

Decisione della Commissione

del 17/10/2001

**che dichiara una concentrazione incompatibile con il mercato comune
e con
il funzionamento dell'Accordo SEE**

(Caso n. COMP/M.2187 – CVC/Lenzing)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'Accordo sullo spazio economico europeo ("Accordo SEE"), in particolare l'articolo 57,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 3,

vista la decisione del 22 giugno 2001 con la quale la Commissione ha iniziato il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di presentare le proprie osservazioni in merito alle obiezioni da essa formulate,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni³,

vista la relazione finale del consigliere-auditore nel presente procedimento⁴,

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU C [...] del [...] 2001, pag. [...].

⁴ GU C [...] del [...] 2001, pag. [...].

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. Il 4 maggio 2001 è stato notificato alla Commissione, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio ("regolamento sulle concentrazioni"), un progetto di concentrazione con la quale l'impresa CVC Capital Partners Group Ltd ("CVC") intende acquisire indirettamente, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del suddetto regolamento, il controllo dell'insieme dell'impresa austriaca Lenzing AG ("Lenzing") mediante acquisto di azioni.
2. Dopo aver esaminato la notificazione, la Commissione ha constatato che l'operazione progettata rientra nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni, come da ultimo modificato, e solleva seri dubbi in ordine alla sua compatibilità con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE.
3. A seguito di un esame approfondito, la Commissione è giunta alla conclusione che il progetto di concentrazione è atto a creare o rafforzare una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune e nel territorio coperto dall'Accordo SEE.

I. LE PARTI

4. CVC fornisce servizi di consulenza e di gestione a fondi di investimento. Detiene partecipazioni di maggioranza in oltre 70 imprese, tra le quali figura il gruppo Acordis⁵, che opera nel settore delle fibre sintetiche e artificiali e dei materiali speciali per applicazioni industriali, tessili, mediche e di igiene.
5. Lenzing è attiva nella commercializzazione e produzione di fibre artificiali cellulosiche per applicazioni tessili e non tessili, nei servizi di engineering e nella produzione di pellicole di plastica e di carta.

II. L'OPERAZIONE

6. Per acquisire il controllo esclusivo di Lenzing, un veicolo di acquisizione austriaco controllato da CVC, costituito con la denominazione di Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, acquisterà la partecipazione di maggioranza in Lenzing detenuta da Bank Austria. Al completamento dell'operazione, CVC intende inoltre trasferire a Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH la sua partecipazione azionaria in alcune controllate di Acordis, comprese le attività di quest'ultima riguardanti le fibre di viscosa in fiocco, il lyocell (Tencel), i filati di viscosa per uso tessile (Enka), i filati di viscosa per uso industriale (Cordenka) e gli impianti di produzione di fibre acriliche di Acordis a Kelheim (Germania) e Grimsby (Regno Unito). L'accordo vincolante di acquisto di azioni e obbligazioni convertibili del 14

⁵ Cfr. decisione della Commissione del 20 dicembre 1999 nel caso n. COMP/M.1755 – *CVC/Acordis* (cedente: Akzo Nobel), nonché decisione della Commissione del 30 giugno 1998 nel caso n. IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* e decisione della Commissione del 19 dicembre 1991 nel caso IV/M.113 – *Courtaulds/Snia*.

febbraio 2001 giungerà a scadenza e perderà validità qualora l'operazione progettata non abbia ottenuto la necessaria autorizzazione entro il [...]*

III. LA CONCENTRAZIONE

7. CVC intende acquisire indirettamente il controllo dell'insieme dell'impresa Lenzing. L'operazione notificata costituisce quindi una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

8. Il fatturato totale realizzato a livello mondiale dalle imprese interessate è superiore a 5 miliardi di euro (nel 2000, [...] milioni di euro per CVC e [...] milioni di euro per Lenzing). Ciascuna delle imprese realizza individualmente nella Comunità un fatturato superiore a 250 milioni di euro (nel 2000, [...] milioni di euro per CVC e [...] milioni di euro per Lenzing), ma le imprese non realizzano oltre i due terzi del loro fatturato totale nella Comunità all'interno di un solo e medesimo Stato membro⁶. L'operazione notificata ha quindi dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni e costituisce inoltre un caso oggetto di cooperazione nel quadro dell'Accordo SEE, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera c), del protocollo 24 dell'accordo medesimo.

V. PROCEDURA

9. Il 30 maggio 2001 le parti hanno proposto impegni ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni al fine di ottenere l'autorizzazione dell'operazione notificata nella prima fase della procedura. In conseguenza di tale proposta di impegni, il periodo di esame preliminare di cui all'articolo 10, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni è stato prorogato da un mese a sei settimane.
10. Il 22 giugno 2001 la Commissione ha deciso di iniziare il procedimento ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni.
11. Il 9 agosto 2001 la Commissione ha trasmesso alla parte notificante una comunicazione a norma dell'articolo 18 del regolamento sulle concentrazioni e del protocollo 21 dell'Accordo SEE ("la comunicazione delle obiezioni"). Dopo aver ottenuto accesso al fascicolo della Commissione in data 13 agosto 2001, la parte notificante ha presentato, il 29 agosto 2001, una risposta congiunta di CVC, Acordis e Lenzing alla comunicazione delle obiezioni ("la risposta"). Il 21 agosto 2001 CVC ha comunicato al consigliere-auditore della Commissione la sua intenzione di rinunciare al diritto a un'audizione formale. L'11 settembre 2001 la Commissione ha trasmesso informazioni aggiuntive alla parte notificante, con le quali riepilogava alcuni elementi di fatto contenuti nel fascicolo. Con lettera del 17 settembre 2001 ("la lettera"), la

* Le parti del presente testo racchiuse tra parentesi quadre e contrassegnate da un asterisco corrispondono a modifiche od omissioni volte ad impedire la divulgazione di informazioni riservate.

⁶ Il fatturato è calcolato conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni ed alla comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25).

Il documento è reso pubblico ai soli fini di informazione e non costituisce una pubblicazione ufficiale

parte notificante ha presentato ulteriori osservazioni in merito alle suddette informazioni aggiuntive.

12. Il 25 settembre 2001 la parte notificante ha proposto impegni intesi ad eliminare i problemi di concorrenza identificati dalla Commissione nella comunicazione delle obiezioni. Tali impegni sono descritti ed esaminati più avanti (paragrafi 254 e seguenti).

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

A. MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

(1) Osservazioni preliminari

13. La concentrazione notificata riguarda il settore delle fibre, in particolare la produzione e la commercializzazione di fibre sintetiche e artificiali per applicazioni tessili e non tessili (queste ultime sono anche dette prodotti “non tessuti” o “non filati”). Sebbene Acordis operi in diversi segmenti legati alle fibre⁷, l’unico in cui sono presenti sovrapposizioni sotto il profilo della concorrenza è il settore delle fibre cellulosiche, in particolare le fibre di viscosa in fiocco e le fibre di lyocell in fiocco. L’operazione darebbe vita al maggiore fornitore di tali fibre a livello mondiale. Poiché secondo le parti interessate alla concentrazione il mercato del prodotto comprende tutti i generi di fibre in fiocco, naturali, sintetiche e cellulosiche (ma non le fibre elementari continue), i paragrafi seguenti, riguardanti la classificazione delle fibre, intendono illustrare il contesto di cui trattasi.

(a) Distinzione tra fibra in fiocco e filato continuo multibava

– Fibra in fiocco

14. La fibra in fiocco rappresenta circa il 70% della domanda mondiale di fibre ed è tradizionalmente usata nelle applicazioni tessili. Le fibre naturali (con l’eccezione della seta), siano esse di origine animale o vegetale, sono fibre in fiocco, cioè fibre di lunghezza limitata. Il cotone e la lana, per esempio, che sono le due fibre naturali in fiocco più diffuse, sono caratterizzate da una lunghezza rispettivamente di 40 mm e 70-80 mm circa. Le fibre in fiocco o vengono filate e successivamente tessute o lavorate a maglia per applicazioni tessili, oppure vengono usate in forma non filata (“non tessuta”), per esempio – tradizionalmente – come feltri o materiale d’imbottitura per cuscini, trapunte, ecc., ma di recente in una gamma ancora più vasta di applicazioni.
15. Le fibre sintetiche e artificiali sono state sviluppate in modo da imitare, ma anche esaltare, le proprietà delle fibre naturali. Si distinguono due tipi di tali fibre: le fibre artificiali cellulosiche (viscosa e lyocell), ottenute dalla pasta di legno, e le fibre sintetiche (poliestere, polipropilene, poliammide e acrilico), di norma prodotte su

⁷ Le principali attività di Acordis nel settore del filato continuo multibava sono: il filato di viscosa per uso tessile, il filato di viscosa per uso industriale, il filato di acetato per uso tessile, il filato di poliestere e il filato di poliammide per uso industriale. Acordis opera anche nel settore delle fibre acriliche in fiocco e delle fibre di carbonio per uso industriale. Poiché non sollevano problemi sotto il profilo della concorrenza, questi ultimi prodotti non sono presi in ulteriore considerazione.

base termoplastica. Le fibre sono estruse in fasci e successivamente tagliate e trasformate in fibre in fiocco.

– *Filato continuo multibava*

16. Rispetto alla fibra in fiocco, il filato continuo multibava (sintetico e artificiale) è prodotto mediante un procedimento e con impianti completamente differenti, presenta caratteristiche e proprietà distinte ed è inoltre destinato ad applicazioni diverse. Sebbene in linea di principio si ottenga dalla stessa materia prima cellulosica o sintetica delle fibre artificiali e sintetiche in fiocco, il filato continuo multibava è estruso in un unico filo continuo e avvolto attorno a una bobina e può essere lungo diversi chilometri. I criteri relativi alla qualità del materiale grezzo prima dell'estrusione sono molto più severi (assenza di irregolarità e impurità) e i quantitativi prodotti sono notevolmente inferiori rispetto al settore delle fibre in fiocco; di conseguenza, il filato continuo è molto più costoso⁸. Un'applicazione principale del filato continuo di viscosa è, per esempio, il rinforzo dei pneumatici automobilistici, per il quale la resistenza del filato di fibre di viscosa in fiocco sarebbe di gran lunga insufficiente.

– *Prassi della Commissione*

17. In decisioni precedenti⁹ la Commissione ha constatato che le fibre in fiocco e il filato continuo multibava appartenevano a mercati del prodotto diversi e questa distinzione non è stata contestata dalla parte notificante. Inoltre, non esistono sovrapposizioni orizzontali tra le parti nel settore del filato continuo: soltanto il gruppo Acordis è attivo nella produzione di diversi tipi di filato continuo artificiale cellulosico e sintetico.

(b) Distinzione in base al settore di applicazione e al tipo di fibra

18. In precedenti decisioni nel settore delle fibre, la Commissione ha operato un'altra distinzione fondamentale in base al settore di applicazione, riscontrando che le fibre per applicazioni tessili, per applicazioni industriali e per rivestimenti del suolo (tappeti) appartenevano a mercati del prodotto distinti¹⁰. Su tali mercati, la Commissione ha inoltre constatato che la distinzione andava fatta considerando le singole fibre¹¹. Questo è anche l'indirizzo seguito nella disciplina degli aiuti all'industria delle fibre sintetiche del 1996¹².

⁸ A titolo di esempio, cfr. la seguente citazione tratta da un documento interno delle parti: [...]*

⁹ Cfr. decisione della Commissione del 30 giugno 1998 nel caso IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds* e a.

¹⁰ Cfr. decisione della Commissione del 30 settembre 1992 nel caso IV/M.214 – *DuPont/ICI* e a.

¹¹ Per esempio, nei mercati del filato continuo per uso tessile distinguendo la viscosa e l'acetato (decisione della Commissione del 19 dicembre 1991 nel caso IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* e decisione della Commissione del 30 giugno 1998 nel caso IV/M.1182 – *Akzo Nobel/Courtaulds*), il poliestere e il poliammide (decisione della Commissione del 3 febbraio 1994 nel caso IV/M.399 – *Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser*), il poliestere e la viscosa (decisione della Commissione del 10 febbraio 1995 nel caso IV/M.533 – *TWD/Akzo Nobel/Kuagtextil*); sui mercati delle fibre per tappeti, distinguendo le fibre

(c) Definizione del mercato del prodotto proposta dalle parti

19. Secondo le parti, il mercato rilevante del prodotto non comprende soltanto le fibre cellulosiche in fiocco, ma tutte le fibre artificiali in fiocco (cellulosiche e sintetiche) e le fibre naturali. Le parti sostengono che sussiste un grado elevato di sostituibilità tra le diverse categorie di fibre, in particolare tra cotone, viscosa e poliestere.

(2) Metodologia

20. La Commissione ha condotto un'indagine di mercato approfondita, che ha riguardato sia i clienti diretti delle parti sia i loro acquirenti a valle, nonché le parti stesse e i loro concorrenti. Ha ricevuto osservazioni da oltre 100 operatori consultati, i quali sono in gran parte clienti diretti delle parti. L'indagine di mercato ha permesso alla Commissione di effettuare un'analisi della situazione sia sul versante della domanda sia sul versante dell'offerta, al fine di stabilire se sia necessario o meno operare le seguenti distinzioni:

- una distinzione tra le fibre artificiali cellulosiche in fiocco (viscosa e lyocell), le fibre sintetiche in fiocco (in particolare il poliestere e il polipropilene), e le fibre naturali (in particolare il cotone),
- una distinzione tra i diversi tipi di fibre artificiali cellulosiche in fiocco (viscosa e lyocell),
- ulteriori distinzioni in funzione del settore di applicazione e tra categorie di acquirenti.

21. La Commissione ha anche esaminato numerose informazioni sui volumi di vendita delle parti e sui prezzi praticati nell'arco di diversi anni e ha effettuato un'analisi della correlazione dei prezzi e dell'elasticità rispetto al prezzo.

22. Le fibre che, secondo la parte notificante, costituiscono i sostituti più vicini per le fibre artificiali cellulosiche in fiocco sono il cotone, il poliestere e il polipropilene (quest'ultimo in misura molto più limitata, principalmente nel settore dei non tessuti). Il ragionamento della Commissione relativo alla definizione dei mercati del prodotto rilevanti si concentrerà quindi sulla sostituibilità tra tali fibre e le fibre di viscosa e di lyocell in fiocco, nonché sulla sostituibilità tra questi due ultimi tipi di fibre.

– *Osservazioni delle parti*

- Tasso di risposta degli acquirenti

poliammidiche (nylon) e polipropileniche (decisione della Commissione 93/9/CEE del 30 settembre 1992 nel caso IV/M.214 – *DuPont/ICI*, GU L 7 del 13.1.1993, pag. 13).

¹² GU C 94 del 30.3.1996; comunicazione della Commissione relativa alla proroga del periodo di validità, GU C 24 del 29.1.1999, pag. 18.

23. Nella risposta¹³, le parti affermano che il tasso di risposta all'indagine di mercato della Commissione è ben inferiore al 50% e gli elementi contenuti nel fascicolo non rappresentano necessariamente la reazione più ampia del mercato.
24. Dopo aver esaminato questo argomento, la Commissione ribadisce che i risultati dell'indagine di mercato costituiscono dati fattuali attendibili per la valutazione dell'operazione notificata. Il tasso di risposta dei clienti diretti delle parti nel SEE, i quali rivestono importanza cruciale per la valutazione degli effetti dell'operazione notificata sul mercato europeo, è ben superiore al 50% sia in termini assoluti sia in percentuale dei volumi di vendita delle parti. Va altresì rilevato che nell'indagine di mercato della Commissione sono stati interpellati acquirenti di piccole e di grandi dimensioni in tutti i settori di attività pertinenti delle parti. I risultati si possono quindi considerare rappresentativi. Il tasso di risposta più modesto degli acquirenti situati al di fuori del SEE e degli acquirenti a valle, compresi nell'indagine di mercato a titolo puramente complementare, non incide sulla rappresentatività dell'indagine della Commissione¹⁴.

-- Metodologia di applicazione del test SSNIP

25. Nella lettera¹⁵, la parte notificante afferma che la Commissione avrebbe commesso un errore fondamentale nell'applicare il test SSNIP¹⁶ e che l'impostazione adottata dalla Commissione nei punti 8-15 del questionario distribuito agli acquirenti nella seconda fase d'indagine sarebbe inesatta¹⁷. Secondo la parte notificante, i risultati di tale test

¹³ Paragrafo 2.4. La stessa affermazione figura anche nella lettera (pag. 3), nella quale la parte notificante rileva anche un presunto "raddoppio". La Commissione ribadisce che la sua valutazione dell'indagine di mercato non è gonfiata da un doppio conteggio.

¹⁴ Va rilevato che dei nominativi dei clienti indicati dalle parti (nella risposta si afferma siano più di 300), un numero significativo non ha potuto essere consultato nell'indagine di mercato della Commissione in quanto i dati forniti, in particolare i numeri di fax, non erano esatti. Pur avendo tempestivamente richiamato l'attenzione delle parti su questo aspetto, la Commissione non ha ricevuto informazioni corrette.

¹⁵ Paragrafi 2.2 (terzo trattino), 2.16 e segg. e paragrafo 3.11.

¹⁶ SSNIP: *Small but significant, non-transitory increase in price* (piccolo ma significativo incremento non transitorio del prezzo).

¹⁷ Al punto 8 del questionario distribuito agli acquirenti nella seconda fase d'indagine si legge:

"8. (1) Per la fabbricazione dei prodotti (gruppi) summenzionati, realizzati con fibre di viscosa in fiocco, se il prezzo della fibra di viscosa in fiocco dovesse subire un aumento permanente **del 5%**,
a) sostituireste il 100% della VSF con altri tipi di fibre,
b) ridurreste la percentuale di VSF nella mischia,
c) cessereste la fabbricazione di questo prodotto,
d) non introdurreste alcuna modifica?

(2) In quale misura tale provvedimento ridurrebbe il vostro consumo totale di VSF?

(3) Nel caso in cui decideste di non utilizzare altri tipi di fibre, di non ridurre la percentuale di VSF e di non cessare la produzione, in quale misura aumenterebbe il prezzo dei vostri prodotti a base di VSF?"

Il punto 9 ripete il quesito del punto 8, ma con un aumento dei prezzi del 10%.

Il punto 10 ripete il quesito del punto 8 per i prodotti o gruppi di prodotti realizzati con il lyocell.

Il punto 11 ripete il quesito del punto 10, ma con un aumento dei prezzi del 10%.

ipotetico sono soggettivi, inevitabilmente arbitrari e inattendibili. Essa sostiene che i quesiti rivolti dalla Commissione ai clienti delle parti non precisano che l'incremento del prezzo di una fibra dipenderebbe dal prezzo di altre fibre e non specificano un orizzonte temporale in cui potrebbe avere luogo la sostituzione; a suo parere, un periodo adeguato è di almeno un anno. Ha inoltre affermato che i questionari non prevedono la possibilità di una riduzione del volume della produzione a base di viscosa o lyocell. La parte notificante sostiene infine che la Commissione avrebbe dovuto richiedere dati empirici sulla misura in cui gli acquirenti hanno ridotto il loro consumo di viscosa e lyocell in passato in risposta a variazioni permanenti dei prezzi relativi tra viscosa e lyocell ed altre fibre.

26. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione ribadisce che la sua indagine di mercato, in particolare i questionari trasmessi ai clienti delle parti durante la seconda fase d'indagine, costituisce una base attendibile ed oggettiva per la definizione dei mercati rilevanti del prodotto e per la valutazione dell'operazione notificata sotto il profilo della concorrenza. L'applicazione del test SSNIP nel presente caso è conforme alla prassi consolidata della Commissione¹⁸. In particolare, va rilevato che il test SSNIP è per definizione di natura ipotetica. In generale, si ipotizza un incremento permanente dei prezzi, escludendo così dal test eventuali fluttuazioni transitorie dei prezzi. Di conseguenza, i quesiti della Commissione si riferiscono esplicitamente ad incrementi "permanenti" dei prezzi. Indicare un periodo concreto per il passaggio ad altre fibre sarebbe stato arbitrario, e le parti non hanno addotto alcun motivo per cui, a loro parere, un periodo di "almeno un anno" sarebbe adeguato.
27. Inoltre, ciascuno dei quesiti contestati rivolti ai clienti delle parti precisa che gli ipotetici incrementi di prezzo delle fibre di viscosa in fiocco o del lyocell andavano considerati nel contesto dell'esistenza di fibre alternative; la Commissione ha esplicitamente chiesto se gli acquirenti "sostituirebbero la VSF con altri tipi di fibre" o "passerebbero dalla VSF o dal lyocell ad un altro tipo di fibra"¹⁹. Da quanto precede risulta evidente che l'indagine di mercato della Commissione si riferisce ad ipotetiche differenze dei prezzi *relativi* tra le fibre di viscosa in fiocco, il lyocell ed altri tipi di fibre. Si noti inoltre che i quesiti si riferiscono a un incremento dei prezzi solo in relazione alle VSF o al lyocell, il che rende evidente, insieme ai riferimenti ad altre fibre, che i prezzi di queste ultime sono considerati stabili.
28. Contrariamente a quanto asserito dalle parti, i questionari della Commissione comprendono una domanda riguardante un'eventuale riduzione del volume di produzione a base di viscosa e lyocell. È stato chiesto agli acquirenti in quale misura

Al punto 15 si legge: "In generale e nel caso di un incremento permanente dei prezzi del 5-10% passereste (del tutto o in parte) dalla VSF o dal lyocell ad un altro tipo di fibra e in che misura tale cambiamento ridurrebbe il vostro consumo di VSF o lyocell?"

¹⁸ Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5 (paragrafo 17).

¹⁹ Cfr. nota 17. Va rilevato che il punto 15 indicava anche possibilità di sostituzione concrete, per esempio "dalle VSF al lyocell" o "dal lyocell alle VSF".

ridurrebbero il consumo totale di VSF o di lyocell, a seconda del caso, in risposta a un incremento dei prezzi²⁰.

29. La Commissione rileva infine che la sua valutazione non si basa soltanto su un'analisi in prospettiva di un ipotetico futuro passaggio ad altre fibre, ma anche su dati empirici relativi al comportamento del mercato nel passato. Infatti, l'analisi della correlazione dei prezzi effettuata dalla Commissione (cfr. infra, in particolare paragrafi 72 e segg.) mirava a determinare la struttura dei fenomeni di sostituzione nel passato, in base a dati empirici forniti dalle parti stesse. (Si noti che le obiezioni sollevate dalle parti riguardo l'applicazione ai dati relativi al passato di tecniche statistiche quali la correlazione – esaminata al paragrafo successivo – non sono coerenti con la loro insistenza nella lettera sull'uso di dati relativi al comportamento passato, i quali, com'è ovvio, devono essere analizzati per risultare utili.)

-- Uso dei dati di correlazione

30. Nella risposta²¹, le parti esprimono infine il parere che nella comunicazione delle obiezioni la Commissione abbia dato eccessivo rilievo ai dati di correlazione anziché ai casi di effettiva sostituzione. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione non condivide il parere delle parti e commenterà più avanti l'uso dei dati di correlazione nonché la questione del passaggio ad altre fibre (cfr. paragrafi 78-79 e 110-114).

(3) Distinzione di base tra fibre di viscosa in fiocco, fibre di lyocell in fiocco, cotone, poliestere e polipropilene

31. L'indagine di mercato ha rivelato che occorre operare una distinzione di base tra fibre di viscosa in fiocco, fibre di lyocell in fiocco, cotone, poliestere e polipropilene.

(a) Sostituibilità sul versante della domanda

32. Perché due prodotti possano essere considerati sostituibili, il cliente diretto deve constatare che esiste una possibilità realistica e razionale di reagire, per esempio, ad un piccolo ma significativo incremento non transitorio del prezzo di un prodotto passando all'altro prodotto in un periodo di tempo relativamente breve. Ciascun prodotto deve essere un'alternativa ragionevole per l'altro in termini economici e tecnici²². Pur ammettendo che i diversi tipi di fibre siano limitatamente intercambiabili, la sostituibilità sul versante della domanda tra fibre artificiali cellulosiche ed altre fibre, e tra i due principali tipi di fibre cellulosiche (viscosa e lyocell), non è sufficiente per concludere che esse appartengono allo stesso mercato del prodotto. Questi risultati sono confermati dall'indagine di mercato.

²⁰ Punti 8(2), 9(2), 10(2) e 11(2) del questionario distribuito agli acquirenti nella seconda fase della procedura (cfr. nota 17).

²¹ Paragrafi 2.2 (terzo trattino), 2.16 e segg., e paragrafo 3.11.

²² Cfr. decisione della Commissione 93/9/CEE, del 30 settembre 1992, nel caso n. IV/M.214 – *DuPont/ICI*, GU L 7 del 13.1.1993, pag. 13 (paragrafo 23); cfr. anche comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5 (paragrafi 15, 17).

– *Fibra di viscosa in fiocco*

-- Caratteristiche distintive del prodotto

33. La fibra di viscosa in fiocco (“VSF”) è un prodotto che presenta caratteristiche molto specifiche, che la distinguono da tutte le altre fibre. Nel contesto dell’indagine di mercato condotta dalla Commissione, numerosi acquirenti hanno posto in rilievo tali caratteristiche. La principale proprietà della VSF è il suo elevato potere di assorbimento dell’umidità associato a un’elevata capacità di ritenzione dei liquidi, che superano la capacità di assorbimento di tutte le altre fibre considerate come vicini sostituti dalla parte notificante, cioè il cotone, il poliestere e il polipropilene. Questa proprietà rende la VSF idonea ad una grande varietà di applicazioni, sia nel settore tessile (per il comfort) sia nel settore dei non tessuti (prodotti per la casa, applicazioni mediche e di igiene, prodotti per la cura personale e applicazioni industriali, quali filtri o materiale di rinforzo interno per il cuoio sintetico)²³.
34. Una caratteristica che distingue la VSF dal poliestere e dal polipropilene è la sua biodegradabilità, un fattore rilevante soprattutto nel settore dei non tessuti monouso. Rispetto al cotone, la morbidezza e il drappeggio della VSF rivestono particolare importanza nel settore tessile²⁴. Inoltre, la VSF presenta particolari caratteristiche di tintura che la distinguono, sia nel settore tessile sia nelle applicazioni non tessili, dal cotone e dal poliestere.
35. D’altro canto, la VSF presenta anche caratteristiche distintive che ne limitano l’impiego in taluni settori. Per esempio, l’elevato allungamento e la bassa tenacità della VSF allo stato bagnato la rendono inadatta al lavaggio in lavatrice nel suo stato puro. Grazie alla buona lavorabilità, la VSF è un materiale comune nelle mischie, sia con il cotone sia con il poliestere, le quali permettono di sfruttare le proprietà e ridurre al minimo gli svantaggi di ogni singola fibra. Ciò si può considerare di per sé un’indicazione del carattere distintivo della VSF, in particolare se si tiene conto del fatto che è più costosa²⁵ delle altre fibre: se l’uso di VSF non apportasse un valore aggiunto ai prodotti, non sarebbe utilizzata, dato il prezzo più elevato.

-- Anelasticità della domanda

36. Dall’indagine di mercato condotta dalla Commissione emerge che la sostituibilità sul versante della domanda tra VSF ed altre fibre è insufficiente per poterle includere nello stesso mercato del prodotto rilevante. Infatti, la maggioranza degli acquirenti interpellati ha dichiarato di non essere affatto in grado di sostituire la VSF nei propri prodotti. Secondo le risposte fornite, alcuni acquirenti dovrebbero cessare la fabbricazione del prodotto in questione e la stragrande maggioranza non introdurrebbe modifiche in risposta ad un aumento del 5-10% del prezzo della VSF. I motivi più comuni per non cambiare fibra sono le caratteristiche specifiche della VSF e i requisiti fissati dagli acquirenti a valle.

23 Ciò è confermato dal seguente passaggio contenuto in un documento interno presentato da CVC: [...]*

24 Ciò è confermato dal seguente passaggio contenuto in un documento interno presentato da CVC: [...]*

25 [...]*

37. Nella risposta²⁶, le parti sostengono che la maggioranza degli acquirenti (52%) ha affermato che ridurrebbe i volumi in risposta ad un piccolo incremento non transitorio del prezzo, che la reazione del 18% degli acquirenti dipenderebbe dalle condizioni di mercato e che solo il 24% ha dichiarato che non cambierebbe fibra né ridurrebbe i volumi di produzione. Le parti sostengono inoltre che andrebbe dato maggior peso ai casi di effettiva sostituzione²⁷.
38. Dopo aver considerato questi argomenti, la Commissione ribadisce le sue conclusioni iniziali, tratte dai risultati dell'indagine di mercato. In primo luogo, va rilevato che la metodologia seguita dalle parti per il calcolo delle cifre è incoerente, in quanto non opera una distinzione tra le risposte ai questionari distribuiti dalla Commissione nella prima e nella seconda fase dell'indagine, il che inevitabilmente raddoppia le risposte di alcuni acquirenti che hanno compilato entrambi i questionari. Inoltre, i quesiti rivolti agli acquirenti nella prima e nella seconda fase presentavano differenze sostanziali e non possono essere valutati congiuntamente²⁸. Va altresì rilevato che, poiché nella risposta le parti indicano solo valori percentuali ed omettono sia le cifre assolute sia i riferimenti precisi al fascicolo della Commissione, la Commissione non è in grado di verificare tali cifre. La Commissione non può pertanto fare affidamento sulle cifre indicate dalle parti per la valutazione dell'operazione notificata e rimanda alla propria analisi dei volumi di sostituzione di cui al paragrafo 40.
39. In secondo luogo, per quanto riguarda i casi di effettiva sostituzione (completa e parziale) menzionati dalle parti, la Commissione non nega che taluni acquirenti cambierebbero fibra. Va tuttavia rilevato che si tratta di esempi isolati e non rappresentativi della reazione generale del mercato, emersa dall'indagine di mercato della Commissione²⁹.
40. Inoltre, in base al documento, da cui sono stati omessi i nominativi, che riepiloga il comportamento atteso dei clienti in caso di un piccolo incremento permanente dei prezzi del 10%³⁰, la Commissione ha ponderato le risposte degli acquirenti all'indagine di mercato in funzione dei singoli quantitativi di fibre acquistati da ogni cliente nel 2000. Il risultato di quest'analisi è che l'effetto di un incremento del 10% del prezzo della VSF sulle vendite di fibre delle parti a tali clienti rimarrebbe inferiore al 5% in termini di calo delle vendite dovuto al passaggio ad altre fibre³¹, il che conferma pienamente il parere della Commissione, secondo cui la sostituibilità

²⁶ Paragrafo 2.5 e segg., in particolare paragrafo 2.7.

²⁷ Paragrafo 2.18 e appendici 6 e 7.

²⁸ La valutazione dei questionari è esaminata, per esempio, ai paragrafi 40 e 188.

²⁹ I casi indicati dalle parti nella risposta (appendici 6 e 7) rappresentano meno del 10% dell'insieme dei loro clienti.

³⁰ Le informazioni sono state rese disponibili alle parti in data 11 settembre 2001 (cfr. paragrafo 10).

³¹ Le cifre indicano il calo del volume di vendita dovuto al passaggio ad altre fibre rispetto al volume totale delle vendite ai clienti che hanno risposto al questionario. Il campione di acquirenti che hanno risposto è altamente rappresentativo, in quanto costituisce ben oltre il 50% delle vendite totali delle parti nel SEE. La Commissione ha anche posto un altro quesito sul passaggio ad altre fibre nella prima fase della procedura; poiché include esplicitamente una stima delle reazioni degli acquirenti a valle, le risposte sono esaminate nella valutazione delle pressioni concorrenziali di cui ai paragrafi 187-190. Anche la questione della riduzione del volume dovuta alla cessazione della produzione è esaminata in tale contesto.

sul versante della domanda tra VSF e altre fibre è insufficiente per poterle includere nello stesso mercato del prodotto rilevante.

41. Nella lettera, la parte notificante sostiene che nel valutare l'effetto di sostituzione la Commissione non ha tenuto conto dei clienti che hanno espresso l'intenzione di ridurre o di cessare la fabbricazione di prodotti a base di VSF in caso di un incremento del prezzo della VSF o del lyocell del 5-10%.
42. Dopo aver esaminato questo argomento, la Commissione ribadisce che i clienti che hanno espresso l'intenzione di cessare o di ridurre la produzione a base di VSF non fanno parte della stessa categoria di quelli che passerebbero ad altre fibre. Se da un lato i clienti che dichiarano che cambierebbero fibra si possono teoricamente considerare un indizio di un mercato del prodotto più ampio, qualora la sostituzione avvenga in misura sufficiente a rendere non redditizio un incremento dei prezzi del 5-10%, dall'altro lato i clienti che affermano che cesserebbero o ridurrebbero la produzione indicano esattamente l'opposto in termini di definizione del mercato del prodotto. Infatti, questi ultimi clienti rivelano, per la natura stessa delle loro risposte, di dipendere fortemente da un tipo specifico di fibra e di non essere in grado di sostituirla persino in caso di un notevole incremento non transitorio del prezzo.

-- Andamento del consumo a lungo e a breve termine

43. La parte notificante segnala un andamento a lungo termine del consumo di fibre in fiocco da cui risulta, per esempio, un calo del consumo di VSF in seguito al picco registrato intorno al 1970. Essa raffronta questo fenomeno al forte aumento del consumo di poliestere ed al crescente consumo di altre fibre sintetiche, come il polipropilene³².
44. La Commissione rileva, tuttavia, che il calo del consumo di VSF³³, che in ogni caso è rallentato in misura significativa in Europa durante gli anni novanta, non dimostra di per sé la sostituibilità della VSF con altri tipi di fibre in fiocco. Al contrario, è la capacità della VSF di trovare nuovi settori di applicazione, quale il fiorente settore dei non tessuti³⁴, che va considerata come un'indicazione della sua peculiarità rispetto a tutte le altre fibre e della sua insufficiente sostituibilità con queste ultime.

³² Attualmente la viscosa rappresenta circa il [$<5\%$]* del consumo totale mondiale di fibre in fiocco (insieme al lyocell [$1500-1700$]* kt annue [...]*), ma l'importanza relativa della viscosa nel SEE è pari al doppio ([$<10\%$]*), mentre l'uso del cotone è notevolmente inferiore rispetto ad altre aree geografiche ([$<40\%$]* nel SEE, [$<60\%$]* a livello mondiale). Per il poliestere le percentuali sono: [$<25\%$]* nel SEE, [$<25\%$]* a livello mondiale; per il polipropilene: [$<15\%$]* nel SEE, [$<10\%$]* a livello mondiale.

³³ Questo calo è in larga misura dovuto alla riduzione del consumo di VSF nel settore tessile (a sua volta dovuta al calo generale della produzione tessile europea). Per quanto riguarda le diverse percentuali di consumo nell'industria tessile e nel settore dei non tessuti, cfr. paragrafi 145-148.

³⁴ Si noti, per esempio, il crescente impiego di VSF nei prodotti non tessuti monouso (salviette, camici chirurgici, batuffoli di ovatta, compresse per medicazioni) in cui la stessa VSF ha sostituito le garze e i tessuti di cotone (prevalentemente non monouso).

Se la VSF, in genere più costosa delle altre fibre³⁵, fosse effettivamente intercambiabile con tali fibre, essa sarebbe stata interamente sostituita³⁶.

45. Inoltre, la sostituzione di una fibra con un'altra è spesso indotta da importanti sviluppi tecnologici e non si può considerare come un'indicazione di una generica e sufficiente sostituibilità tra le fibre. Anche in questo caso, ciò è particolarmente evidente nel settore dei non tessuti. Per esempio, l'uso di VSF nei pannolini per neonati è praticamente cessato, a causa di importanti modifiche del prodotto stesso, per esempio la fabbricazione di pannolini multistrato e lo sviluppo di polimeri superassorbenti. Per quanto riguarda l'industria tessile, le nuove tecnologie di filatura e di finissaggio, insieme allo sviluppo di nuovi materiali sintetici o cellulosici, possono incidere in modo significativo sull'uso e sul consumo di fibre. Tuttavia, l'impiego di altre fibre in prodotti sostanzialmente modificati non può essere considerato indicativo dell'esistenza di un mercato del prodotto comprendente entrambi i tipi di fibra.
46. Nella risposta³⁷, le parti negano che si siano verificati nuovi importanti sviluppi nelle tecnologie di filatura e di finissaggio negli ultimi anni.
47. Dopo aver esaminato questa osservazione, la Commissione conferma invece che si sono verificati importanti sviluppi tecnologici nel settore delle fibre cellulosiche in passato e se ne possono verificare in futuro, i quali producono effetti significativi sulla lavorabilità delle fibre e quindi sul consumo di fibre. La Commissione rileva gli sviluppi del prodotto delle parti stesse, per esempio una fibra di lyocell non soggetta a fibrillazione, nonché la cooperazione delle parti con imprese di filatura e di tintura in materia di trattamento del lyocell. Inoltre, non tutte le qualità di fibre sono ugualmente idonee alla filatura a rotore OE³⁸. Persino in assenza di importanti sviluppi tecnologici, l'uso di fibre diverse in prodotti sostanzialmente modificati non può essere considerato indicativo dell'esistenza di un mercato del prodotto comprendente entrambi i tipi di fibra.

35 Cfr. nota 25.

36 Cfr. anche i risultati dell'analisi della correlazione dei prezzi della Commissione (Tabella 1; paragrafi 72-74).

37 Paragrafo 2.27.

38 Dati probanti gli sviluppi tecnologici nella filatura si possono trovare nei seguenti siti web di importanti società che utilizzano la tecnologia di filatura a rotore OE ("open end"):

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

Secondo il sito Suessen, la tecnologia di filatura OE, che si basa su sviluppi degli anni sessanta e settanta, si è affermata a livello commerciale durante gli anni ottanta e in seguito sono stati introdotti notevoli miglioramenti, per esempio aumentando la velocità di filatura del 50% tra il 1983 e il 1995. Il fatto che questi sviluppi non siano affatto ininfluenti per quanto riguarda le fibre è anche indicato nel sito Suessen, in cui si afferma: "Il poliestere e le altre fibre sintetiche sono soggetti a difetti termici e meccanici, in particolare a velocità di produzione elevata." (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>).

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

Anche nel sito web di Elitex-Saurer si trovano riscontri della specificità delle fibre (o almeno della limitata idoneità della gamma di fibre) per l'impiego con determinate componenti dei filatoi, per esempio gli anelli e in particolare i rulli apritori.

