercado de las FDV para tampones del EEE, como resultado de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y en el EEE.
229. La Comisión señala que, incluso en el supuesto de que, en contra de la definición del mercado realizada por la Comisión (véanse los considerandos 82-115), se incluyeran en el mercado de productos de referencia todas las fibras discontinuas de viscosa, la operación notificada eliminaría al competidor más pujante de Acordis en el mercado del EEE, crearía una empresa con cuotas de mercado del [60-70%]\* en este mercado (véase el considerando 139) y sólo dejaría a tres competidores, más pequeños y menos rentables. Las condiciones de un mercado global de FDV serían comparables a las condiciones generales del mercado del sector de las FDV (véanse los considerandos 140-158) y a las del mercado de las FDV básicas (véanse los considerandos 159-194), que constituyen aproximadamente el [70-75%]\* del total de las ventas de FDV en el EEE. Así, debe aplicarse el mismo razonamiento que el descrito anteriormente con respecto al mercado de las FDV básicas. Por tanto, la concentración crearía una posición dominante de la nueva entidad como resultado de lo cual se obstaculizaría significativamente la competencia efectiva en el mercado común y en el EEE.

**(2) Lyocell**

*– Cuotas de mercado*

230. En la actualidad, Lenzing y Acordis son los únicos productores de lyocell del mundo. La cuota de mercado de Lenzing oscila en torno al [<25%]\*, mientras que Tencel, el producto de marca de lyocell de Acordis, constituye alrededor del [>75%]\* del total de las ventas de lyocell. En el EEE, la diferencia entre las cuotas de mercado de las partes es menor.

*– Eliminación del único competidor de Acordis*

231. Hasta la fecha, Acordis y Lenzing han estado compitiendo entre sí en el mercado del lyocell, en particular en el EEE, y Lenzing ha aplicado precios mucho más bajos que Acordis. La operación notificada crearía un monopolio mundial en el mercado del lyocell y, por tanto, eliminaría toda competencia que pueda existir entre las partes. La nueva entidad podrá actuar con independencia por las razones que se exponen a continuación:

*– A corto plazo no sería previsible la entrada de nuevas empresas en el mercado*

232. Las partes han pronosticado que un productor chino y otro coreano penetrarán en el mercado hacia el año 2003 y que otras empresas lo harán en una fase posterior, pero la investigación de mercado realizada por la Comisión ha revelado que no cabe esperar que otras empresas accedan al mercado a corto plazo. Por el contrario, entre los operadores con una capacidad potencial de acceder al mercado, los que

respondieron al cuestionario de la Comisión aseguraron que tardarían una serie de años en poder ser operativos y competir de forma efectiva con las partes en el mercado del lyocell.

233. Lenzing y Acordis alegan que sus patentes de tecnología no constituyen un obstáculo para el acceso al mercado y que será difícil ejercer estos derechos de propiedad industrial. Esta opinión ha sido rebatida enérgicamente por los terceros interesados en acceder al mercado. La investigación de mercado de la Comisión ha revelado la existencia de una barrera tecnológica considerable de acceso al mercado, pues las partes son titulares de un número significativo de derechos de patente en relación con la tecnología de producción de lyocell (véanse los considerandos 246-247).
234. En su respuesta, las partes aducen que el pliego de cargos de la Comisión subestima la probabilidad de que nuevas empresas penetren en el mercado<sup>178</sup>. Presentan una lista de empresas con potencial de acceder al mercado, basada en las respuestas de los competidores a los cuestionarios de la Comisión.
235. La Comisión, tras haber examinado estos argumentos, no los considera convincentes. En efecto, varias de las empresas con potencial de acceder al mercado citadas por las partes son en realidad organismos de investigación implicados en el desarrollo de la tecnología de producción y transformación de lyocell; de ningún modo pueden calificarse de productores potenciales de fibras de lyocell.
236. Además, en la respuesta de las partes no se indica cuándo se espera en términos realistas que la mayoría de estas terceras empresas acceda al mercado. En cuanto a la entrada del grupo indio Birla Grasim, que está prevista «en los dos próximos años», la respuesta omite que este plazo se pone en entredicho por la «no disponibilidad de determinados equipos como consecuencia de restricciones de patentes de diseño por parte de Lenzing/Acordis y que, por tanto, la penetración podría exigir más esfuerzos y más tiempo»<sup>179</sup>. Además, toda nueva penetración en el mercado se enfrenta a la amenaza de litigio de Acordis y Lenzing en el terreno de las patentes (véase el considerando 248). En cuanto a su alusión a la entrada en el mercado por parte de una empresa china cuyo nombre no se indica, la investigación de mercado no ha podido confirmar esa operación; en concreto, la Comisión no logró establecer contacto con dicha empresa durante la investigación de mercado para que ésta pudiera confirmar directamente su futura estrategia. Tampoco la empresa coreana Hanil ha confirmado a la Comisión hasta qué punto ya opera o tiene previsto operar en el mercado de las fibras de lyocell<sup>180</sup>. Basada exclusivamente en indicaciones vagas con respecto a terceros, la probabilidad de acceso al mercado en un futuro próximo no es lo suficientemente alta como para que la Comisión pueda concluir que las partes estarán sujetas a una presión competitiva significativa a corto plazo<sup>181</sup>.

---

<sup>178</sup> Apartados 3.18 y ss..

<sup>179</sup> Véanse las observaciones de Birla en la p. 2077 del expediente de la Comisión.

<sup>180</sup> Esta falta de datos en relación con el acceso potencial al mercado no puede suplirse o compensarse en grado suficiente con la mera referencia a anuncios publicados en páginas *web* sobre los cuales se ha llamado la atención de la Comisión.

<sup>181</sup> [referencia a un documento de estrategia interna]\*

237. En estas circunstancias, la competencia potencial no puede considerarse fuente de una presión competitiva suficiente sobre las partes con capacidad para contrarrestar los efectos de la operación notificada<sup>182</sup>.

– *Incentivo para incrementar los precios*

238. La investigación de mercado ha revelado asimismo que el mercado del lyocell se caracteriza por el exceso de capacidad. En consecuencia, a la nueva entidad le interesaría reducir su producción de lyocell con objeto de conseguir subir los precios (integrando a Lenzing en la estrategia de Acordis basada en el elevado precio de su producto de marca Tencel), sobre todo teniendo en cuenta que deberá recuperar la importante inversión en la tecnología del lyocell. La mayoría de los clientes espera que los precios del lyocell aumenten o por lo menos se mantengan estables en caso de que se realice la fusión de Acordis y Lenzing, mientras que en caso contrario prevén una bajada de los mismos. Mientras la mayoría de los clientes considera disponer de un poder de negociación equilibrado, la abrumadora mayoría estima que este poder se debilitará si la operación notificada sale adelante.

– *Otros argumentos de la respuesta de las partes*

239. En su respuesta, las partes alegan que la evaluación de la Comisión relativa al lyocell no tiene en cuenta el más amplio contexto del mercado y subestima el alcance de los condicionantes a los que estará sometido este producto<sup>183</sup>. En concreto, aseguran que el pliego de cargos no toma en consideración la presión competitiva derivada de la capacidad de los clientes del mercado posterior para cambiar de fibra<sup>184</sup>. Según las partes, estos clientes pueden intercambiar casi plenamente productos manufacturados con fibras diversas. En su carta, la parte notificante declara asimismo que los datos de la propia Comisión muestran que, en caso de un aumento del precio del lyocell en un 5-10%, podría perderse el 15% del volumen de ventas de este producto como consecuencia del cambio de fibra por parte de los clientes<sup>185</sup>, y que si se incluyen los volúmenes perdidos a raíz de la reducción del consumo o del cambio de fibra por parte de los clientes, el efecto del cambio se elevaría al 30%.

240. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, considera que el razonamiento de las partes es contradictorio. Por un lado, en su respuesta señalan que la industria del lyocell tiene grandes dificultades para encontrar salida, que las ventas han disminuido y que Acordis y Lenzing tienen serios problemas en sus respectivos negocios del lyocell<sup>186</sup>. Por otro lado, prevén que otras empresas entrarán en el mercado en un futuro próximo, lo cual sugiere que el lyocell es un mercado atractivo en el que pueden obtenerse beneficios<sup>187</sup>[...]\*.<sup>188</sup>

---

<sup>182</sup> [referencia a un documento de estrategia interna]\*

<sup>183</sup> Apartados 3.1, 3.7 y ss., 3.16-3.17.

<sup>184</sup> Apartados 3.7 y ss.

<sup>185</sup> En cuanto al cambio solamente, véanse los considerandos 67 y 68.

<sup>186</sup> Apartado 3.16.

<sup>187</sup> Véase la respuesta de las partes, apartado 3.18 y ss.

<sup>188</sup> [referencias a documentos internos]\*

241. En cuanto a la distinción entre el cambio de fibra, por un lado, y el abandono de la producción o la reducción del volumen de consumo de lyocell, por otro, la Comisión remite a los argumentos expuestos en los considerandos 42 y 190 y al análisis que figura en los considerandos 67 y 68 en relación con la falta de importancia comparativa de las pérdidas de producción que rebasan el porcentaje de aumento del precio del lyocell. Tal y como se expone allí, incluso unas pérdidas de producción superiores a raíz de un aumento de precios pueden ser rentables si se complementan con el cierre de una planta. Esto es igualmente aplicable a una pérdida de ventas del 15% - 30%.
242. En lo que respecta a la cuestión del cambio de fibra por parte de los clientes de mercados posteriores, la Comisión señala, por último, que en su cuestionario de la fase I preguntaba de forma expresa a los clientes si *ellos o sus clientes* cambiarían de fibra en caso de un aumento de precios modesto pero permanente del 5-10%. Las respuestas indicaron que sólo el 4-5%<sup>189</sup> del volumen de ventas de lyocell se vería afectado por el cambio de fibra en este supuesto. Mientras que, a primera vista, los resultados del cuestionario de la fase I pueden parecer contradictorios con los del cuestionario de la fase II (que se analizan en los considerandos 67 y 68, en lo que respecta al cambio, y en el considerando 241, en lo que respecta al cambio y al abandono o reducción de la producción), debe señalarse que, en la fase I, los clientes que respondieron representaban un volumen mayor de ventas en el EEE que los que respondieron en la fase II, lo cual dota de más fiabilidad a la fase I.
243. Además, la Comisión remite a su argumento sobre la competencia interfibras en mercados posteriores, expuesto en el considerando 190, frases primera y segunda, que resulta igualmente válido en lo que respecta al lyocell.

– *Conclusión*

244. La operación notificada crearía un monopolio mundial en el mercado del lyocell, eliminando de este modo toda competencia que pueda existir en este sector, lo cual permitiría a las partes actuar con independencia de los competidores potenciales y de sus clientes.
245. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación propuesta crearía una posición dominante de la nueva entidad en el mercado del lyocell, tanto mundial como del EEE, como resultado de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia en el mercado común y en el EEE.

### **(3) Tecnología de producción y transformación del lyocell**

– *Combinación de derechos de patente*

246. Acordis y Lenzing son los dos únicos operadores actuales en el mercado de los paquetes de tecnología de producción y transformación de lyocell «lista para producir» (*ready-to-operate*). Cada una de estas empresas produce lyocell sobre la base de su propia tecnología. Para resolver un litigio pendiente en el terreno de los

---

<sup>189</sup> 3,9% en caso de un aumento de precios del 5%, y 5,3% en caso de un aumento de precios del 10%.

derechos de propiedad industrial, las dos empresas firmaron el 22 de diciembre de 1997 un acuerdo de concesión de licencias recíprocas en virtud del cual cada parte concedía a la otra una licencia mundial gratuita y no exclusiva para fabricar, utilizar y vender lyocell y productos de lyocell durante el periodo de vigencia de las respectivas patentes. Como consecuencia de este acuerdo, cada una de las partes tiene pleno acceso a la tecnología de producción de lyocell de la otra parte desde diciembre de 1997.