48. In secondo luogo, nella risposta³⁹ le parti sostengono che nel settore dei non tessuti la VSF è soggetta a un ciclo di “espansione e contrazione”. I concorrenti ed i clienti sarebbero in grado di individuare fibre alternative meno costose non appena il loro uso finale fosse sufficientemente diffuso. Investirebbero in qualsiasi sviluppo tecnologico necessario per agevolare la sostituzione della viscosa. Secondo le parti, ciò dovrebbe dimostrare la vulnerabilità della viscosa nel settore dei non tessuti.
49. La Commissione, per contro, è del parere che gli argomenti esposti nella risposta non confutino la sua analisi. Il principale punto di disaccordo con le parti è l’interpretazione della struttura mutevole del consumo di fibre dovuta ai cambiamenti tecnologici. In proposito, la Commissione ribadisce che tali cambiamenti, efficaci solo a medio e lungo termine, non si possono considerare un’indicazione del fatto che la VSF e le altre fibre appartengono allo stesso mercato del prodotto. I cambiamenti tecnici che potrebbero permettere l’uso di fibre alternative meno costose sono per loro stessa natura caratterizzati da incertezze, e in ogni caso il loro impatto si farebbe sentire solo a medio e lungo termine. Gli attuali acquirenti di VSF, anche se sono abbastanza forti da perseguire attivamente una strategia volta a promuovere lo sviluppo tecnologico dei prodotti al fine di poter utilizzare fibre alternative meno costose, non hanno alcuna possibilità di sostituzione *prima* che si verifichino tali sviluppi tecnologici. Dall’indagine di mercato della Commissione non risulta che si possano prevedere importanti fenomeni di sostituzione della VSF greggia a breve termine dovuti ad attuali o imminenti sviluppi tecnologici⁴⁰.
50. Una considerazione analoga a quella relativa agli sviluppi tecnologici si applica riguardo ai cambiamenti della moda, con l’ovvia differenza che la moda, diversamente dagli sviluppi tecnologici, induce cambiamenti a ciclo breve nella struttura dei consumi. I tipi o le mischie di fibre utilizzate per produrre un determinato tipo di indumento possono variare di anno in anno, a seconda delle tendenze della moda. Altri tipi o mischie di fibre non sono sufficientemente sostituibili in caso di cambio di moda, in quanto i prodotti realizzati con tali fibre o

³⁹ Paragrafo 2.27.

⁴⁰ [...]*. Tuttavia, uno dei soli tre clienti citati a sostegno di questa tesi afferma esplicitamente: “Finché non saranno completate le attività di sviluppo, non è possibile fornire risposte precise al punto 16” (fascicolo della Commissione, pag. 3217. Al punto 16, cui fa riferimento il suddetto cliente, si legge: “Se il passaggio ad altri tipi o mischie non costituisce un’alternativa realistica o se tale passaggio non può avvenire in misura sufficiente a controbilanciare l’incremento del prezzo della VSF o del lyocell, indicare i motivi per cui non si effettua tale passaggio o non lo si effettua in misura sufficiente...”). Il passaggio al poliestere da parte di un altro cliente non sembra legato a questo nuovo sviluppo potenziale, in quanto è avvenuto in passato. Il terzo cliente citato “prevede due possibilità diverse”: una è il maggiore impiego di pasta di legno, l’altra il maggiore impiego di polipropilene e poliestere per sostituire “alcuni quantitativi di viscosa” (fascicolo della Commissione, pag. 572). Sebbene non sia chiaro se questo cliente si riferisca allo sviluppo summenzionato, è evidente che comunque non sostituirebbe interamente la VSF. Ai clienti citati dalle parti occorre aggiungere, inoltre, la maggioranza dei fabbricanti di salviette, i quali evidentemente non prevedono che cambiamenti del genere si verifichino nel breve o medio termine. Affermazioni come quelle sotto riportate dimostrano che la stragrande maggioranza dei fabbricanti di salviette non è a conoscenza di importanti sviluppi in grado di sostituire la VSF nel settore delle salviette nel prossimo futuro: “L’assorbimento dell’umidità è una delle funzioni più importanti dei prodotti per la pulizia della casa. Tale funzione si può garantire solo con l’impiego di VSF” (fascicolo della Commissione, pag. 4768); “Non potremmo cambiare fibra a causa delle caratteristiche del prodotto, strettamente legate alla viscosa. Non esiste alcuna fibra sostitutiva commercialmente valida per la viscosa, che presenti le stesse proprietà... Una maggiore percentuale di fibre sintetiche, quali il poliestere o il polipropilene, altererebbe in modo inaccettabile le caratteristiche del tessuto...” (fascicolo della Commissione, pag. 4332).

mischie non sarebbero considerati alla moda e quindi degni di essere acquistati. Infatti, nell'indagine di mercato della Commissione un numero significativo di acquirenti del settore tessile dichiara che la moda esercita una notevole influenza sul consumo di VSF⁴¹.

51. Nella risposta⁴², le parti sostengono che la valutazione della Commissione non tiene conto della concorrenza tra fibre basata sul rapporto qualità/prezzo. Le parti affermano inoltre che la moda è un fenomeno transitorio.
52. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione conferma la sua analisi. In primo luogo, merita rilevare che le parti stesse riconoscono che i clienti “non si limitano a valutare le differenze di prezzo tra diversi indumenti, ma esaminano l'insieme di prezzo, aspetto estetico, funzionalità, marchio, stile, ecc.” nella scelta di determinati indumenti⁴³. Secondo la Commissione, ciò conferma che la scelta della fibra non dipende primariamente da considerazioni di prezzo. In secondo luogo, la Commissione conviene con le parti sul carattere essenzialmente transitorio della moda e ritiene che questo stesso elemento confermi la sua analisi riguardo alla sostituibilità limitata tra le fibre in qualsiasi periodo osservato.
53. Si può quindi concludere che la scelta della VSF da parte degli acquirenti non dipende primariamente da considerazioni di prezzo, bensì dalle caratteristiche specifiche della VSF, dall'innovazione del prodotto e dalle preferenze dei consumatori in un determinato periodo⁴⁴. La sostituzione non può essere considerata sufficiente a rendere non redditizio il potenziale incremento dei prezzi per un ipotetico monopolista.

– *Lyocell*

54. Secondo le parti non esisterebbe un mercato specifico del lyocell. Esse sostengono che il lyocell è un prodotto ancora alla ricerca di un mercato adeguato e andrebbe considerato sostituibile con altre fibre, in particolare la VSF, ma anche con il cotone e il poliestere. Questo parere non è confermato dai risultati dell'indagine di mercato e dall'analisi della correlazione dei prezzi condotte dalla Commissione.

⁴¹ Cfr. anche *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento presentato alla International Wool Textile Organisation, 65th International Wool Conference, Cape Town, Repubblica sudafricana, aprile 1996: “*Il consumo di fibra di viscosa in fiocco è aumentato verso la fine degli anni ottanta per motivi connessi alla moda*”.

⁴² Paragrafo 2.17.

⁴³ Paragrafo 2.17 della risposta.

⁴⁴ Cfr. anche *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento presentato alla International Wool Textile Organisation, 65th International Wool Conference, Cape Town, Repubblica sudafricana, aprile 1996: “*In realtà, sembra che il variare degli impieghi finali, l'innovazione del prodotto e le preferenze dei consumatori siano i principali motivi che inducono a cambiare fibra, piuttosto che le relatività dei prezzi. (...) Tuttavia, affermare che la competitività in termini di prezzi sia inesistente, non valida di per sé, sarebbe eccessivo, mentre semplicemente non si manifesta che di fronte a forti fluttuazioni dei prezzi e ad ampie variazioni nelle relatività dei prezzi, dell'ordine del 20%*”.

55. Al contrario, la fibra di lyocell in fiocco (“lyocell”)⁴⁵ presenta caratteristiche specifiche che la distinguono chiaramente dalla VSF. Tali caratteristiche del prodotto sono, in particolare, l’alta tenacità sia allo stato bagnato sia allo stato asciutto e il ridotto restringimento in acqua, che consente di ridurre al minimo il calo di volume durante il finissaggio e il restringimento dovuto al lavaggio.
56. Il lyocell è spesso usato in mischia con altre fibre, quali la viscosa, il lino, il cotone, il poliammide o il poliestere. Finora, le sue proprietà specifiche sono state principalmente sfruttate dai fabbricanti di prodotti tessili di qualità e di marca⁴⁶, sebbene il prezzo del lyocell sia attualmente molto più elevato rispetto a qualsiasi altra fibra considerata⁴⁷. Infatti, per i jeans di lusso, che sono una delle più importanti applicazioni del lyocell, la VSF è considerata del tutto inadatta.
57. Analogamente, le applicazioni tessili permettono di illustrare il carattere distintivo del lyocell rispetto al cotone. Nonostante il prezzo notevolmente più elevato, il lyocell è usato, per esempio, in taluni tipi di jeans perché conferisce una mano e un drappeggio specifici al prodotto. La tenacità allo stato asciutto e la capacità di ritenzione dell’acqua del lyocell sono inoltre superiori a quelle del cotone.
58. Rispetto ad altre fibre sintetiche, è il carattere cellulosico a dotare il lyocell di un’eccezionale capacità di assorbimento di umidità e a determinare, nelle applicazioni tessili, l’elevato comfort che le fibre sintetiche non sono in grado di eguagliare. Inoltre, la biodegradabilità del lyocell, comune ad altre fibre cellulosiche e naturali, lo distingue nettamente da tutte le fibre sintetiche menzionate come sostituiti. La biodegradabilità è un fattore decisivo, in particolare per i prodotti non tessuti monouso, ed è stata indicata come tale nelle risposte all’indagine di mercato della Commissione.
59. Il lyocell presenta infine una caratteristica particolarissima, che non condivide con alcuna fibra tradizionale: la tendenza alla fibrillazione⁴⁸. Da un lato, questa tendenza può costituire uno svantaggio, in quanto richiede tecniche speciali di filatura e di tintura e contribuisce all’effetto di “ingrimento” dopo lavaggi ripetuti. Dall’altro, la tendenza alla fibrillazione della fibra di lyocell si può sfruttare per creare tessuti particolari, con drappeggio e mano morbida eccezionali – il cosiddetto “effetto buccia di pesca”. Nessun’altra fibra è in grado di produrre questo effetto in modo analogo.

⁴⁵ Il filato continuo di lyocell non è attualmente prodotto a livello commerciale. Pertanto, nel presente documento il termine “lyocell” si riferisce esclusivamente alle fibre di lyocell in fiocco, con l’eccezione del concetto di “tecnologia per la produzione del lyocell” (cfr. paragrafi 246-247), che si riferisce sia alla tecnologia per la produzione di fibre di lyocell in fiocco sia alla tecnologia per la produzione di filato continuo di lyocell.

⁴⁶ Va tuttavia rilevato che le stesse caratteristiche del prodotto rendono il lyocell idoneo a talune applicazioni non tessili, quali i filtri e le salviette. In tali applicazioni, come nel settore tessile, la maggiore resistenza allo stato bagnato e il minore restringimento del lyocell possono rappresentare un netto vantaggio rispetto alla VSF.

⁴⁷ Ciò vale in particolare per le applicazioni tessili, che rappresentano il [...] delle vendite di lyocell (fonte: [...]).

⁴⁸ Formazione di piccole particelle o fibrille longitudinali che si staccano parzialmente dal corpo principale della fibra.

60. Nella risposta⁴⁹, le parti sostengono che la comunicazione delle obiezioni della Commissione ignora completamente che il cotone è la principale fibra concorrente del lyocell. Secondo le parti, la Commissione avrebbe inoltre commesso un errore fattuale indicando che le altre fibre non sono in grado di riprodurre le caratteristiche specifiche del lyocell, in particolare la sua tendenza alla fibrillazione; esse citano comunicazioni dei clienti di Acordis e forniscono campioni di tessuti.
61. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione conferma la propria analisi. In primo luogo, va rilevato che il rapporto concorrenziale tra il lyocell e le altre fibre, in particolare tra il lyocell e il cotone, è stato un elemento di primo piano sia nell'indagine di mercato della Commissione sia nell'analisi della correlazione dei prezzi (cfr. paragrafo 74).
62. In secondo luogo, la Commissione rileva che gli esempi di passaggio ad altre fibre, descritti dalle parti nell'appendice 9 della risposta, non sono rappresentativi della risposta complessiva degli acquirenti all'indagine di mercato. Pur non negando che in certa misura si verifichi una sostituzione, la Commissione non considera gli esempi suddetti sufficienti per includere il lyocell in un mercato del prodotto più ampio, che comprenda altri tipi di fibre (cfr. paragrafi 63 e 67).
63. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha confermato che non sussiste una sostituibilità sufficiente sul versante della domanda tra il lyocell ed altre fibre per poterle includere nello stesso mercato rilevante. Infatti, un'ampia maggioranza degli acquirenti interpellati ha dichiarato di non essere affatto in grado di sostituire il lyocell nei propri prodotti. Secondo le risposte, alcuni acquirenti dovrebbero cessare la fabbricazione del prodotto interessato e la grande maggioranza degli acquirenti semplicemente non introdurrebbe alcuna modifica in caso di un incremento del 5-10% del prezzo del lyocell. I motivi più comuni per non cambiare fibra sono le caratteristiche specifiche del lyocell e i requisiti fissati dagli acquirenti a valle⁵⁰.
64. Nella risposta⁵¹, le parti sostengono che la Commissione dà un'interpretazione soggettiva della reazione degli acquirenti diretti di lyocell. Le parti affermano che soltanto l'11,5% degli acquirenti diretti di lyocell ha dichiarato che non cambierebbe fibra.
65. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione ribadisce le sue conclusioni iniziali, tratte dai risultati dell'indagine di mercato. In primo luogo, va rilevato che la metodologia seguita dalle parti per il calcolo delle cifre è incoerente, in quanto non opera una distinzione tra le risposte ai questionari distribuiti dalla Commissione nella prima e nella seconda fase d'indagine, il che inevitabilmente raddoppia le risposte di alcuni acquirenti che hanno compilato entrambi i questionari. Inoltre, i quesiti rivolti agli acquirenti nella prima e nella seconda fase presentavano differenze sostanziali e non possono essere valutati congiuntamente. Le parti hanno anche dato un'interpretazione erranea ad alcune risposte contenute nel fascicolo della

⁴⁹ Paragrafi 3.12 e segg.; cfr. anche appendici 5 e 9 della risposta.

⁵⁰ Questi risultati sono confermati dal seguente passaggio contenuto in un documento interno presentato da CVC: [...]*

⁵¹ Paragrafi 3.2 e segg.

Commissione che hanno incluso nella loro analisi⁵². La Commissione non può pertanto fare affidamento su tali cifre per la valutazione dell'operazione notificata.

66. Infine, per quanto riguarda i casi di effettiva sostituzione (completa e parziale) menzionati dalle parti, la Commissione non nega che taluni acquirenti cambierebbero fibra. Va tuttavia rilevato che si tratta di esempi isolati e non rappresentativi della reazione generale del mercato, emersa dall'indagine di mercato della Commissione⁵³.
67. Inoltre, in base al documento, da cui sono stati omessi i nominativi, che riepiloga il comportamento atteso dei clienti in risposta a un piccolo incremento permanente dei prezzi del 10%⁵⁴, la Commissione ha ponderato le risposte degli acquirenti all'indagine di mercato in funzione dei singoli quantitativi di fibre acquistati da ogni cliente nel 2000. Il risultato di quest'analisi è che un incremento del 10% del prezzo del lyocell avrebbe sulle vendite di fibre delle parti a tali clienti un effetto di entità intorno al 15% (per gli acquirenti del SEE) o inferiore al 10% (per gli acquirenti sia all'interno sia all'esterno del SEE) in termini di calo delle vendite dovuto al passaggio ad altre fibre⁵⁵. Tale calo delle vendite del 10-15% dovuto al cambiamento di fibra non si può considerare sufficiente a rendere non redditizio un incremento dei prezzi.
68. Ciò vale anche se si tiene conto dell'attuale situazione di eccesso di capacità, in quanto le parti potrebbero adottare una strategia di chiusura o di "tenuta in disuso" di

⁵² Paragrafi 3.3 e 3.4 della risposta. Per esempio, riguardo ai due gruppi "Sostituzione al 100% o cessazione della produzione" e "Riduzione del volume di acquisto di lyocell di oltre il 5%" nella valutazione delle parti, si può rilevare quanto segue.

- Il documento alle pagg. 3860-3875 del fascicolo della Commissione non indica se il cliente in questione cambierebbe fibra o cesserebbe la produzione.
- Almeno due dei tre documenti (pagg. 2994-2997; 3163; 3224-3225) inclusi in questi due gruppi sono risposte fornite dallo stesso cliente allo stesso questionario e quindi non vanno conteggiate due o tre volte.
- Le parti interpretano male la risposta alle pagg. 3309-3314: il cliente cita diverse categorie di prodotti, ma non per tutte cambierebbe in parte (per il 10%) fibra. In particolare, la categoria di prodotti per la quale non cambierebbe fibra è quella in cui viene utilizzato il lyocell.
- Le parti considerano indiscriminatamente i passaggi ad altre fibre in risposta a un incremento dei prezzi del 5% e a un incremento del 10%, sebbene in diverse risposte (pagg. 630-638; 723-733; 758-768; 4788-4800) i clienti distinguano questi due ipotetici incrementi di prezzo.
- Due risposte sono interpretate come se indicassero una sostituzione della fibra superiore al 5%, sebbene non sia riportata alcuna percentuale (pagg. 676-684; 485-494).
- L'analisi delle parti comprende una risposta che in realtà fornisce solo indicazioni generali e non precisa in quale caso il cliente passerebbe a un'altra fibra né in quale misura (pagg. 668-675).

⁵³ Gli esempi indicati dalle parti nella risposta (appendici 6 e 7) rappresentano meno del 10% dell'insieme dei loro clienti.

⁵⁴ Le informazioni sono state rese disponibili alle parti in data 11 settembre 2001 (cfr. paragrafo 10).

⁵⁵ Le cifre indicano il calo del volume di vendita dovuto al passaggio ad altre fibre rispetto al volume totale delle vendite ai clienti che hanno risposto al questionario. Il campione di acquirenti che hanno risposto è rappresentativo, in quanto costituisce circa il 50% delle vendite totali delle parti nel SEE. La Commissione ha anche posto un quesito analogo nella prima fase dell'indagine; poiché include esplicitamente una stima delle reazioni degli acquirenti a valle, le risposte sono esaminate nella valutazione delle pressioni concorrenziali di cui ai paragrafi 239-242.

interi impianti (o di singole linee di produzione), riducendo così i propri costi fissi. In ogni caso, potrebbero ridurre i costi variabili mediante tagli della produzione. Questi risparmi sui costi e le maggiori entrate derivanti dai prezzi più elevati sarebbero più che sufficienti a compensare la diminuzione delle entrate dovuta al passaggio ad altre fibre⁵⁶. Tagli della produzione ben superiori al 10% possono quindi risultare redditizi nel caso di un incremento dei prezzi del 10%.

(b) Sostituibilità sul versante dell'offerta

69. Non sussiste sostituibilità sul versante dell'offerta tra fibre sintetiche e fibre artificiali cellulosiche, in quanto i due tipi di fibre sono ottenuti da materie prime totalmente diverse e con processi ed impianti di produzione totalmente diversi.
70. Analogamente, sul versante dell'offerta non sussiste sostituibilità tra lyocell e VSF. Sebbene le fibre di viscosa e di lyocell siano entrambe fibre artificiali cellulosiche, il lyocell è prodotto in impianti distinti, secondo un processo di produzione totalmente diverso, un processo di filatura in solvente in cui la fibra viene formata sciogliendo direttamente la pasta di legno in un solvente organico (mentre la viscosa deve essere sottoposta a un diverso processo chimico di macerazione dell'impasto e xantogenazione che, diversamente dal processo di produzione del lyocell, comporta la formazione di un derivato e la successiva dissoluzione dello xantogenato in una

⁵⁶ Un'ipotetica situazione a concentrazione avvenuta, basata sui dati di produzione relativi al 2000, può essere usata a fini esplicativi:

Se Acordis decidesse di ridurre la produzione di Mobile e Grimsby del 15% e di mantenere in funzione un solo impianto, i costi medi di fabbricazione presso tale impianto diminuirebbero notevolmente. La riduzione dei costi medi di fabbricazione si sommerebbe quindi a qualsiasi calcolo che controbilanci i maggiori profitti di Acordis per tonnellata venduta, dovuti a un incremento del prezzo del 10%, con il calo dei profitti dovuto a una riduzione dei volumi di vendita del 15%.