247. Juntas, las partes tienen la amplia mayoría de todas las patentes existentes en relación con la producción y transformación de lyocell.

– *Capacidad para bloquear de forma efectiva la entrada en el mercado*

248. Gracias a sus respectivos derechos de patente, Acordis y Lenzing están en condiciones de bloquear o retrasar considerablemente la entrada de terceras empresas en el mercado de la producción de lyocell. Aquellas empresas que consideren la posibilidad de comercializar tecnología de producción y transformación de lyocell o vender líneas de producción de lyocell a productores potenciales de este producto se enfrentarán de forma sistemática al riesgo de violar estas patentes y de que las partes entablen un litigio al respecto. Por las mismas razones, las empresas con posibilidades de producir lyocell son reticentes a adquirir tecnología de producción y transformación o líneas de producción de lyocell desarrolladas por proveedores distintos a Acordis o Lenzing.

249. La operación notificada dificultará a las partes la obtención de paquetes de licencias relativas a las tecnologías de producción y transformación de lyocell de Acordis y Lenzing. En primer lugar, el número de licenciantes potenciales se reducirá de dos a uno; mientras que ahora hay dos licenciantes potenciales [...]\*, tras la fusión sólo quedará uno. En segundo lugar, el incentivo para conceder a terceros paquetes de licencias «listas para producir» será mucho menor tras la fusión; tal y como se ha explicado (véanse los considerandos 230-245), la nueva entidad disfrutará de un monopolio en el mercado posterior de las fibras discontinuas de lyocell y, por tanto, no tendrá interés en que un nuevo operador potencial ponga en peligro su monopolio gracias a una licencia de su propia tecnología. Dados estos efectos, la competencia por el desarrollo de patentes individuales de producción y transformación en este mercado se contendrá, pues el número de compradores potenciales será más reducido.

– *La entrada en el mercado es improbable en un futuro previsible*

250. La investigación de mercado realizada por la Comisión muestra que, en las circunstancias descritas, no cabe esperar la entrada de nuevos operadores que ofrezcan paquetes de licencias «listas para producir» en un futuro previsible (es decir, dentro de un plazo máximo de dos años). Mientras que las empresas de Asia Oriental y la empresa alemana de ingeniería Zimmer AG han comenzado a desarrollar su propia tecnología de producción y transformación de lyocell, el acceso al mercado por parte de cualquiera de ellas exigiría, en la fase actual, la concesión de licencias por lo menos sobre una parte de la tecnología de Acordis y Lenzing, con objeto de descartar el riesgo de litigio en materia de derechos de propiedad industrial. Por tanto, a corto o medio plazo no podrían desafiar la posición dominante de las partes.

– *Respuesta de las partes*

251. En su respuesta, las partes no abordan estas cuestiones<sup>190</sup>. Se limitan a argumentar que una de las terceras empresas consultadas por la Comisión hizo comentarios «completamente interesados» y estaba tratando de «aprovecharse de las cuantiosas inversiones» realizadas por las partes. Además, resaltan que, en caso de no haber suscrito el acuerdo de licencias recíprocas, probablemente ninguna de las dos partes habría producido lyocell, y consideran «a todas luces desproporcionado exigir que las cuantiosas inversiones en I+D se vean sustancialmente menoscabadas para evitar, en el peor de los casos, una supuesta reducción remota de la competencia entre las partes en lo que respecta a la prestación de servicios de tecnología».
252. La Comisión, tras haber analizado estos argumentos, señala que su evaluación de la situación de la competencia en el mercado de la tecnología de producción y transformación de lyocell nunca se ha basado de forma exclusiva en los argumentos formulados por un tercero, sino que se ha tomado en consideración toda una serie de elementos objetivos, incluidos datos facilitados por las propias partes (véanse los considerandos 246-250). Además, el supuesto peligro de «parasitismo» y el interés de las partes por proteger su inversión y sus esfuerzos de investigación y desarrollo en este sector no alteran el hecho de que las partes cuentan en la actualidad con la amplísima mayoría de todas las patentes existentes en materia de producción y transformación de lyocell, de que ocupan una posición que les permite bloquear o retrasar considerablemente la entrada de terceros en el mercado de la producción de lyocell y de que la entrada de otras empresas en el mercado es improbable en un futuro previsible. Las partes no han rebatido estos hechos, que sirven de base a la evaluación de la tecnología de producción y transformación de lyocell y siguen siendo válidos como fundamento de la conclusión de la Comisión.

– *Conclusión*

253. La operación notificada creará un cuasimonopolio mundial en el mercado de la tecnología de producción y transformación de lyocell y, por tanto, eliminaría o restringiría considerablemente toda competencia que pueda quedar en este sector, lo cual permitiría a las partes actuar con independencia de los competidores potenciales y de sus clientes. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación notificada crearía una posición dominante de las partes en el mercado de la tecnología de producción y transformación de lyocell como resultado de lo cual se obstaculizaría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y en el EEE.

D. Compromisos

254. El 25 de septiembre de 2001, CVC presentó una serie de compromisos en la fase II del procedimiento con objeto de despejar las dudas formuladas por la Comisión desde la perspectiva de la competencia en su pliego de cargos. Estas propuestas repiten en lo esencial las presentadas a la Comisión el 30 de mayo durante la fase I del procedimiento.

***(1) Descripción de los compromisos***

---

<sup>190</sup> Apartados 4.1 y ss.

*(a) Fibras discontinuas de viscosa*

255. Acordis se ofrece a conceder a un tercero independiente una licencia no exclusiva de las patentes de Galaxy para producir, utilizar o vender fibras de viscosa Galaxy<sup>191</sup> para tampones en el EEE y en el territorio TLCAN<sup>192</sup>.

*(b) Lyocell*

256. Se concederá una licencia no exclusiva sobre las patentes de lyocell de Lenzing y Acordis a un licenciataro independiente autorizado por la Comisión. Esta licencia no abarcará el derecho a conceder sublicencias. Incluirá la prestación de todos los servicios técnicos y de apoyo necesarios (incluida la tecnología de producción y transformación). La licencia se referirá por lo menos al conjunto del territorio del EEE.
257. Las soluciones propuestas también prevén la subcontratación de actividades de fabricación durante un periodo máximo de cinco años y hasta un total de [...] \* toneladas anuales de lyocell; el licenciataro tendrá acceso a la infraestructura de producción del grupo fusionado.

**(2) Evaluación de los compromisos**

*(a) Fibras discontinuas de viscosa básicas*

258. Los compromisos propuestos no despejan las dudas suscitadas desde la óptica de la competencia en el mercado de las FDV básicas. En efecto, la licencia de las fibras Galaxy que las partes se ofrecen a conceder sólo afecta al mercado de las FDV para tampones.

*(b) Fibras discontinuas de viscosa tintadas en masa*

259. Los compromisos tampoco resuelven las dudas suscitadas desde la óptica de la competencia en el mercado de las FDV tintadas en masa. De nuevo conviene señalar que la licencia de las fibras Galaxy sólo afecta al mercado de las FDV para tampones.

*(c) Fibras discontinuas de viscosa para tampones*

260. Los compromisos no despejan en su totalidad las dudas suscitadas desde la óptica de la competencia en el mercado de las FDV para tampones. La propuesta de conceder una licencia sobre las patentes de Galaxy no compensaría en grado suficiente el fortalecimiento de posición dominante que se derivaría de la desaparición de Lenzing, la única empresa en plenas condiciones para desafiar, en tanto que competidor, dicha

---

<sup>191</sup> Galaxy, la fibra discontinua de viscosa para tampones de mayor calidad, está protegida por patentes en algunas jurisdicciones esenciales (en particular, en el Reino Unido y EE.UU.).