Poiché si può ipotizzare che i margini di profitto di Acordis aumenterebbero ben più del 10% in seguito a un incremento dei prezzi del 10%, quest'ultimo potrebbe quindi risultare altamente redditizio per Acordis in una situazione, a concentrazione avvenuta, in cui Lenzing non costituisca più una fonte di concorrenza effettiva. (In alternativa a considerare esplicitamente Lenzing, una seconda ipotesi semplificativa in questa considerazione è che i costi di chiusura si considerino uguali a zero.)

Si può fare un'osservazione sull'aumento non proporzionale dei margini di profitto in seguito a un incremento del prezzo di vendita netto del 10%. A tal fine, si deve premettere che la Commissione non è in grado di fornire una stima precisa dei margini di profitto di Acordis in relazione al lyocell nel 2000, in quanto i costi fissi di fabbricazione e i costi variabili di produzione forniti da Acordis apparentemente non comprendono i costi di commercializzazione, distribuzione o di ricerca e sviluppo. I margini tra i costi medi di fabbricazione e il prezzo di vendita rappresentavano circa il [...] del prezzo di vendita. Un incremento del prezzo del 10% avrebbe aumentato i margini sui costi di fabbricazione di oltre il [...] e con ogni probabilità i margini di profitto sarebbero aumentati in misura ancora maggiore. (Un'analogia massimizzazione dei profitti tramite una riduzione di capacità derivante dalla chiusura di alcuni impianti e dalla maggiore utilizzazione di quelli mantenuti in funzione si potrebbe ottenere anche con la chiusura di Heiligenkreuz.)

Si noti che l'esempio della Commissione non intende fornire un calcolo esatto né una proiezione specifica. Lo scopo è soltanto di spiegare che per un ipotetico monopolista nel settore del lyocell la massimizzazione dei profitti non è necessariamente compromessa da cali delle vendite inferiori al 10%. A seconda della curva della domanda, persino un calo delle vendite molto più significativo può risultare ancora redditizio per un ipotetico monopolista.

soluzione di soda caustica prima di poter essere estrusa attraverso le filiere). Per produrre il lyocell sono necessarie apparecchiature e macchinari speciali. La tecnologia di produzione ad alta intensità di capitale rende il lyocell la fibra artificiale cellulosica in fiocco che attualmente comporta i costi di produzione di gran lunga più elevati⁵⁷. D'altro canto, la produzione di lyocell è ecologica, soprattutto rispetto alla produzione di viscosa, in quanto il solvente usato per sciogliere la cellulosa (NMMO) e l'acqua utilizzata nel processo di produzione del lyocell sono in gran parte riciclabili.

71. A parere dei concorrenti, non contestato dalla parte notificante, il passaggio dalla produzione di VSF a quella di lyocell comporta la costruzione di un impianto completamente nuovo ed è quindi possibile solo sostenendo costi significativi e in tempi considerevoli.

(c) Analisi della correlazione dei prezzi, elasticità incrociata rispetto al prezzo

72. Nel definire i mercati del prodotto rilevanti, la Commissione tiene conto dei dati quantitativi disponibili, purché si rivelino attendibili ad un esame rigoroso, per determinare la struttura dei fenomeni di sostituzione nel passato⁵⁸. Nel presente caso, la Commissione ha effettuato un'analisi della correlazione dei prezzi e dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo tra la VSF e i suoi potenziali sostituti, in base ai dati sulle vendite mensili forniti dalle parti interessate all'operazione. I dati esaminati coprono un periodo decennale compreso tra gennaio 1991 e maggio 2001. I risultati dell'analisi della Commissione confermano le conclusioni suesposte riguardo all'esistenza di mercati del prodotto distinti.

– *Analisi della correlazione dei prezzi: VSF e altri tipi di fibre*

73. L'analisi della correlazione dei prezzi è intesa a misurare la sensibilità del prezzo di un prodotto al prezzo di un presunto sostituto. Nel presente caso, lo scopo dell'analisi era di misurare il grado di pressioni concorrenziali esistenti tra VSF e altri tipi di fibre. I risultati rivelano che né nel settore tessile né in quello non tessile esiste un sufficiente grado di correlazione tra la VSF e il cotone, il poliestere o il polipropilene che consenta di concludere che tali prodotti appartengono allo stesso mercato rilevante.
74. La misura che quantifica la dipendenza generale di due serie temporali di prezzi, e quindi il grado di sostituibilità tra due prodotti, è detta coefficiente di correlazione. Per definizione, un coefficiente di correlazione positivo è compreso tra 0 e +1: tanto più alto è il grado di correlazione tra due prodotti (cioè quanto più il coefficiente di correlazione è vicino a +1), tanto più probabile è l'esistenza di un unico mercato del prodotto che li comprenda entrambi. I dati riportati nella tabella 1 indicano che non sussiste una correlazione significativa tra i prezzi della VSF e del cotone, né tra VSF e poliestere, né tra VSF e polipropilene. Persino il coefficiente più alto ($\sigma = 0,44$),

⁵⁷ Sia i concorrenti sia i clienti ritengono tuttavia che questi costi di produzione potrebbero ridursi in modo significativo una volta recuperati i considerevoli investimenti in attività di ricerca e sviluppo per questa tecnologia relativamente nuova, dal momento che il processo di produzione del lyocell di fatto prevede meno stadi di produzione rispetto a quello della viscosa.

⁵⁸ Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5 (paragrafo 39).

Il documento è reso pubblico ai soli fini di informazione e non costituisce una pubblicazione ufficiale

che esprime la correlazione tra VSF e poliestere, non è sufficiente a giustificare l'ipotesi di un unico mercato del prodotto⁵⁹.

	Cotone⁶⁰	Poliestere PB⁶¹	Poliestere PA⁶¹	Polipropilene PB⁶¹	Polipropilene PA⁶¹
VSF⁶²	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

Tabella 1: Risultati dell'analisi della correlazione dei prezzi della VSF effettuata dalla Commissione

– *Analisi dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo: VSF e altri tipi di fibre*

75. I risultati suesposti riguardo la definizione dei mercati del prodotto rilevanti sono anche confermati da un'analisi dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo. L'elasticità incrociata rispetto al prezzo misura la variazione della domanda di un determinato prodotto indotta da una variazione del prezzo di altri prodotti e quindi fornisce un'indicazione del grado di sostituibilità dei prodotti dal punto di vista della domanda. Nel presente caso, lo scopo dell'analisi era di misurare la variazione della domanda di VSF indotta da una variazione dei prezzi del cotone, del poliestere e del polipropilene. I risultati dimostrano che nel passato le fluttuazioni dei prezzi del cotone, del poliestere e del polipropilene non hanno indotto una variazione significativa della domanda di VSF e quindi indicano anch'essi l'esistenza di un mercato del prodotto distinto per la VSF.
76. Quanto maggiore è il grado di elasticità per due prodotti (cioè, quanto più alto è il coefficiente), tanto maggiore è la probabilità che esista un unico mercato del prodotto che li comprenda entrambi. In termini generali, un'elasticità incrociata rispetto al prezzo inferiore a +1 significa che i prodotti non sono sostituiti effettivi. Come risulta dalla tabella 2, l'elasticità incrociata rispetto al prezzo, per la VSF da un lato e il cotone, il poliestere e il polipropilene dall'altro, è vicina allo zero. Tali prodotti non possono quindi essere considerati sostitutivi della VSF.

VSF/Cotone	VSF/Poliestere	VSF/Polipropilene
[0,05 – 0,10]	[0,04 – 0,15]	[0,03 – 0,10]

Tabella 2: Elasticità incrociata rispetto al prezzo della VSF, calcolata dalla Commissione

⁵⁹ Questa conclusione è coerente con la prassi della Commissione. Correlazioni maggiori rispetto a quelle indicate nella tabella 1 sono state considerate insufficienti in decisioni precedenti, in quanto la Commissione ha considerato alte le correlazioni superiori a 0,80 e basse le correlazioni inferiori a 0,65. Cfr. per esempio la decisione della Commissione del 19 luglio 2000 nel caso n. COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (paragrafo 12).

⁶⁰ Fonte: risposte delle parti alla richiesta di informazioni della Commissione del 7 giugno 2001.

⁶¹ Fonte: risposte delle parti alla richiesta di informazioni della Commissione del 7 giugno 2001. Le parti hanno indicato che per il poliestere e il propilene di norma vengono fissati due tipi di prezzi al consumatore finale: prezzi bassi (PB) e prezzi alti (PA). La fonte di questi dati è PCI-Fibres & Raw Materials. Secondo PCI, PA indica il prezzo di listino o/e il prezzo corrisposto da un piccolo acquirente, mentre PB indica il prezzo effettivamente pagato da un grande acquirente.

⁶² Fonte: risposte delle parti alla richiesta di informazioni della Commissione del 7 giugno 2001.

– *Analisi della correlazione dei prezzi: VSF e lyocell*

77. I coefficienti di correlazione tra VSF e lyocell sono bassi sia per quanto riguarda il segmento (o sottomercato) tessile sia per quello non tessile del lyocell. A prescindere dal segmento (o sottomercato) della VSF esaminato, la correlazione tra lyocell e VSF è bassa, ed è compresa tra 0,08 e 0,47. Analogamente, l'analisi della correlazione tra lyocell e poliestere e tra lyocell e cotone produce coefficienti compresi tra 0,23 e 0,6; anche questi valori sono indicativi dell'esistenza di mercati del prodotto distinti⁶³.

– *La risposta delle parti*

78. Nella risposta⁶⁴, le parti affermano che la Commissione ha sopravvalutato l'importanza e l'attendibilità dell'analisi delle correlazioni anziché esaminare in modo approfondito i casi di effettiva sostituzione.

79. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione non li considera convincenti. L'uso di test econometrici e statistici è conforme alla prassi costante della Commissione, descritta nella comunicazione sulla definizione del mercato rilevante⁶⁵. Inoltre, nel definire il mercato del prodotto nel presente caso, la Commissione non si è basata primariamente sull'analisi della correlazione dei prezzi e dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo. Come già spiegato (paragrafo 72), la Commissione ha semplicemente riscontrato che i risultati di detta analisi confermano la constatazione di mercati del prodotto distinti, la quale si basa a sua volta su considerazioni in materia di sostituibilità sul versante della domanda e sul versante dell'offerta, e quindi sulla mancanza di un numero sufficiente di casi di effettiva sostituzione (cfr. paragrafi 32-71).

(d) Conclusione

80. Per i motivi suesposti, la Commissione conclude che la VSF e il lyocell non appartengono allo stesso mercato del prodotto⁶⁶, né rientrano in un mercato generale delle fibre in fiocco comprendente cotone, poliestere e polipropilene oltre alla VSF e al lyocell.

(4) Mercati del prodotto rilevanti nel comparto della fibra di viscosa in fiocco: viscosa greggia e prodotti speciali

⁶³ La Commissione non ha potuto calcolare l'elasticità incrociata rispetto al prezzo per il lyocell a causa della mancanza di dati coerenti.

⁶⁴ Paragrafi 2.2 (terzo trattino), 2.16 e segg., e paragrafo 3.11.

⁶⁵ Comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5 (paragrafo 39).

⁶⁶ Questa conclusione è coerente con la decisione della Commissione 2001/102/CE, del 19 luglio 2000, relativa all'aiuto di Stato al quale l'Austria ha dato esecuzione in favore di Lenzing Lyocell GmbH & Co KG, GU L 38 dell'8.2.2001, pag. 33 (paragrafo 52). Elementi in possesso della Commissione confermano che Lenzing all'epoca condivideva e sosteneva il parere della Commissione quanto all'esistenza di due mercati del prodotto diversi per il lyocell e la VSF.

81. L'indagine di mercato ha altresì rivelato che nel comparto della VSF si deve tenere conto di ulteriori suddivisioni. Si possono distinguere diversi mercati del prodotto rilevanti in base alle diverse proprietà e applicazioni delle fibre. In particolare, è necessario operare una distinzione tra VSF greggia e prodotti speciali, e tra questi ultimi tra VSF tinta in massa e VSF per tamponi (assorbenti igienici).

(a) Fibra di viscosa greggia

– Versante della domanda: due gruppi principali di acquirenti

82. La fibra di viscosa greggia (“VSF greggia”) è usata sia nel settore tessile (filatura) sia nelle applicazioni non tessili. Le fibre per le applicazioni tessili sono acquistate da imprese di filatura⁶⁷, mentre le fibre per i non tessuti sono in genere vendute a fabbricanti di materiale in rotoli⁶⁸.
83. Dal punto di vista della domanda, l'indagine di mercato della Commissione ha rivelato che questi due gruppi di acquirenti hanno esigenze diverse. Le fibre usate nelle applicazioni tessili presentano alcune differenze fisiche rispetto a quelle destinate alle applicazioni non tessili. Dati i requisiti specifici dei processi di produzione a valle, solo in circostanze decisamente eccezionali gli acquirenti del settore tessile possono utilizzare fibre destinate alle applicazioni non tessili e viceversa. Per motivi estetici, la VSF greggia per le applicazioni tessili è prevalentemente fornita nella versione lucida, mentre la VSF destinata alle applicazioni non tessili è di norma venduta nella versione opaca.

– Sufficiente grado di sostituibilità sul versante dell'offerta

84. Nondimeno, i risultati dell'indagine di mercato della Commissione indicano un grado di sostituibilità sul versante dell'offerta sufficiente ad includere entrambi i tipi di VSF nello stesso mercato rilevante. Le fibre per le applicazioni tessili e non tessili si possono ottenere utilizzando le stesse linee di produzione. I cinque produttori di VSF greggia attualmente attivi nel SEE⁶⁹ producono fibre per entrambi i tipi di applicazioni e possono passare agevolmente dalla VSF greggia per uso tessile a quella per applicazioni non tessili in breve tempo e senza dover sostenere costi o affrontare rischi significativi.

– Conclusione

⁶⁷ Si noti che le imprese di filatura di tipo cotoniero richiedono fibre corte, mentre quelle di filatura di tipo laniero utilizzano fibre più lunghe.

⁶⁸ I fabbricanti di materiale in rotoli producono rotoli di fibre trattate, successivamente venduti ad imprese di trasformazione che ne ricavano diversi prodotti finiti, quali salviette, prodotti per uso medico (per es. batuffoli di ovatta, camici chirurgici) o per uso tecnico (per es. filtri o supporti rivestiti per calzature, borse o per l'industria automobilistica). Vi sono alcune differenze tra i fabbricanti di materiale in rotoli, a seconda della tecnologia di produzione utilizzata e dell'uso finale cui sono destinati i prodotti.

⁶⁹ Essi sono Acordis, Lenzing, Säteri Oy in Finlandia, Svenska Rayon in Svezia e SNIACE in Spagna.

85. Nonostante le differenze presenti sul versante della domanda, che indicano l'esistenza di diversi segmenti di mercato, la Commissione conclude quindi che il mercato del prodotto rilevante non è meno ampio di un mercato della VSF greggia⁷⁰.

(b) Fibra di viscosa tinta in massa

86. Mentre la VSF greggia è venduta in stato sbiancato o bianco greggio, la specificità della VSF tinta in massa è che la tintura avviene già nel bagno dissolvente, cioè prima della formazione delle fibre mediante pressione del prodotto denso attraverso le filiere.
87. La parte notificante afferma che la VSF tinta in massa può essere sostituita dalla VSF greggia, in quanto la tintura può avvenire anche in una fase successiva del processo di produzione. L'indagine di mercato della Commissione non ha però confermato questo parere. Al contrario, i risultati dell'indagine inducono ad operare una distinzione tra VSF greggia e VSF tinta in massa.

– Scarsa sostituibilità sul versante della domanda

88. Dal punto di vista della domanda, va rilevato che l'ampia maggioranza degli acquirenti che hanno risposto al questionario della Commissione e che utilizzano fibre tinte in massa ha negato che passerebbe alla VSF greggia in caso di un piccolo incremento permanente dei prezzi della VSF tinta in massa del 5-10%. La scarsa propensione a cambiare fibra tra gli acquirenti che acquistano VSF tinta in massa è principalmente dovuta a considerazioni in materia di prezzo e qualità.
89. Gli acquirenti interpellati dalla Commissione hanno dichiarato che, rispetto alle fibre tinte in una fase più avanzata del processo di produzione, la VSF tinta in massa presenta una maggiore solidità dei colori, in particolare se esposta alla luce solare (solidità alla luce). Inoltre, gli acquirenti hanno anche affermato che per tingere le fibre nel processo di produzione a valle sono necessari considerevoli investimenti⁷¹. È stato altresì rilevato che vi sono applicazioni per le quali l'uso della VSF tinta in massa è assolutamente indispensabile, in particolare i panni colorati per la pulizia della casa e alcuni tipi di filato speciale (filato bicolore).
90. Un gran numero degli acquirenti che hanno risposto al questionario della Commissione ha inoltre posto in rilievo le considerazioni in materia di prezzo. Da un lato, il livello medio dei prezzi della VSF tinta in massa è circa il [...] *% più elevato⁷² di quello della VSF greggia non colorata per applicazioni tessili o non tessili, in quanto la produzione di VSF tinta in massa è a maggiore intensità di manodopera e richiede una pulizia specifica ad ogni cambio di colore. Dall'altro lato, la VSF tinta in massa è comunque considerata meno costosa della VSF tinta in una

⁷⁰ Tuttavia, anche se la definizione dei mercati fosse più limitata, l'analisi della Commissione sotto il profilo della concorrenza resterebbe sostanzialmente invariata.

⁷¹ È considerato necessario un investimento di circa 1 milione di euro.

⁷² In base ai prezzi netti di vendita indicati da Lenzing e Acordis per il 2000. La Commissione riconosce che la cifra indicata nella comunicazione delle obiezioni [...] * può essere leggermente sovrastimata. [...] *. La Commissione riconosce altresì che tali cifre non tengono conto dei costi supplementari del colorante.

fase più avanzata del processo di produzione, anche in caso di un ipotetico incremento dei prezzi della VSF tinta in massa del 5-10%.

91. Nella risposta⁷³, le parti sostengono che le differenze tra i prezzi delle fibre tinte in massa e non tinte (“écru”), corretti per tenere conto della tintura, sono inferiori al valore considerato dalla Commissione. Le parti indicano differenze comprese tra [...]*
92. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione ribadisce che sussiste una differenza di prezzo significativa tra fibre tinte in massa e fibre gregge “écru”. Oltre al costo del colorante, la discrepanza tra le cifre indicate dalle parti nella risposta e quelle indicate dalla Commissione nella comunicazione delle obiezioni è riconducibile al fatto che le parti detraggono anche maggiori costi salariali e di scarto per le fibre tinte in massa. La tesi della Commissione, tuttavia, non si basa sulla diversa struttura dei costi dei due prodotti sul versante dell’offerta, bensì sul parere degli acquirenti sul versante della domanda, secondo cui tingere le fibre in una fase successiva è più costoso. Questo parere non è stato contestato dalle parti nella risposta.