<sup>192</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

posición dominante de Acordis<sup>193</sup>. Habida cuenta de los elevados costes que supone el cambio de proveedor, también en caso de que el cambio beneficie a otros proveedores de FDV que aún no se hayan sometido a los rigurosos procesos internos de idoneidad establecidos por los productores de tampones y a los procesos de autorización sanitaria (véanse los considerandos 213 y 221)<sup>194</sup>, cabe esperar que los clientes se muestren reticentes a abastecerse con esta licencia de Galaxy. Esta reticencia sería mayor entre los productores de tampones que operan tanto en EE.UU. como en Europa, pues la nueva entidad sería la única empresa con capacidad para suministrar en Europa y EE.UU. sin verse obligada a recurrir a transportes transoceánicos.

(d) *Lyocell*

261. La Comisión, por las razones que se exponen a continuación, no considera que los compromisos propuestos sean suficientes para resolver las objeciones formuladas en su pliego de cargos con respecto al lyocell.
262. La licencia no aportaría a corto plazo un grado de competencia suficiente a partir de una planta de producción ajena a las partes. La posibilidad de que una planta de producción independiente fuera operativa en un plazo medio de 2-3 años depende, entre otros factores, del apoyo técnico de la nueva entidad al licenciataria y de la viabilidad económica de una inversión de esta índole. Las partes podrían disuadir eficazmente a las nuevas empresas de la entrada a corto plazo poniendo en marcha una estrategia de precios elevados combinada con una utilización de la capacidad por debajo del nivel máximo. El mantenimiento de un cierto exceso de capacidad y la prosecución de una estrategia de marcas propias, tal y como hizo Acordis en el pasado, elevaría las barreras de acceso al mercado.
263. El poder monopolístico de las partes a corto o medio plazo no se vería restringido en grado suficiente mediante el acuerdo de fabricación por encargo (*toll-manufacturing agreement*). Por las condiciones y, de hecho, por la propia naturaleza de este acuerdo, el licenciataria y contratista de la fabricación por encargo (en lo sucesivo, el «licenciataria/contratista») estaría en una posición comercial desventajosa, pues la nueva entidad tendría una extensa información sobre la estrategia comercial del licenciataria, sobre sus costes, ventas y clientes.
264. Debido a su falta de pericia técnica, el licenciataria/contratista no podría competir con la nueva entidad en materia de calidad del servicio técnico. Dada su probable dependencia de la nueva entidad en lo que respecta a la distribución y la asistencia técnica, tampoco podría competir en materia de calidad del servicio de distribución. Además, el licenciataria/contratista no podría competir en condiciones rentables en lo

---

<sup>193</sup> De hecho, sólo hay dos empresas con posibilidades de adquirir estas licencias. La sueca Svenska Rayon no tiene tamaño suficiente, incluso contando con una licencia Galaxy, para ejercer el mismo grado de presión competitiva frente a la empresa dominante que ahora ejercen Lenzing y Svenska Rayon. El otro comprador potencial, la finlandesa Säteri Oy, tendría la desventaja de verse obligada a penetrar en este mercado, en el cual hasta ahora no ha operado nunca.

<sup>194</sup> Esto es cierto independientemente de la tecnología de extrusión (a la que se refieren las patentes de Galaxy) que se emplee, pues el proceso de idoneidad afecta al conjunto del proceso de producción, en particular en lo que respecta a las condiciones higiénicas.

que respecta a los precios, pues, como consecuencia de la fórmula de fijación de precios contenida en el acuerdo de fabricación por encargo propuesto por las partes (costes de producción más tasa de fabricación), sus costes serían con total seguridad más elevados que los de la nueva entidad. Esto daría a la nueva entidad la posibilidad de entablar una guerra de precios en cualquier momento. Lógicamente, al licenciatarario no le interesaría desde el punto de vista comercial asumir ese riesgo, de tal modo que ajustaría su estrategia de precios a la de la nueva entidad o, si esta última decide centrarse exclusivamente en el segmento de marcas propias, adaptaría su estrategia fijando el precio de sus productos sin marca (o de marca de baja calidad) en un nivel que no le permitiría ejercer una competencia efectiva frente al producto de marca propia de la nueva entidad.

265. Por otro lado, al no ser capaz de realizar y probar evoluciones tecnológicas durante el periodo sujeto al acuerdo de fabricación por encargo, el licenciatarario/contratista tendría una menor credibilidad tecnológica entre los clientes que desean estar a la cabeza de nuevos desarrollos. Además, los clientes no tendrían garantías de que el licenciatarario se comprometería a suministrarles a largo plazo hasta una vez iniciada la construcción de su propia planta de producción. Por otro lado, la credibilidad del suministro a largo plazo por parte del licenciatarario sería por necesidad limitada, incluso después de iniciada la construcción de la planta, hasta que la planta estuviera en pleno funcionamiento y demostrara su capacidad de garantizar un suministro regular a largo plazo de la calidad requerida.
266. Por tanto, el licenciatarario/contratista no podría restringir de forma efectiva la posición competitiva de la nueva entidad a corto o medio plazo.

*(e) Tecnología de producción y transformación de lyocell*

267. Los compromisos propuestos son insuficientes en lo que respecta a la tecnología de producción y transformación de lyocell. La nueva entidad se quedaría como único operador mundial capaz de conceder licencias de esta tecnología en el ámbito de la tecnología «lista para producir». Por tanto, ningún otro productor podría iniciar la producción de lyocell sin suscribir un acuerdo de licencia con la nueva entidad o asumir el riesgo de un litigio en materia de patentes. En consecuencia, la competencia en el mercado de la tecnología de producción y transformación de lyocell quedaría eliminada en lo que respecta a la tecnología «lista para producir». Como consecuencia de esta situación no sólo se ralentizaría el desarrollo tecnológico<sup>195</sup> sino que además todo nuevo operador ajustaría sus iniciativas en el ámbito de la producción de fibras discontinuas de lyocell a las de la nueva entidad, lo cual impediría igualmente a cualquier nuevo operador desafiar de forma efectiva la posición dominante de la nueva entidad en el mercado de las fibras discontinuas de lyocell.

---

<sup>195</sup> Esta ralentización del desarrollo tecnológico se debería a dos factores: en primer lugar, el incentivo inmediato de la nueva entidad de invertir en desarrollo tecnológico y, por tanto, de reducir las barreras de acceso, sería menor por el problema de «parasitismo» al que podría enfrentarse con respecto al licenciatarario. Este problema de parasitismo también se da en el terreno de la competencia entre Acordis y Lenzing, pero queda contrarrestado de forma efectiva por la rivalidad tecnológica entre ambas empresas, que proporciona un estímulo para innovar. Tras la concentración, por tanto, el incentivo para innovar sería menor.

*(f) Conclusión sobre los compromisos*

268. Por las razones expuestas, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los compromisos propuestos no resuelven las dudas expuestas en su pliego de cargos y no pueden servir de base a una decisión de autorización.

## **VII. CONCLUSIÓN GENERAL**

269. Habida cuenta de todas las razones expuestas, la Comisión concluye que la concentración llevaría a la creación de una posición dominante en los mercados del EEE de fibras discontinuas de viscosa básicas, fibras discontinuas de viscosa tintadas en masa, lyocell y tecnología de producción y transformación de lyocell, así como al fortalecimiento de una posición dominante en el mercado de las fibras discontinuas de viscosa para tampones del EEE, como resultado de lo cual se obstaculizarían de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

*Artículo 1*

La operación notificada por la cual Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH adquiriría el control exclusivo de Lenzing AG a efectos de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones se declara incompatible con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE.

*Artículo 2*

El destinatario de la presente Decisión es:

**Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH**  
Schillerstraße 1  
A-4020 Linz

Hecho en Bruselas el 17/10/2001

Por la Comisión  
Mario MONTI  
Miembro de la Comisión