– *Scarsa sostituibilità sul versante dell’offerta*

93. Anche sul versante dell’offerta sussistono ostacoli alla sostituzione. Due fornitori europei che attualmente non producono fibre tinte in massa hanno affermato che un piccolo incremento permanente dei prezzi della VSF tinta in massa dell’ordine del 5-10% non costituirebbe un incentivo sufficiente per passare a tale produzione. Sarebbero altresì necessari investimenti supplementari nella tecnologia specifica per la miscela, la prova e l’iniezione del colorante, il post-trattamento e l’essiccazione⁷⁴. Alcuni concorrenti hanno inoltre dichiarato che nel loro caso la produzione di VSF tinta in massa, caratterizzata da piccole serie, non sarebbe economicamente fattibile anche in caso di un incremento dei prezzi del 5-10%.

– *Analisi della correlazione dei prezzi*

94. Ulteriori conferme dell’esistenza di un mercato distinto della VSF tinta in massa sono fornite dall’analisi della correlazione dei prezzi effettuata dalla Commissione (cfr. paragrafi 107-109 e tabella 3).

– *Conclusione*

95. Si può quindi concludere che la VSF greggia e la VSF tinta in massa costituiscono mercati del prodotto distinti.

(c) Fibra di viscosa per tamponi (assorbenti igienici)

⁷³ Paragrafo 2.29.

⁷⁴ La parte notificante stima che il costo di capitale da sostenere per attrezzare un impianto di produzione di fibre di viscosa per la produzione di VSF tinta in massa è di circa [...] euro per una capacità di 10.000 tonnellate annue.

96. Oltre alla distinzione tra VSF greggia e VSF tinta in massa, anche la fibra di viscosa in fiocco per tamponi dev'essere trattata separatamente. Gli acquirenti di queste fibre appartengono a un'altra categoria, in quanto la VSF per tamponi è venduta direttamente ai fabbricanti del prodotto finale mentre, in generale, la VSF greggia per applicazioni tessili e non tessili⁷⁵ è venduta a produttori intermedi, cioè ad imprese di filatura per le applicazioni tessili e a fabbricanti di materiale in rotoli per le applicazioni non tessili⁷⁶.

– *Caratteristiche distintive del prodotto*

97. In primo luogo, i risultati dell'indagine di mercato dimostrano che la VSF per tamponi igienici si distingue nettamente dalle altre fibre di viscosa per le sue proprietà fisiche e antibatteriche, in quanto deve conformarsi a requisiti più rigorosi in materia di sicurezza, qualità e regolamentazione. I produttori devono garantire la purezza microbiologica. Le fibre devono essere più compatte e presentare una maggiore capacità di assorbimento e di ritenzione dei liquidi. I produttori di tamponi igienici convengono unanimemente sul fatto di non poter utilizzare altre fibre di viscosa, quali la VSF greggia per applicazioni tessili o non tessili o la VSF tinta in massa (cfr. paragrafi 82-85 e 86-95).

– *Scarsa sostituibilità della domanda con il cotone*

98. In secondo luogo, sebbene le parti interessate alla concentrazione sostengano che il cotone si possa usare come sostituto della VSF, o per la produzione di tamponi al 100% di cotone o di tamponi di cotone in mischia con la viscosa, l'indagine di mercato della Commissione non conferma questo parere. I produttori di tamponi igienici hanno unanimemente dichiarato che il contenuto di VSF nei loro prodotti si può ridurre solo in misura limitata senza compromettere la qualità del prodotto, data la maggiore capacità di assorbimento e di ritenzione dei liquidi della VSF. La produzione di un tipo di tampone in puro cotone è stata addirittura interrotta per motivi di qualità. In caso di un piccolo incremento permanente dei prezzi del 5%, nessun fabbricante di tamponi aumenterebbe il contenuto di cotone nei suoi prodotti; se il prezzo della VSF per tamponi dovesse aumentare del 10%, solo un acquirente ridurrebbe marginalmente il contenuto di viscosa nella mischia del 5-10%, mentre nessun altro acquirente modificherebbe la propria mischia nel breve o medio periodo. Un acquirente ha persino affermato che, a prescindere dall'andamento dei prezzi, stava valutando la possibilità di ridurre, non aumentare, il contenuto di cotone nei suoi tamponi.
99. Gli ostacoli alla sostituzione sono considerati elevati dai fabbricanti di tamponi, in quanto le fibre usate per i tamponi igienici devono rispettare i suddetti requisiti in materia di qualità e in alcuni casi è obbligatoria l'autorizzazione regolamentare. I tempi e i costi di sostituzione, il calo di produzione e il rischio di difetti di qualità

⁷⁵ Con la possibile eccezione delle fibre per cotone idrofilo (ovatta) (cfr. paragrafo 104), che possono anche essere vendute direttamente ai fabbricanti di prodotti finiti.

⁷⁶ Ciò vale anche nel caso in cui un'impresa produca sia tamponi sia altri prodotti di viscosa, quali i prodotti per la cura personale o le salviette per neonati. In tal caso, l'impresa acquista la VSF per tamponi direttamente dal produttore di VSF e reperisce la materia prima per gli altri prodotti presso i fabbricanti di materiale in rotoli (cfr. paragrafo 82 e nota 68).

sono fattori altrettanto significativi. È stato inoltre affermato che i consumatori manifestano una crescente avversione nei confronti dei prodotti geneticamente modificati, compreso il cotone geneticamente modificato; i margini per sostituire la VSF per tamponi con il cotone si riducono quindi ulteriormente. Di conseguenza, sulla base dei risultati dell'indagine di mercato della Commissione, si può concludere che la VSF per tamponi non appartiene allo stesso mercato del prodotto del cotone. Questa conclusione è altresì confermata dall'analisi della correlazione dei prezzi effettuata dalla Commissione (cfr. paragrafi 107-109 e tabella 3).

– *Scarsa sostituibilità della domanda con la VSF per cotone idrofilo (ovatta)*

100. In terzo luogo, una delle imprese partecipanti alla concentrazione afferma che la VSF per tamponi può essere sostituita dalla VSF per cotone idrofilo (ovatta) e fornisce l'esempio di un produttore che utilizzerebbe lo stesso tipo di VSF per la fabbricazione di tamponi e di cotone igienici e di cotone idrofila⁷⁷.
101. Sebbene sia forse possibile utilizzare la VSF per tamponi nella fabbricazione di cotone idrofilo (ovatta) per i prodotti per l'igiene personale, la sostituibilità in senso inverso non è risultata sufficiente ad includere i due tipi di fibre nello stesso mercato rilevante. Al contrario, l'indagine di mercato ha dimostrato che soltanto un produttore di tamponi utilizzerebbe le fibre destinate alla produzione di cotone idrofilo (ovatta) per la fabbricazione di tamponi, il che è dovuto a caratteristiche del prodotto diverse e ai più severi requisiti clinici e microbiologici per i tamponi. Le fibre destinate alla produzione di cotone idrofilo, siano esse di cotone o di viscosa, non appartengono quindi allo stesso mercato del prodotto della VSF per tamponi.

– *Scarsa sostituibilità dell'offerta con altre fibre di viscosa in fiocco*

102. In quarto luogo, le parti sostengono che anche sul versante dell'offerta esiste un sufficiente grado di sostituibilità con altri tipi di VSF, che consente ai produttori di VSF di passare agevolmente alla produzione di VSF per tamponi. Questo parere non è confermato dall'indagine di mercato. Sebbene il passaggio sia fattibile per un concorrente europeo delle parti che già produce determinati quantitativi di VSF per tamponi⁷⁸, gli altri due produttori europei di VSF, che attualmente non producono VSF per tamponi, hanno esplicitamente affermato che non passerebbero alla produzione di tale tipo di fibra in caso di un incremento permanente dei prezzi del 5-10%. Un produttore ha citato i considerevoli investimenti richiesti da tale passaggio⁷⁹, mentre l'altro ha addotto motivi commerciali.

⁷⁷ Analogamente, un piccolo produttore europeo di VSF per tamponi non opera una distinzione tra le fibre che vende per la produzione di cotone idrofilo (ovatta) e di tamponi.

⁷⁸ Nel caso di questa impresa, il passaggio comporterebbe soltanto un aumento della capacità di produzione di VSF per tamponi, non l'entrata sul mercato. Nondimeno, anche solo la possibilità di introdurre tale modifica della capacità di produzione non è stata confermata da questo produttore.

⁷⁹ Analogamente, la parte notificante dichiara che la produzione di VSF per tamponi comporta il rispetto di determinati criteri in materia di qualità e di purezza e che i controlli richiedono apparecchiature speciali e impianti di magazzinaggio puliti, onde evitare la contaminazione delle fibre. È raccomandata l'osservanza del codice di comportamento volontario dell'EDANA (Associazione europea dei prodotti monouso e dei non tessuti); (risposta di Acordis alla richiesta di informazioni della Commissione del 15 maggio 2001).

– *Conclusioni*

103. La Commissione conclude quindi che la VSF per tamponi (assorbenti igienici) costituisce un mercato del prodotto distinto.

(d) Fibre di viscosa in fiocco per cotone idrofilo (ovatta) per i prodotti per l'igiene personale

104. I termini cotone idrofilo e ovatta sono talvolta usati come sinonimi e talvolta in modo distinto, nel senso che “cotone idrofilo” si riferisce a quello utilizzato nei prodotti per l'igiene personale e “ovatta” all'imbottitura di giacche a vento, sacchi a pelo, sedili di veicoli, ecc. La VSF per ovatta (in quest'ultimo significato) è stata inclusa nei calcoli relativi alla VSF greggia (per non tessuti), come proposto dalla parte notificante⁸⁰. Non è necessario stabilire se la VSF usata nel cotone idrofilo per prodotti per l'igiene personale costituisca un mercato distinto o appartenga a un mercato più ampio. Alla luce delle dimensioni modeste di questo settore, l'eventuale inclusione della VSF usata nel cotone idrofilo per i prodotti per l'igiene personale nel mercato della VSF greggia non influisce in modo significativo sulla valutazione di detto mercato sotto il profilo della concorrenza, in quanto le vendite totali di cotone idrofilo per i prodotti per l'igiene personale nel SEE rappresentano meno del [1-5%]* (in volume) del mercato della VSF greggia (circa [<10]* kt). L'operazione notificata non susciterebbe preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza neppure se si definisse un mercato del prodotto distinto per la VSF per il cotone idrofilo per i prodotti per l'igiene personale. Poiché la quota di mercato congiunta delle parti su tale mercato non è superiore al 15%, esso non sarebbe nemmeno un mercato interessato.

(e) Altri prodotti speciali in fibra di viscosa in fiocco e in stoppa di viscosa

105. Sia Lenzing sia Acordis producono altre specialità di VSF, che non possono essere sostituite dai prodotti di viscosa individuati. La fibra Modal di Lenzing, una fibra tessile con modulo ad umido che presenta migliori caratteristiche di impiego nel settore tessile, appartiene ad un mercato distinto⁸¹, mentre la stoppa di viscosa di Acordis (che ne produce tre tipi diversi: cascame, fibra corta e stoppa stesa allo stato umido) appartiene ad almeno un mercato distinto⁸². Le considerazioni sia dal punto di vista della domanda (i prodotti sono completamente diversi in termini di proprietà e di modo in cui sono percepiti dagli acquirenti), sia dal punto di vista dell'offerta (poiché sono necessarie linee di produzione speciali, i fabbricanti non possono passare ad altri prodotti di viscosa) confermano questo parere. Non è necessario definire il mercato del prodotto per un'altra fibra speciale di Lenzing, la VSF ignifuga, in quanto i quantitativi prodotti non sono significativi e la sua inclusione nel mercato della VSF greggia (l'unico prodotto con cui sarebbe sostituibile sul versante dell'offerta) non influisce sulla valutazione della concentrazione notificata. Lo stesso

⁸⁰ L'ovatta per prodotti diversi da quelli igienici non presenta differenze significative rispetto ad altri prodotti non tessuti (vi sono piccole differenze negli additivi usati, ma la sostituzione non presenta difficoltà).

⁸¹ A causa della chiusura di impianti dei concorrenti, Lenzing è nel frattempo diventato l'unico fabbricante di questo prodotto a livello mondiale.

⁸² In senso stretto, la stoppa non è una fibra in fiocco, in quanto il fascio di fibre estruse non viene tagliato in fiocchi; tuttavia, data l'analogia delle prime fasi del processo di produzione, essa è in genere considerata appartenere alla stessa categoria della VSF.

Il documento è reso pubblico ai soli fini di informazione e non costituisce una pubblicazione ufficiale

vale per diverse altre specialità prodotte da Acordis, vendute in quantitativi ancora inferiori.

106. Se fossero definiti come mercati distinti, nessuno di questi prodotti speciali costituirebbe un mercato interessato, in quanto non sussistono sovrapposizioni tra le attività delle parti in relazione ad alcuno di essi.

(f) Analisi della correlazione dei prezzi

107. L'analisi della correlazione dei prezzi effettuata dalla Commissione conferma le conclusioni suesposte in merito ai mercati rilevanti del prodotto nel comparto della VSF (cfr. tabella 3).

	VSF greggia	VSF tinta in massa	Cotone	Poliestere PB	Poliestere PA	Polipropilene PB	Polipropilene PA
VSF greggia	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
VSF tinta in massa	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
VSF per tamponi igienici	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

Tabella 3: Risultati dell'analisi della correlazione dei prezzi effettuata dalla Commissione per i tre mercati del prodotto nel comparto della VSF. I coefficienti si basano su dati forniti dalle parti.

108. Per quanto riguarda la correlazione tra i diversi tipi di VSF (VSF greggia e VSF tinta in massa), il coefficiente più elevato è intorno a 0,7. L'analisi della Commissione ha rivelato che tale coefficiente è artificialmente alto, in quanto deriva da costi comuni e, in certa misura, da una tendenza comune. Infatti, in base ai dati forniti dalle parti per il 2000, [in media >75%]* del costo della VSF tinta in massa è costituito da costi comuni con la VSF greggia. Le serie di prezzi di entrambi i prodotti sono in larga misura prestabilite da tali costi comuni, in quanto i costi rappresentano [>75%]* del prezzo netto di entrambi i prodotti. Il coefficiente di correlazione che ne risulta non è quindi dovuto ad un'interazione concorrenziale tra i due prodotti, ma ad influenze comuni⁸³.

⁸³ L'analisi della correlazione dei prezzi può sovrastimare la portata del mercato rilevante se si verifica una *correlazione spuria*. Per *correlazione spuria* s'intende che i coefficienti di correlazione elevati (per esempio, 0,72 tra VSF greggia e VSF tinta in massa) sono indotti da influenze comuni, quali i costi comuni o le tendenze comuni, anziché da un'interazione concorrenziale tra i due prodotti.

Tendenze comuni: al riguardo, la Commissione ha effettuato un test di cointegrazione. In termini generali, un test di cointegrazione si basa sull'ipotesi che due serie di dati non divergano nel lungo periodo se i prodotti interessati appartengono allo stesso mercato, nel qual caso in gergo econometrico tali serie sono dette *stazionarie*. Per contro, se la VSF greggia e la VSF tinta in massa appartengono a due mercati diversi, il prezzo relativo tra le due serie temporali dovrà essere *non stazionario*, in quanto un grado elevato di correlazione tra le due serie temporali sarà dovuto a una tendenza comune. Infatti, i risultati dei test statistici nel presente caso (cfr. spiegazioni sul test di radice unitaria) sono sempre rimasti inferiori ai valori critici. È quindi lecito concludere che la VSF greggia e la VSF tinta in massa non appartengono allo stesso mercato.

109. Per quanto riguarda le correlazioni tra VSF greggia e poliestere (massimo 0,76), i coefficienti rimangono inferiori al livello di norma considerato indicativo dell'esistenza di un mercato del prodotto più ampio⁸⁴. Tuttavia, come già illustrato, può emergere una falsa correlazione elevata se i prezzi di entrambi i prodotti subiscono influenze comuni. In questo caso specifico, l'analisi della Commissione ha dimostrato che i coefficienti di correlazione sono artificialmente elevati, in quanto risultano da una tendenza comune e non da un'interazione concorrenziale tra i due prodotti⁸⁵.
110. Nella risposta⁸⁶, le parti sostengono che si dovrebbe dare maggior peso ai casi di effettiva sostituzione anziché ai dati di correlazione. Le parti segnalano inoltre presunte incongruenze e carenze nell'analisi delle correlazioni della Commissione. In particolare, rilevano che:
- secondo la Commissione la correlazione tra viscosa e poliestere (PA) sarebbe solo 0,44 in una parte della comunicazione delle obiezioni e 0,76 in un'altra parte della comunicazione⁸⁷;
 - per l'analisi della correlazione dei prezzi si dovrebbero usare i dati relativi alle operazioni commerciali effettive⁸⁸;
 - la periodicità dei dati non è adeguata⁸⁹;
 - si devono esaminare le variazioni dei prezzi sia transitorie sia non transitorie⁹⁰.
111. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione considera l'analisi della correlazione dei prezzi e dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo da essa effettuata nel presente caso uno strumento attendibile per confermare le sue conclusioni in merito alla definizione dei mercati del prodotto rilevanti.

Test di radice unitaria: la Commissione ha usato un test ADF e ha esaminato l'ipotesi nulla che i prezzi relativi tra VSF greggia e VSF tinta in massa siano non stazionari. Specificamente, se il risultato del test è inferiore al valore critico, l'ipotesi nulla non può essere respinta, il che significa che non si ripristina un equilibrio a lungo termine dei prezzi relativi e i due prodotti non rientrano nello stesso mercato rilevante.

⁸⁴ Correlazioni superiori a quelle indicate nella tabella 1 sono state considerate insufficienti in decisioni precedenti, in quanto la Commissione ha considerato elevate le correlazioni superiori a 0,80 e basse quelle inferiori a 0,65. Cfr., per esempio, decisione della Commissione del 19 luglio 2000 nel caso n. COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (paragrafo 12).

⁸⁵ A tal fine la Commissione ha effettuato test di cointegrazione (cfr. nota 83). Tale test rivela che l'alto livello di correlazione tra i due prodotti è dovuto a una tendenza comune e non ad un'interazione concorrenziale tra VSF greggia e poliestere.

⁸⁶ Paragrafi 2.2 (terzo trattino), 2.16 e segg. e paragrafo 3.11.

⁸⁷ Cfr. paragrafo 2.19 della risposta.

⁸⁸ Cfr. paragrafo 2.16 della risposta, che rimanda all'allegato 4 ("documento NERA", in particolare paragrafo 3.1).

⁸⁹ Cfr. paragrafo 2.16 della risposta, che rimanda all'allegato 4 ("documento NERA", in particolare paragrafo 3.2).

⁹⁰ Cfr. paragrafo 2.16 della risposta, che rimanda all'allegato 4 ("documento NERA", in particolare paragrafo 3.4).

112. In primo luogo, per quanto riguarda le critiche generali sull'impiego di tale analisi per definire il mercato, si deve rilevare quanto segue:
- come illustrato in precedenza (cfr. paragrafo 79), la Commissione non si è basata esclusivamente su un'analisi della correlazione dei prezzi e dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo, ma ha usato tali analisi come elemento complementare a sostegno dei risultati dell'indagine di mercato;
 - la Commissione ha sempre precisato che un grado elevato di correlazione tra due serie di prezzi non costituisce una condizione necessaria né sufficiente a concludere che due prodotti appartengono allo stesso mercato. La Commissione considera invece la correlazione un indicatore del grado di concorrenza presente su determinati mercati. Inoltre, la Commissione conviene con le parti sul fatto che l'analisi delle correlazioni debba essere esaminata con prudenza. In particolare, essa ritiene che possano emergere correlazioni artificialmente elevate (correlazioni falsamente positive o correlazioni spurie) se i prezzi di due prodotti sono condizionati da un elemento comune (per es. costi comuni) e/o da una tendenza comune. Analogamente, la correlazione può risultare artificialmente bassa, per esempio a causa di sfasamenti significativi nella risposta. Inconvenienti di questo tipo si possono tuttavia evitare utilizzando un test di cointegrazione o un test di radice unitaria. Nel presente caso la Commissione ha effettuato proprio questi due test⁹¹.
113. In secondo luogo, la Commissione non riscontra incongruenze nei risultati della sua analisi:
- è bene sottolineare che i test sono stati effettuati in base ai dati forniti dalle parti stesse⁹²;
 - in termini generali, il prezzo della VSF indicato dalle parti è necessariamente un prezzo artificioso, in quanto è dato dall'aggregazione dei prezzi dei diversi segmenti del mercato della VSF;
 - poiché i risultati dell'indagine di mercato indicano chiaramente la necessità di suddividere il mercato in diversi segmenti, il prezzo della VSF utilizzato è dato dalla somma del valore dei diversi segmenti della VSF (cioè i prezzi dei diversi segmenti moltiplicati per i quantitativi corrispondenti) divisa per il quantitativo totale;
 - la Commissione ha riscontrato un grado di correlazione non trascurabile tra VSF greggia e poliestere, ma non tra VSF tinta in massa, VSF per tamponi e poliestere. Autonomamente, e in base a diversi dati sui prezzi anch'essi forniti dalle parti, la Commissione ha verificato il proprio parere secondo cui la VSF costituisce almeno un mercato del prodotto distinto;
 - il fatto che la Commissione abbia usato due insiemi di serie di prezzi (sia la serie di prezzi aggregati della VSF sia i dati sui prezzi specifici delle parti per tre diversi segmenti della VSF) e che abbia esaminato ciascuna di esse non è affatto incongruente. Del pari, non è incongruente che le correlazioni della serie di prezzi aggregati non corrispondano alla media aritmetica delle correlazioni della serie dei

⁹¹ Cfr. nota 83.

⁹² Cfr. paragrafo 76.

prezzi delle singole componenti. Poiché il grado di correlazione relativamente più elevato tra poliestere (PA) e VSF greggia è dovuto a tendenze comuni, la Commissione non considera sconcertante che tali tendenze comuni si ridimensionino se si includono nell'analisi delle correlazioni altri prodotti di viscosa (i quali potrebbero non essere soggetti a dette tendenze comuni)⁹³.

114. Infine, per quanto riguarda le osservazioni delle parti riguardo ai dati sulle operazioni commerciali, la periodicità e le variazioni transitorie e non transitorie dei prezzi, si deve tenere conto di quanto segue:

- occorre rilevare che le parti non hanno fornito dati sulle operazioni commerciali per il cotone, il poliestere e il polipropilene, sebbene la Commissione li abbia richiesti. Nondimeno, la Commissione è del parere che i dati sul fatturato forniti dalle parti riflettano in modo adeguato il valore medio dei prezzi delle operazioni. In particolare, i dati forniti per il poliestere riguardano sia grandi che piccoli acquirenti e si possono considerare una misura significativa delle operazioni effettive;
- al fine di confermare l'adeguata periodicità dei dati, la Commissione ha verificato l'analisi delle correlazioni in base a diversi sfasamenti temporali; le variazioni tra i risultati del test sono tuttavia trascurabili;
- per quanto riguarda l'osservazione delle parti in merito alle variazioni transitorie o non transitorie dei prezzi, i test di radice unitaria effettuati dalla Commissione tengono debitamente conto di questo aspetto.

(g) Conclusione

115. Per i motivi suesposti, la Commissione conclude che la VSF greggia, la VSF tinta in massa e la VSF per tamponi costituiscono tre mercati del prodotto distinti.

(5) I mercati rilevanti del prodotto nel comparto del lyocell

116. Non è necessario stabilire se il mercato del lyocell debba essere suddiviso ulteriormente, in quanto la valutazione dell'operazione notificata sotto il profilo della concorrenza non cambierebbe (cfr. paragrafi 231-246).

(6) Il mercato rilevante del prodotto per la tecnologia di produzione e trasformazione del lyocell

117. La tecnologia per la produzione e la trasformazione sia delle fibre in fiocco sia del filato continuo di lyocell è completamente diversa dalla tecnologia per la produzione e la trasformazione di qualsiasi altra fibra⁹⁴. Mentre la tecnologia per la viscosa (compresa la compatibilità con l'ambiente) è ben consolidata e diffusa, la tecnologia per la produzione del lyocell è piuttosto recente. È stata sviluppata a partire dagli anni

⁹³ Va inoltre rilevato che i tre mercati del prodotto della VSF, dei quali si analizzano le correlazioni con altre fibre (e l'uno con l'altro) non sono gli unici segmenti di tale mercato (cfr. paragrafi 104-105) ed è lecito supporre che i prezzi di tali altri prodotti di viscosa abbiano avuto una certa influenza sulla serie di prezzi aggregati della VSF considerata.

⁹⁴ Per i particolari cfr. paragrafo 70.

settanta e ha trovato la prima applicazione commerciale negli anni novanta. È caratterizzata dall'esistenza di un gran numero di brevetti. Sebbene alcuni brevetti iniziali siano già scaduti, altri sono ancora in vigore, principalmente quelli relativi al processo di produzione e al trattamento del lyocell (cfr. paragrafi 246-247).

118. Acordis e Lenzing sono operatori di primo piano su questo mercato, nel quale sono attive anche alcune imprese dell'Asia orientale e l'impresa di engineering tedesca Zimmer AG, in parte in cooperazione con istituti di ricerca. Alcune di queste imprese sono anche attive nella produzione del lyocell, mentre altre no, per esempio Zimmer AG. Nel 1997 Acordis e Lenzing hanno concluso un accordo di concessione reciproca di licenze per la rispettiva tecnologia del lyocell. [...]*
- Da detto accordo emerge chiaramente che Lenzing e Acordis operano già su questo mercato in veste di licenzianti e licenziatari di sublicenze e che quindi avvengono scambi di licenze⁹⁵. Lo stesso accordo dimostra inoltre che questo mercato non solo comprende la tecnologia per la produzione e la trasformazione delle fibre in fiocco, ma anche per altri prodotti di lyocell, per esempio pellicole estruse, membrane e filati. Poiché la tecnologia in questi altri settori è legata alla tecnologia per la produzione e la trasformazione di fibre di lyocell attraverso alcuni brevetti comuni a tutti i settori, tali settori della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell appartengono allo stesso mercato del prodotto. Inoltre, la tecnologia per il filato continuo di lyocell non è ancora entrata nella fase di produzione commerciale e di conseguenza la concorrenza in questo ambito può solo avvenire al livello della tecnologia. L'indagine di mercato della Commissione ha altresì evidenziato l'esistenza di una domanda di licenze per la tecnologia del lyocell.
119. Nella risposta⁹⁶, le parti sostengono che non esiste un mercato della tecnologia del lyocell, in quanto attualmente l'attività di concessione di licenze per la tecnologia e i brevetti relativi al lyocell non è significativa; considerano inoltre molto insolito identificare un mercato distinto della tecnologia. In secondo luogo, le parti affermano di non essere attive nella concessione di sublicenze e che Zimmer AG è al momento l'unico fornitore significativo.
120. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione conferma la sua definizione di un mercato del prodotto distinto della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell (comprendente sia le fibre in fiocco sia il filato continuo). In primo luogo, va rilevato che, contrariamente alla risposta delle parti, la definizione di un mercato distinto della tecnologia è conforme alla prassi consolidata della Commissione e non può quindi essere considerata "molto insolita"⁹⁷.
121. In secondo luogo, la Commissione considera l'attuale attività in questo settore sufficiente a costituire un mercato distinto. Infatti, sembra esistere una domanda significativa, da parte di produttori potenziali di lyocell, per la tecnologia di

⁹⁵ [...]*

⁹⁶ Paragrafo 4.2.

⁹⁷ Cfr. decisione della Commissione 94/811/CE, dell'8 giugno 1994, nel caso n. IV/M.269 – *Shell/Montecatini*, GU L 332 del 22.12.1994, pag. 48 (paragrafo 44); decisione della Commissione del 13 marzo 1995 nel caso n. IV/M.550 – *Union Carbide/Enichem* (paragrafo 36); decisione della Commissione del 23 ottobre 1997 nel caso n. IV/M.1007 – *Shell/Montell* (paragrafo 7); cfr. anche decisione della Commissione del 29 marzo 2000 nel caso n. COMP/M.1751 – *Shell/BASF/JV-Project Nicole* (paragrafo 15).

produzione e trasformazione del lyocell; le parti stesse forniscono una serie di esempi nella risposta e rilevano che Zimmer AG commercializza la sua tecnologia da due anni⁹⁸. Inoltre, un certo numero di licenze è già stato concesso dalle parti stesse⁹⁹ e né le circostanze nelle quali sono state concesse (“del tutto eccezionali”) né lo scopo cui sono destinate (“non riguardante la produzione di fibre di lyocell”)¹⁰⁰ possono essere determinanti per la definizione dei mercati del prodotto. Al contrario, il fatto stesso che le licenze siano state concesse in condizioni eccezionali, non legate alla produzione di fibre di lyocell, dimostra, secondo la Commissione, che la tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, da un lato, e la produzione di fibre di lyocell, dall’altro, non sono indissolubilmente legate l’una all’altra e meritano una valutazione separata¹⁰¹.

122. In terzo luogo, non tutte le imprese e gli istituti che sviluppano la tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell sono al tempo stesso attive nella produzione di lyocell. Come già rilevato (cfr. paragrafo 119) e confermato dalle parti nella risposta¹⁰², l’impresa tedesca Zimmer AG si dedica allo sviluppo e alla vendita della tecnologia per il lyocell, ma non alla produzione di lyocell; lo stesso vale per l’istituto di ricerca Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V. (TITK)¹⁰³. Il fatto che nel settore della produzione del lyocell e in quello della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell siano attivi operatori diversi costituisce una chiara indicazione dell’esistenza di un mercato distinto della tecnologia.

123. La Commissione conclude quindi che esiste un mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, distinto dal mercato a valle della produzione e della vendita di lyocell.

(7) Conclusione

124. Alla luce delle considerazioni suesposte, la Commissione conclude che le seguenti categorie di prodotti costituiscono i mercati del prodotto rilevanti da prendere in considerazione nella valutazione dell’operazione notificata sotto il profilo della concorrenza:

- fibra di viscosa in fiocco greggia,
- fibra di viscosa in fiocco tinta in massa,
- fibra di viscosa in fiocco per tamponi (assorbenti igienici),
- lyocell,
- tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell.

⁹⁸ Paragrafo 4.2, terzo trattino.

⁹⁹ [Riferimenti alle Risposte ed a documenti interni]*

¹⁰⁰ Cfr. risposta delle parti, paragrafo 4.2, secondo trattino.

¹⁰¹ [Riferimento ad un documento interno]*

¹⁰² Paragrafo 4.2, secondo e terzo trattino.

¹⁰³ Ciò è stato confermato dalle parti nella risposta (paragrafo 4.2).

B. I MERCATI GEOGRAFICI RILEVANTI

125. Le parti sostengono, in base alla loro definizione del mercato del prodotto (cfr. paragrafo 19), che la dimensione geografica del mercato, che comprende tutti i mercati del prodotto summenzionati, è mondiale. Tuttavia, questa valutazione non è confermata dall'esito dell'indagine di mercato della Commissione per i tre mercati del prodotto rilevanti della VSF e per il lyocell.

(1) Fibre di viscosa in fiocco (VSF greggia, VSF tinta in massa e VSF per tamponi)

126. Per quanto riguarda la viscosa, il livello delle importazioni è molto modesto; nel 2000, circa [$<10\%$]* del consumo di VSF nel SEE è stato importato da paesi terzi. I livelli delle importazioni non hanno registrato aumenti significativi nel corso degli ultimi sei anni¹⁰⁴. L'indagine di mercato ha dimostrato che un'ampia maggioranza dei terzi che hanno risposto ai questionari della Commissione non utilizza VSF importata da paesi non appartenenti al SEE, principalmente per motivi di qualità. Gli acquirenti hanno spiegato che la qualità dei prodotti che si possono importare da paesi terzi situati al di fuori del SEE presenta notevoli differenze rispetto alle fibre prodotte nel SEE, in particolare rispetto alla qualità dei prodotti delle parti¹⁰⁵. Molti acquirenti interpellati ritengono che non potrebbero soddisfare le esigenze ed i requisiti della propria clientela se dovessero usare la VSF importata. Una percentuale significativa degli acquirenti che hanno risposto al questionario della Commissione non era neppure a conoscenza di fornitori di VSF al di fuori del SEE. Inoltre, gran parte degli interpellati nutre dubbi in merito all'affidabilità e alla flessibilità delle forniture dei produttori di viscosa situati al di fuori del SEE. I costi di trasporto del [$1-10\%$]* e le tariffe doganali del 5,2% (in scadenza nel 2004) incidono anch'essi, sia pure in misura secondaria, quali ostacoli geografici all'ingresso sul mercato.

127. Va rilevato che le importazioni sono modeste nonostante il fatto che i prezzi della VSF prodotta nel SEE siano considerati superiori a quelli delle fibre prodotte in altre aree geografiche, in particolare in Estremo Oriente, dove sono stabiliti ed operano i principali produttori non europei di viscosa. Infatti, persino la minoranza di acquirenti che sarebbero disposti a passare alle importazioni da paesi terzi ha dichiarato che i prezzi dovrebbero diminuire ulteriormente (secondo la maggioranza degli interpellati, di oltre il 15%) e la qualità dovrebbe almeno raggiungere i livelli europei o americani. Questa scarsa disponibilità degli acquirenti europei a passare a fornitori di VSF al di fuori del SEE è stata anche confermata dalle osservazioni presentate dai concorrenti delle parti, i quali stimano che le importazioni nel SEE registrerebbero al massimo un lieve aumento in caso di un incremento permanente dei prezzi nel SEE del 5-10%.

128. Nella risposta¹⁰⁶, le parti sostengono che la valutazione della Commissione minimizza l'importanza della concorrenza dei prodotti di importazione.

¹⁰⁴ Il progetto di notificazione (pag. 44), del 20 marzo 2001, indica le cifre seguenti per il periodo 1995-2000: [$<10\%$]*.

¹⁰⁵ [Riferimento ad un documento interno]*

¹⁰⁶ Paragrafi 2.21 e segg.

129. Dopo aver esaminato questo argomento, la Commissione non lo considera convincente e conferma la sua analisi per i motivi esposti ai paragrafi 150-155.
130. Queste considerazioni, che si applicano pienamente alla VSF greggia, sono ancora più valide per la VSF tinta in massa e la VSF per tamponi. Le importazioni di VSF tinta in massa sono stimate al [$<10\%$]* o meno. Gli ostacoli all'importazione sono maggiori rispetto a quelli per la VSF greggia, in quanto la gamma dei colori preferiti dipende dalle preferenze culturali e qualitative dei clienti: la qualità dei colori usati nei paesi asiatici, i quali rappresentano la principale fonte potenziale delle importazioni, differiscono dai livelli di qualità europei. Inoltre, l'affidabilità delle forniture e la qualità sono elementi più importanti rispetto al settore della VSF greggia; per esempio, le forniture successive di fibre devono spesso essere di colore identico e corrispondere esattamente alle specifiche del cliente. Per quanto riguarda la VSF per tamponi, la percentuale di importazione sembra essere zero, e tutti gli acquirenti interpellati hanno indicato che gli ostacoli riguardanti la qualità delle importazioni asiatiche sono enormi.
131. La Commissione conclude quindi che i mercati rilevanti del prodotto per le fibre di viscosa in fiocco (VSF greggia, VSF tinta in massa e VSF per tamponi) sono di dimensione del SEE, ma non mondiali. Dall'indagine di mercato non sono emersi elementi che indichino l'esistenza di mercati geografici nazionali o regionali.

(2) Lyocell

132. Per quanto riguarda il lyocell, [...]*, ma anche tra i diversi andamenti della domanda all'interno e all'esterno del SEE, nonché l'organizzazione delle vendite delle parti stesse¹⁰⁷ lasciano supporre che, anche in questo caso, il mercato geografico rilevante sia di dimensione SEE e non mondiale. La definizione precisa del mercato nel presente caso può tuttavia rimanere aperta, in quanto la valutazione dell'operazione notificata sotto il profilo della concorrenza non cambierebbe, quale che sia la dimensione geografica del mercato del lyocell (cfr. paragrafi 231-246).

(3) Tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell

133. Il mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell si può considerare di dimensioni mondiali. Dall'indagine di mercato della Commissione non sono emersi elementi atti ad indicare l'esistenza di mercati geografici nazionali o regionali.

(4) Conclusione

134. Per i motivi suesposti, la Commissione conclude che i mercati della VSF greggia, VSF tinta in massa e VSF per tamponi igienici sono di dimensione SEE, mentre il mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell è mondiale. Per quanto riguarda il lyocell, il mercato è almeno di dimensione SEE, ma la definizione precisa del mercato geografico rilevante può rimanere aperta.

¹⁰⁷ [Riferimento ad un documento interno]*

C. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

135. Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento sulle concentrazioni, le operazioni di concentrazione che creano o rafforzano una posizione dominante, da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso, devono essere dichiarate incompatibili con il mercato comune.
136. La Corte di giustizia¹⁰⁸ ha definito il concetto di posizione dominante come una situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti e, in ultima analisi, dei consumatori. Siffatta posizione non esclude l'esistenza di una certa concorrenza, ma pone l'impresa che la detiene in grado, se non di decidere, almeno di influire notevolmente sul modo in cui si svolgerà detta concorrenza e, comunque, di comportarsi sovente senza doverne tenere conto e senza che, per questo, simile condotta le arrechi pregiudizio.
137. L'esistenza di una posizione dominante può risultare da vari fattori che, presi isolatamente, non sarebbero necessariamente determinanti; tuttavia, nell'ambito di detti fattori, la detenzione di cospicue quote di mercato è molto significativa. Inoltre, il rapporto tra le quote di mercato detenute dalle imprese partecipanti alla concentrazione e dai loro concorrenti, in particolare quelli che immediatamente le seguono, costituisce un indizio valido dell'esistenza di una posizione dominante¹⁰⁹.
138. I fattori presi in considerazione per concludere che la concentrazione notificata è atta a creare o rafforzare posizioni dominanti sui mercati della VSF greggia, della VSF tinta in massa, della VSF per tamponi igienici, del lyocell e della tecnologia per la produzione del lyocell sono descritti qui di seguito.

(1) I mercati della fibra di viscosa in fiocco

(a) Condizioni generali del mercato

139. L'operazione notificata porterebbe alla creazione del leader mondiale nel settore della fibra di viscosa in fiocco, con una quota di mercato di circa [25-35%]* nel settore complessivo della VSF a livello mondiale. Per quanto riguarda lo stesso settore nel SEE, la quota di mercato congiunta della nuova entità raggiungerebbe il [60-70%]* (Lenzing [35-45%]*; Acordis [20-30%]*), con concorrenti europei di dimensioni di gran lunga minori (Säteri in Finlandia, [10-20%]*; Svenska Rayon in Svezia e SNIACE in Spagna [0-10%]* ciascuna).

¹⁰⁸ Causa 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Racc. 1979, pag. 461, paragrafi 38 e 39; cfr. anche Tribunale di primo grado, causa T-102/96 – *Gencor*, Racc. 1999, pag. 753, paragrafo 200.

¹⁰⁹ Cfr. Corte di giustizia, causa 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Racc. 1979, pag. 461, paragrafo 39; cfr. anche Tribunale di primo grado, causa T-102/96 – *Gencor*, Racc. 1999, pag. 753, paragrafi 201 e 202.

– *Capacità europea: una storia di chiusure di impianti*

140. In Europa, negli ultimi 25 anni la storia dell'industria in questo settore è stata caratterizzata da riduzioni di capacità e dalla chiusura di impianti. Nell'Europa occidentale le chiusure sono avvenute durante gli anni ottanta, mentre negli anni novanta sono stati chiusi impianti principalmente nell'Europa orientale. Le riduzioni di capacità nel SEE durante gli anni novanta sono state quasi esclusivamente confinate alla Germania orientale. Nello stesso periodo, Lenzing ha invece aumentato notevolmente la sua capacità (oltre il 20%). Tuttavia, la riduzione di capacità dovuta alla chiusura degli impianti di produzione nella Germania orientale è stata superiore al triplo dell'incremento di capacità di Lenzing, cosicché la riduzione della capacità complessiva nel SEE durante gli anni novanta è stata di circa il 19%.
141. Nel 2000, le capacità di produzione dei cinque produttori europei di VSF, che dispongono di 6 impianti nel SEE, erano le seguenti (cfr. tabella 4).

Lenzing (Austria)	Acordis Kelheim (Germania)	Acordis Grimsby (Regno Unito)	Säteri (Finlandia)	SNIACE (Spagna)	Svenska Rayon (Svezia)	Totale SEE
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350- 400]*

Tabella 4: Capacità di produzione di VSF nel SEE in chilotonnellate (2000)

Fonte: parte notificante

142. Acordis ha recentemente ridotto la sua capacità chiudendo l'impianto di Grimsby (Regno Unito) con una capacità ipotetica di [15-35]* kt, ma una produzione annua effettiva di [15-30]* kt lo scorso anno, cosicché la sua capacità di produzione di VSF è diminuita di [15-35]* kt. Presso Lenzing, invece, progetti di un ulteriore aumento di capacità da [130-160]* a [140-180]* kt sono stati attuati nel luglio 2001. Entro il 2004, Lenzing intende incrementare ancora la sua capacità fino a circa [150-200]* kt¹¹⁰. La concentrazione notificata eliminerebbe quindi l'unico operatore sul mercato della VSF che abbia incrementato in misura considerevole la sua capacità negli ultimi anni. Nessun terzo ha comunicato alla Commissione l'intenzione di creare nuova capacità in Europa nel futuro prevedibile¹¹¹. I concorrenti potrebbero tuttavia prendere in considerazione incrementi di capacità tramite programmi di eliminazione delle strozzature¹¹². È stato indicato un totale di 15-20 kt come obiettivo realizzabile entro un periodo di due anni¹¹³.
143. Secondo gli operatori di mercato, in due paesi mediorientali potrebbero essere costruiti impianti con una capacità di 30 kt. A parte un'eventuale influenza sulle

¹¹⁰ [Riferimento ad un documento interno]*

¹¹¹ Cfr. anche il parere della parte notificante, espresso nella notificazione stessa (pag. 60): “*Le uniche imprese che potrebbero costruire nuovi impianti di produzione di fibre di viscosa si trovano in Cina e in Estremo oriente*”.

¹¹² Per eliminazione delle strozzature s'intende la sola sostituzione delle parti degli impianti esistenti che impediscono di aumentare la produzione.

¹¹³ [...]*

esportazioni di Lenzing e Acordis verso questa regione, la Commissione non reputa che tale costruzione di capacità in paesi terzi, piuttosto lontani dal territorio SEE, possa produrre effetti significativi sulla situazione dell'offerta nel SEE, tenuto conto della scarsa disponibilità degli acquirenti europei a reperire prodotti all'esterno del SEE (cfr. paragrafi 127-128). Si può quindi concludere che la situazione dell'offerta nel SEE verosimilmente rimarrà rigida, in particolare in concomitanza di espansioni cicliche della domanda, come è avvenuto nel 2000.

– *Domanda*

144. Dal 1990, la domanda di VSF nell'Europa occidentale è piuttosto stabile (cfr. tabella 5).

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]*

Tabella 5: Domanda di VSF nell'Europa occidentale in chilotonnellate
Fonte: parte notificante

145. Nello stesso periodo la domanda nel SEE è stata caratterizzata da un considerevole passaggio dalle applicazioni tessili a quelle non tessili. La percentuale di consumo di VSF per uso tessile nel 1991 era del [60-70%]*, mentre in seguito è scesa fino al [50-60%]* registrato l'anno scorso, nel quale le applicazioni non tessili hanno raggiunto il [40-50%]* della domanda.

146. La domanda di VSF per uso tessile, oltre ad essere diminuita a partire dagli anni settanta, è stata oggetto di considerevoli e irregolari fluttuazioni cicliche, con variazioni fino al [20-30%]* nello stesso anno¹¹⁴. Sebbene l'espansione sia durata [...] anni, l'intero ciclo ha coperto [...] anni (picchi nel [...])¹¹⁵. È altresì importante rilevare che la domanda non sta diminuendo in tutti i segmenti della VSF per uso tessile. [...] ¹¹⁶.

147. D'altro canto, la curva della domanda di VSF per applicazioni non tessili non è ciclica. In seguito a un certo calo all'inizio degli anni novanta, dal 1993 la domanda è in continuo aumento, con tassi di crescita annui compresi tra [1-5%]* e il [10-20%]*. Nel settore dei non tessuti tale aumento non è stato omogeneo. Alcune applicazioni, quali le calzature e il cuoio¹¹⁷, hanno attraversato una fase di ristagno, mentre altre hanno visto un'espansione. Per le applicazioni mediche¹¹⁸, il consumo di VSF nel SEE è aumentato del [>100%]* tra il 1986 e il 1997 e l'impiego di tali fibre nelle

¹¹⁴ [...]*

¹¹⁵ [Riferimento ad un documento interno]* Un motivo della prolungata fase discendente è la tendenza generale in calo della VSF per uso tessile in quel periodo.

¹¹⁶ [Riferimento ad un documento interno]*.

¹¹⁷ La VSF trova largo impiego come materiale per imbottitura di rivestimenti in cuoio sintetico.

¹¹⁸ Per un'ampia gamma di prodotti, tra cui lenzuola e teli ospedalieri, spugne, batuffoli di ovatta, compresse per medicazioni, mascherine, traverse, teli protettivi, camici ospedalieri, cuffie, grembiuli, pettorine, sovrascarpe e altri indumenti per uso medico/chirurgico.

salviette¹¹⁹ nello stesso periodo è cresciuto del [$>70\%$]* la crescita totale della domanda di VSF per applicazioni non tessili nel periodo suddetto è stata del [30-40%]*.

148. In generale si prevede che la domanda continuerà a seguire le tendenze attuali, nel senso che la riduzione del consumo di VSF per applicazioni tessili sarà compensata da un incremento del consumo nel settore dei non tessuti¹²⁰ ed il consumo per uso tessile rimarrà ciclico¹²¹.

– *Scambi con paesi terzi: le esportazioni superano le importazioni*

149. Si stima che nel 2000 le esportazioni di VSF verso paesi terzi siano ammontate a [70-90]* kt, il quantitativo più basso da anni, mentre ne sono state importate soltanto [15-30]* kt circa ([5-20]* kt nel 1999)¹²², sebbene il 2000 sia stato caratterizzato da un'altissima utilizzazione delle capacità in Europa e sarebbe quindi stato un momento favorevole per il lancio commerciale delle importazioni da paesi terzi nel SEE. Una quota sostanziale delle importazioni proveniva anzi dalle controllate di Lenzing e Acordis negli Stati Uniti e in Indonesia. [...] ¹²³.

150. Per quanto riguarda l'origine delle importazioni, i dati nel prontuario statistico del Comitato internazionale del rayon e delle fibre sintetiche (CIRFS), un'organizzazione commerciale dei produttori europei di fibre sintetiche e cellulosiche, forniscono alcune indicazioni. Tali dati si riferiscono a tutte le fibre in fiocco e le stoppe cellulosiche e comprendono quindi anche prodotti diversi dalla VSF, principalmente lyocell e fibra e stoppa di acetato. Le importazioni di VSF sono quindi pari o inferiori ai quantitativi indicati. Secondo il CIRFS, nel 1999 soltanto una modesta percentuale di fibre e stoppe cellulosiche proveniva dai paesi dell'Asia orientale (circa [<5]* kt)¹²⁴. Il maggiore esportatore asiatico era l'Indonesia; va tuttavia rilevato che Lenzing controlla SPV, il produttore indonesiano di VSF con la più alta capacità di produzione. Le importazioni dall'India, dov'è stabilito il gruppo Birla-Grasim, il principale produttore mondiale di viscosa, ammontavano a sole [<2]* kt; lo stesso quantitativo trascurabile proveniva da Taiwan, dove opera il terzo produttore mondiale, FCFC. I produttori dell'Asia orientale non sembrano attualmente in grado di esportare grandi quantitativi di VSF nel SEE, in quanto gli acquirenti europei rimangono cauti (cfr. paragrafi 126-127). I concorrenti europei non prevedono un

¹¹⁹ Salviette umidificate per la cura personale, per es. salviette per neonati, panni per la pulizia della casa e industriale.

¹²⁰ Ciò è confermato da un documento strategico interno preparato per CVC: [...]*

¹²¹ Cfr., per esempio, il seguente passaggio tratto da un documento strategico interno preparato per CVC: [...]*

¹²² Stime della parte notificante. Secondo le stime di un concorrente, le importazioni nel 2000 erano leggermente inferiori a 17 kt. Come indicato in precedenza, il progetto di notificazione (pag. 44), del 20 marzo 2001, indicava le seguenti cifre per le importazioni nel periodo 1995-2000: [tutte: $<10\%$]*.

¹²³ [Riferimento ad un documento interno]*

¹²⁴ CIRFS: *Information on man-made fibres*, 37° volume, 2000 (in prosieguo: "prontuario CIRFS 2000"), pagg. 118 e segg. Si noti che il prontuario CIRFS 2000 fornisce dati per tutte le fibre e le stoppe cellulosiche e quindi comprende anche il lyocell.

forte incremento delle importazioni dall'Asia orientale, neppure nel caso di un incremento dei prezzi del 5-10%¹²⁵.

151. Le fonti più importanti di importazione erano gli Stati Uniti (circa [<20]* kt), dove Lenzing e Acordis erano gli unici produttori di VSF, e l'Europa orientale, compresa la Russia ([<10]* kt)¹²⁶. Va rilevato che sia i concorrenti sia gli acquirenti non considerano le importazioni dall'Europa orientale altrettanto affidabili e competitive in termini di qualità. Un'impresa, citata dagli acquirenti nell'indagine di mercato della Commissione come fonte di approvvigionamento in anni precedenti, l'impresa ceca Spolana, ha chiuso gli impianti di produzione di VSF all'inizio del 2000. Nell'indagine di mercato della Commissione, l'unico acquirente ad aver indicato per il 2000 importazioni non legate a Lenzing/Acordis aveva reperito alcuni quantitativi presso un produttore serbo; è utile rilevare che questo acquirente non aveva bisogno di VSF di prima qualità.
152. Nella risposta, le parti forniscono ulteriori informazioni sulle importazioni di VSF e stoppa nell'Europa occidentale nel 1999 e 2000 (escludono pertanto le altre fibre cellulosiche ed aggiungono informazioni più complete relative al 2000)¹²⁷.
153. Dopo aver esaminato le informazioni complementari, la Commissione conferma la sua analisi precedente. In realtà, i dati forniti integrano anziché contraddire le informazioni citate ai paragrafi 149-151 e confermano la conclusione cui è pervenuta la Commissione. Infatti, tali dati supplementari indicano che le importazioni dall'Europa orientale verso l'Europa occidentale, nel 2000 (anno caratterizzato da una carenza di capacità nell'Europa occidentale) non solo non sono aumentate, ma hanno persino registrato una lieve diminuzione rispetto all'anno precedente, e rappresentavano appena il [<5 %]* della domanda dell'Europa occidentale.
154. Le importazioni dall'Asia nel 2000 erano pressoché allo stesso livello ed oltre un terzo di esse proveniva dall'Indonesia (cfr. le osservazioni sugli scambi intraziendali e sull'impianto di Lenzing in Indonesia ai paragrafi 150 e 164). Le importazioni dagli Stati Uniti (dove Lenzing e Acordis erano gli unici produttori) erano superiori a quelle provenienti da Taiwan (FCFC). Nella risposta delle parti, si afferma che ciascuna di queste due fonti di importazione rappresenta circa il [<2 %]* della domanda totale¹²⁸. Le importazioni dall'India (Birla) erano inferiori a [1 %]* della domanda dell'Europa occidentale nel 2000¹²⁹. L'incremento totale dei volumi di importazione (esclusi Stati Uniti e Indonesia), in un anno caratterizzato dalla scarsità

¹²⁵ L'utilizzazione di capacità in Asia, secondo quanto indicato nella notificazione (pag. 53), nel 2000 era del [...]*. Contrariamente al parere della parte notificante, la Commissione non considera tale cifra indicativa di una notevole capacità di riserva.

¹²⁶ Prontuario CIRFS 2000, pag. 118 e segg.

¹²⁷ Paragrafo 2.21.

¹²⁸ La Commissione ritiene che i quantitativi indicati nella risposta delle parti per le importazioni statunitensi siano persino sottostimati. Non corrispondono a precedenti informazioni fornite dalle parti sulle esportazioni verso l'Europa occidentale dai loro impianti negli Stati Uniti (risposta alla richiesta di informazioni della Commissione del 7 giugno 2001).

¹²⁹ Per quanto riguarda l'osservazione fatta dalle parti nella risposta (paragrafo 2.25) e da Bank Austria nella sua risposta alla comunicazione delle obiezioni riguardo l'aumento delle importazioni in Turchia dal gruppo indiano Birla Grasim nel 2000, si vedano le considerazioni della Commissione in merito alle strategie di rappresaglia di Birla e Lenzing al paragrafo 175.

dell'offerta, secondo le parti non rappresentava più del [$<5\%$]* della domanda dell'Europa occidentale. Ciò conferma la conclusione della Commissione, secondo cui è poco probabile che si verifichi un notevole aumento delle importazioni di VSF nell'Europa occidentale.

– *Utilizzo delle capacità*

155. Secondo le informazioni fornite alla Commissione dalle parti e dai concorrenti, l'utilizzazione delle capacità nel settore della VSF è elevata, e nel 2000 raggiungeva livelli vicini al 100%¹³⁰. Se gli impianti di Acordis e Lenzing funzionavano quasi alla piena capacità, il tasso di utilizzo delle capacità degli impianti di produzione dei loro concorrenti europei era solo di poco inferiore. I tassi di utilizzo delle capacità proforma compresi tra l'85% e il 95%, indicati dai concorrenti per il 2000, devono essere valutati alla luce degli aspetti tecnici della produzione di viscosa. Tali tassi devono essere inferiori alla capacità massima teorica a causa del tempo necessario per la manutenzione tecnica e dei tempi di adeguamento del processo per la produzione delle diverse varianti di VSF ed indicano quindi un'utilizzazione delle capacità effettiva vicina al 100%. Nella prima metà del 1999 l'utilizzazione delle capacità era inferiore¹³¹.
156. L'utilizzazione delle capacità è un fattore chiave in termini di redditività, in quanto la produzione della viscosa comporta processi chimici molto complessi che richiedono numerosi stadi di produzione. Poiché il processo di produzione della viscosa è anche potenzialmente inquinante, sono necessari cospicui investimenti nella tecnologia ambientale, in particolare in regioni come il SEE, dove i livelli di tutela dell'ambiente sono elevati, soprattutto in caso di costruzione di nuovi impianti o di ampliamento di impianti esistenti¹³².

– *Investimenti e costi di produzione*

157. Gli investimenti negli impianti sono elevati. La parte notificante ha stimato i costi per la costruzione di un impianto ex novo nel SEE con una capacità di 20 kt/30 kt/40 kt annue rispettivamente in circa [tutti 80-150]* milioni di euro; tale stima non comprende i costi del controllo dell'inquinamento. Gli investimenti in un impianto esistente per incrementare la produzione sono considerati compresi tra [<25]* e [<40]* milioni di euro per una capacità aggiuntiva di 20 kt annue. Tuttavia, il costo dell'eliminazione delle strozzature, cioè i costi da sostenere per sostituire soltanto le parti delle linee di produzione esistenti che impediscono di aumentare la produzione, è stimato inferiore a [<15]* milioni di euro.
158. Inoltre, le percentuali dei costi fissi e dei costi variabili dipendono in larga misura da fattori quali l'ammortamento (tenuto conto dell'età di un impianto e degli

¹³⁰ [Riferimento a dichiarazioni riservate ed a documenti interni]*

¹³¹ I concorrenti hanno indicato tassi compresi tra il 74% e l'88%; i dati CIRFS presentati insieme alla notificazione indicano un tasso medio nel settore del [$>80\%$]*.

¹³² Il problema ambientale, tuttavia, non si limita all'Europa. PT Inti Indorayon, la società madre indonesiana dell'impresa finlandese Säteri Oy, nel maggio 2000 ha dovuto chiudere un impianto (di recente costruzione) in Indonesia, su ingiunzione delle autorità pubbliche, a causa di problemi ambientali rimasti irrisolti. L'impianto è tuttora chiuso.

investimenti recenti), il costo della manodopera e il costo delle materie prime. I costi fissi ammontano al [...%]*-[...%]* del costo di produzione totale degli impianti europei di Acordis. La percentuale dei costi fissi di Lenzing (sul costo totale) è molto più alta. Poiché lo stabilimento di Lenzing comprende un impianto integrato per la produzione di pasta di legno che lo rende indipendente dai prezzi altamente variabili della pasta per dissoluzione chimica¹³³, la posizione di Lenzing è sostanzialmente diversa da quella di Acordis. A parte il costo della pasta, ad incidere sui costi variabili è il prezzo della soda caustica¹³⁴, del quale si prevede un incremento in quanto si tratta di un sottoprodotto del PVC la cui produzione è ormai in declino, nonché il prezzo del solfuro di carbonio¹³⁵ e dell'energia¹³⁶.

(b) Fibra di viscosa in fiocco greggia

– Quote di mercato

159. Per quanto riguarda il mercato della VSF greggia, che rappresenta circa il [70-75%]* della domanda totale di VSF nel SEE (dimensione stimata del mercato della VSF greggia nel 2000: [tra 205 e 215] kt), la quota di mercato congiunta delle parti nel SEE è del [50-60%]* (Lenzing, [tra il 35-45%]*; Acordis, [tra il 15-25%]*), mentre le quote di mercato dei loro unici tre concorrenti sono di gran lunga inferiori, rispettivamente [tra il 19 e il 21]% (Säteri in Finlandia), [tra l'8 e il 10]% (SNIACE in Spagna) e [tra il 5 e il 7]% (Svenska Rayon in Svezia). Nel 2000 le importazioni rappresentavano circa il [5-10%]*¹³⁷.
160. Nonostante la quota di mercato elevata di Lenzing, dall'indagine di mercato della Commissione risulta che attualmente vi è concorrenza sul mercato SEE della VSF greggia. Tuttavia, gran parte di tale concorrenza si esplica tra Lenzing e Acordis, le quali sono i maggiori operatori e i concorrenti più vicini sul mercato della VSF greggia nel SEE¹³⁸. Se l'operazione notificata andasse in porto, tale concorrenza verrebbe eliminata. La nuova entità sarebbe quindi in grado di adottare comportamenti indipendenti, per i motivi esposti qui di seguito.

¹³³ I prezzi della pasta di legno rappresentavano il [...]*% del costo totale di produzione degli impianti europei di Acordis nel 2000.

¹³⁴ [...]*%, secondo Acordis.

¹³⁵ [...]*%, secondo Acordis.

¹³⁶ [...]*%, secondo Acordis.

¹³⁷ La stima si basa sui dati relativi alla propria produzione e alle proprie vendite rispettivamente forniti dalle parti e dai concorrenti. Al fine di proteggere la riservatezza reciproca, anche tra le stesse imprese partecipanti alla concentrazione, la percentuale esatta derivata da tali dati non è resa nota.

¹³⁸ Ciò è vero anche se Säteri detiene una quota di mercato superiore a quella di Acordis sul mercato della VSF greggia, in quanto gli acquirenti hanno sottolineato che Lenzing e Acordis offrono i migliori livelli di qualità e sono presenti in tutti i segmenti del mercato della VSF greggia (cfr. paragrafo 171).

– *La nuova entità sarebbe in grado di controllare la capacità di produzione (e in definitiva i prezzi)*

161. La concentrazione notificata eliminerebbe Lenzing, l'unico fabbricante europeo di VSF ad avere effettivamente aumentato la sua capacità di produzione, in contrasto con la tendenza comune alla riduzione di capacità (cfr. paragrafi 140-143).
162. I documenti strategici interni presentati al consiglio di amministrazione di CVC dimostrano che [...]»¹³⁹

In seguito alla concentrazione, la nuova entità controllerebbe una quota sostanziale della capacità totale e avrebbe un incentivo a creare una scarsità dell'offerta al fine di mantenere i prezzi elevati. La strategia di taglio dei costi mediante una riduzione di capacità potrebbe essere integrata con il mantenimento di una certa capacità di riserva, che garantisca alle parti la possibilità di contrastare eventuali reazioni da parte dei concorrenti o di nuovi operatori¹⁴⁰. Un'altissima percentuale di acquirenti ha risposto di attendersi un incremento dei prezzi o, nel migliore dei casi, il mantenimento dell'elevato livello dei prezzi degli ultimi due anni, qualora la concentrazione sia portata a termine, mentre un numero significativo degli interpellati si attende un calo dei prezzi in assenza della concentrazione¹⁴¹.

163. Va tuttavia rilevato che l'acquisizione dell'impianto di Lenzing offre a CVC una possibilità strategica alternativa, la quale, se necessario, può integrare la strategia sopra descritta. Infatti, come indicato in precedenza, Lenzing è l'unico fabbricante europeo di VSF ad aver effettivamente aumentato la sua capacità produttiva, in contrasto con la tendenza comune a ridurla. Soprattutto nei periodi di contrazione della domanda, Lenzing ha agito come "price-breaker", cioè ha provocato un crollo dei prezzi, ed ha acquisito quote di mercato. Questa strategia di sacrificare margini di profitto a favore del volume riflette la singolare struttura dei costi di Lenzing. Poiché dispone di un impianto integrato con produzione interna di pasta di legno per dissoluzione, Lenzing non è sensibile alle variazioni del costo della pasta, ma ha una più alta percentuale di costi fissi rispetto ad altri impianti di produzione di VSF. A causa degli alti costi fissi dell'azienda, i volumi rivestono importanza critica, più dei prezzi. Lenzing è in grado di aumentare i volumi di vendita a costi marginali inferiori rispetto ai concorrenti¹⁴². In questo scenario, si può quindi prevedere che l'impianto di Lenzing funzionerebbe alla piena capacità, mentre gli altri impianti, quali quello di Acordis/Kehlheim, che presentano rapporti dei costi variabili più elevati, sarebbero mantenuti come capacità di riserva ed utilizzati solo se necessario.
164. La nuova entità disporrebbe inoltre di una considerevole "capacità di riserva", in quanto potrebbe importare VSF greggia dalla controllata indonesiana di Lenzing e dallo stabilimento statunitense LFC di Lowland, Tennessee (vendite intraziendali).

¹³⁹ [Riferimento ad un documento interno.]*

¹⁴⁰ Lo stesso effetto si può ottenere a breve termine tramite restrizioni della produzione senza ridurre la capacità. Data la persistenza dei costi fissi, tuttavia, tale comportamento potrebbe non essere sostenibile a medio e lungo termine.

¹⁴¹ Ciò può essere dovuto alla ciclicità del consumo di VSF per uso tessile, che ha raggiunto un picco nel 2000 (cfr. paragrafi 144 e 146.)

¹⁴² [Riferimento ad un documento interno]*

Ciò si è già verificato nel 2000, anno in cui Lenzing ha importato notevoli quantitativi dal suo stabilimento negli Stati Uniti e dalla sua controllata indonesiana, mentre nel 1999 le importazioni sono state notevolmente inferiori¹⁴³. Si noti che tali vendite intraziendali provenienti dall'Indonesia rimarrebbero possibili. La nuova entità sarebbe in grado di utilizzare appieno la capacità di produzione di Lenzing usando l'impianto indonesiano di Lenzing (e in una fase successiva anche l'impianto negli Stati Uniti)¹⁴⁴ come "capacità di riserva" primaria. Qualora tale strategia non fosse sufficiente a ridurre l'offerta nelle fasi di contrazione della domanda, Acordis/Kelheim, la cui percentuale di costi variabili è molto più elevata rispetto a Lenzing, potrebbe essere utilizzato a sua volta come "capacità di riserva" secondaria per la produzione di VSF greggia. Di conseguenza, la nuova entità avrebbe la possibilità strategica di aumentare le vendite nel SEE in qualsiasi momento, al fine di scoraggiare i concorrenti che decidessero di non conformarsi alla sua strategia in materia di prezzi e di vendite.

165. La nuova entità avrebbe quindi due alternative strategiche: [...] ridurre la capacità potrebbe essere integrata, se necessario, da una strategia di trasferimento della produzione all'impianto di Lenzing, eventualmente con un'ulteriore espansione di tale impianto. Questa seconda alternativa può essere usata per scoraggiare i concorrenti o per acquisire quote di mercato. La nuova entità sarebbe quindi nella migliore posizione per rispondere ad un'eventuale contrazione del mercato. Potrebbe decidere di mantenere alti i volumi di vendita, riducendo i margini di profitto ed aumentando la quota di mercato (la strategia finora seguita da Lenzing), oppure di ridurre i volumi di vendita e mantenere alti i prezzi. I concorrenti non sarebbero in grado di contrastare la prima strategia e avrebbero un incentivo a sostenere la seconda.
166. Nella risposta¹⁴⁵, le parti sostengono che la comunicazione delle obiezioni della Commissione non identifica correttamente gli incentivi economici della nuova entità. Le parti dichiarano che i produttori di fibre di viscosa devono operare con tassi di utilizzo della capacità elevati per coprire i costi fissi. L'intenzione di CVC, secondo la risposta, è di aumentare la capacità sia di Lenzing che di Acordis/Kelheim e di utilizzarla interamente.
167. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione non li considera convincenti e conferma la sua analisi. Infatti, l'effettiva intenzione della nuova entità di ridurre o di aumentare la capacità di produzione non è decisiva per la valutazione del presente caso sotto il profilo della concorrenza. Ciò che conta, a parere della Commissione, è il semplice fatto che la nuova entità avrebbe il potere economico di attuare diverse

¹⁴³ Ciò è confermato per il 2000 da un documento strategico interno preparato per CVC: [...]*

¹⁴⁴ Per quanto riguarda la situazione dell'offerta negli Stati Uniti, l'utilizzazione della capacità negli impianti statunitensi sia di Acordis sia di Lenzing è molto bassa ([...]*% in tutto nel 1999). [...]*. La nuova entità pianificherebbe un incremento della capacità dell'impianto di Lowland, Tennessee, del [...]*% (da circa [...]* kt). Pertanto, l'impianto di Lenzing a Lowland sarebbe in grado di soddisfare la domanda statunitense nel 2002, con un minimo aumento delle importazioni. Di conseguenza, nonostante la recente chiusura dell'impianto di Acordis a Mobile, Alabama, anche la capacità di riserva statunitense dell'impianto di Lenzing negli Stati Uniti potrebbe essere di nuovo disponibile a partire dal 2003, in caso di un ulteriore calo del consumo statunitense o di un incremento delle importazioni negli Stati Uniti [...]*.

¹⁴⁵ Paragrafi 2.31 e segg.

strategie alternative, il che dimostra la sua possibilità di agire in modo indipendente dai concorrenti e dai clienti.

168. Quanto all'argomento delle parti secondo cui i produttori di VSF non hanno altra scelta se non quella di utilizzare i loro impianti alla piena capacità per coprire i costi fissi, la Commissione rileva che la domanda di VSF per uso tessile è caratterizzata da forti variazioni cicliche (cfr. paragrafo 146). In una situazione di contrazione ciclica della domanda, quasi inevitabilmente emergeranno eccessi di capacità. Inoltre, le parti hanno ripetutamente indicato che anch'esse si attendono una riduzione della domanda a lungo termine nell'Europa occidentale, il che porterà ugualmente ad una situazione di eccesso di capacità. In siffatte circostanze, la possibilità di ridurre la produzione al fine di mantenere alti i prezzi, che può nel contempo avere l'effetto di un segnale per i concorrenti, non potrebbe in ogni caso essere contrastata in modo redditizio dai concorrenti (cfr. paragrafi 170-172). Si tratta quindi di un elemento importante che dimostra la possibilità delle parti di agire in modo indipendente dai concorrenti e dai clienti.
169. La Commissione conferma quindi che in entrambi gli scenari descritti la nuova entità sarebbe in grado di adottare comportamenti indipendenti dai concorrenti e dai clienti per i motivi esposti qui di seguito.

– I concorrenti probabilmente si troverebbero nella posizione di “price takers”

170. L'indagine di mercato ha rivelato che i concorrenti avrebbero nel migliore dei casi possibilità assai limitate di aumentare la loro capacità nel corso dei prossimi due anni. I concorrenti hanno infatti una capacità complessiva che equivale più o meno nell'insieme all'aumento di capacità introdotto quest'anno da Lenzing (cfr. paragrafi 140-143 e tabella 4). Anche se fossero messi in atto piani di espansione, l'aumento totale di capacità sarebbe pressoché equivalente o supererebbe di poco la riduzione di capacità prodotta dalla chiusura dell'impianto di Acordis a Grimsby (Regno Unito). Un concorrente ha anche affermato che spera di aumentare le esportazioni verso l'area NAFTA ora che Acordis ha chiuso il proprio impianto negli Stati Uniti¹⁴⁶. Pertanto, parte di tale capacità aggiuntiva sarebbe assorbita dal vuoto di capacità creato da Acordis negli Stati Uniti e non inciderebbe sulla situazione in Europa.
171. Inoltre, secondo i risultati dell'indagine di mercato, non sembra che i concorrenti europei di Acordis e Lenzing intendano concentrarsi sul mercato della viscosa greggia. I concorrenti di minori dimensioni, per esempio, non sono in grado di fornire l'intera gamma di prodotti a base di VSF greggia. Uno di essi serve solo in modo molto marginale il segmento della filatura laniera (cfr. nota 67), un altro non è in grado di servire il segmento delle applicazioni mediche e di igiene nel settore dei non tessuti e il terzo effettua pochissime vendite nel segmento tessile e ha ammesso di non poter competere con Acordis e Lenzing in questo comparto. Gli acquirenti del segmento della filatura cotoniera sul mercato della VSF greggia hanno espresso dubbi in merito alla qualità dei prodotti dei concorrenti¹⁴⁷.

¹⁴⁶ Cfr. nota 144.

¹⁴⁷ Per esempio, le “imprese di filatura OE” (filatoi che utilizzano la tecnologia di filatura “open end”) hanno affermato di avere bisogno di un tipo di fibra con un alto grado di tenacità, che non tutti i produttori attivi sul mercato sono in grado di fornire.

172. In caso di riduzioni di capacità da parte della nuova entità, i concorrenti tenderanno ad acquisire inizialmente una certa quota di mercato per così dire “caduta dal cielo” e poi a sostenere anziché osteggiare eventuali strategie della nuova entità volte a mantenere alti i prezzi, agendo così come “price takers” (si adeguerebbero cioè agli aumenti dei prezzi anziché contrastarli nella loro strategia di mercato). La limitata capacità di riserva non permetterà loro di competere in modo redditizio per acquisire quote di mercato e sarà anzi un incentivo a trarre vantaggio dai prezzi più elevati.

– *Assenza di nuovi operatori sul mercato*

173. Per i motivi descritti in precedenza (cfr. paragrafo 157), l’ingresso sul mercato della VSF greggia richiede un’alta intensità di capitale ed è improbabile che avvenga nel SEE nel breve o medio periodo. Questo è il parere espresso da tutti i concorrenti ed anche dalla parte notificante.

– *Un incremento sostanziale delle importazioni è improbabile*

174. Le importazioni stimate di VSF greggia da paesi terzi ammontavano a circa il [$<10\%$]*. Poiché parte di queste importazioni proveniva dalle controllate di Lenzing e Acordis negli Stati Uniti e in Indonesia, il tasso di importazione effettivo da imprese terze è ancora inferiore (cfr. paragrafi 140-143). Un aumento sostanziale delle importazioni dai paesi terzi è improbabile. Infatti, l’indagine di mercato della Commissione ha rivelato una forte riluttanza degli acquirenti del SEE ad acquistare viscosa da produttori esterni (cfr. paragrafi 126 e 127). Anche i concorrenti delle parti non prevedono un aumento significativo delle importazioni.

175. Per contro, le parti sono in grado di scoraggiare i concorrenti di paesi terzi dall’entrare sul mercato del SEE. [...]***¹⁴⁸. Inoltre, la capacità asiatica dovrebbe rimanere invariata e addirittura diminuire nel lungo periodo¹⁴⁹.

176. Le pressioni concorrenziali esercitate dalle importazioni non possono quindi essere considerate sufficienti a contrastare la posizione di forza della nuova entità.

– *Le pressioni concorrenziali esercitate dalle altre fibre sono insufficienti*

177. Sebbene sia opportuno individuare i diversi mercati del prodotto, può sussistere un certo grado di sostituibilità tra fibre appartenenti a mercati del prodotto vicini. Nel caso in cui la nuova entità dovesse imporre significativi incrementi del prezzo della VSF greggia, è lecito attendersi che i clienti passino, almeno in certa misura, ad altre fibre, anche se hanno proprietà e caratteristiche estetiche differenti¹⁵⁰. La parte notificante ha pertanto affermato che il potere concorrenziale della nuova entità sarebbe sufficientemente limitato dall’effetto di questa “concorrenza tra fibre”.

178. Esistono vari settori di applicazione in cui l’impiego delle VSF e di altre fibre, sebbene non siano sostituibili, si sovrappone. Le sovrapposizioni avvengono

¹⁴⁸ [Riferimento ad un documento interno]*

¹⁴⁹ Ciò è confermato da un documento strategico interno preparato per CVC: [...]***

¹⁵⁰ Cfr. decisione della Commissione del 19 dicembre 1991 nel caso n. IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (paragrafi 14, 26).

principalmente in relazione con il poliestere, ma anche con altre fibre, e sono più significative nel settore tessile che in quello dei prodotti non tessuti. Si noti inoltre che la VSF greggia, sia nel settore tessile sia nel settore dei non tessuti, spesso non è utilizzata pura, ma in mischia.

179. L'indagine di mercato ha però rivelato che, in caso di un incremento del prezzo della VSF del 5-10%, soltanto pochi acquirenti di fatto ridurrebbero di oltre il 10% il consumo di VSF nelle loro applicazioni o settori di attività, mentre la maggioranza ha risposto che non ridurrebbe affatto il consumo di VSF o lo ridurrebbe meno del 10%. Questo parere, da cui si desume che le variazioni dei prezzi relativi non incidono che in misura ridotta sul fatturato delle varie fibre, è confermato, in una diversa prospettiva, da un documento presentato all'organizzazione commerciale europea CIRFS, intitolato "Myths and Realities of Interfibre Competition" (Miti e realtà della concorrenza tra fibre). Il documento giunge alla conclusione che "è improbabile che tale concorrenza si basi sui prezzi relativi, se non in presenza di variazioni molto significative (almeno superiori al 20%) del prezzo di una determinata fibra rispetto ad un'altra fibra competitiva"¹⁵¹. La Commissione non considera quindi questo limitato potenziale di sostituzione indicato dagli acquirenti sufficiente a concludere che la possibilità della nuova entità di agire in modo indipendente ne risulterebbe ostacolata in modo significativo.
180. Inoltre, come illustrato in precedenza (paragrafi 161-165), la nuova entità sarebbe in grado di modulare la sua produzione e le vendite di VSF greggia nel SEE in modo più efficace e redditizio dei suoi concorrenti. Sarebbe quindi meno colpita dal prevedibile calo dei volumi di vendita conseguente ad un incremento del prezzo della VSF greggia. In primo luogo, i suoi concorrenti avrebbero difficoltà a competere per acquisire quote su un mercato in calo, in particolare alla luce dell'importanza delle economie di scala sul mercato della VSF greggia. In secondo luogo, la nuova entità sarebbe l'unico operatore sul mercato in grado di controllare questa evoluzione mediante il suo potere di determinare i prezzi. Potrebbe quindi stabilire quale sia il momento più vantaggioso per adattare la propria attività ad una contrazione del volume del mercato.
181. Infine, la parte notificante, essendo in grado di servire tutti i segmenti del mercato della VSF greggia, avrebbe la possibilità di compiere discriminazioni in termini di prezzi nei confronti degli acquirenti di singoli segmenti facilmente identificabili (per esempio, le imprese di filatura di tipo cotoniero, le imprese di filatura di tipo laniero, i fabbricanti di materiali in rotoli specializzati in prodotti per uso medico e igienico ed altri che non servono questo segmento del mercato) o nei confronti di singoli acquirenti. [...]»¹⁵². I concorrenti che decidessero di contrastare la strategia della nuova entità in materia di prezzi potrebbero essere dissuasi dalla minaccia di rappresaglie in segmenti specifici del mercato della VSF greggia o su mercati specializzati con maggiori margini di profitto. Come indicato in precedenza, la

¹⁵¹ D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento presentato alla International Wool Textile Organisation, 65th International Wool Conference, Cape Town, Repubblica sudafricana, aprile 1996. Riguardo ai fattori decisivi per la concorrenza tra fibre, il documento afferma: "In realtà sembra che i diversi impieghi finali, l'innovazione del prodotto e le preferenze dei consumatori siano i motivi principali per cambiare fibra e non le relatività dei prezzi".

¹⁵² [...]»

rappresaglia è una possibilità reale in quanto la nuova entità disporrebbe di una gamma di prodotti incomparabile sui vari mercati della VSF, nonché di un maggiore potenziale tecnologico e di innovazione del prodotto¹⁵³⁻¹⁵⁴.

– *Le pressioni concorrenziali esercitate dalle importazioni a valle di prodotti finiti di viscosa sono insufficienti*

182. La parte notificante ha altresì sostenuto che la minaccia di un aumento delle importazioni sui mercati a valle di prodotti finiti in VSF (per es. filati, tessuti, indumenti) limiterebbe in modo efficace il comportamento concorrenziale della nuova entità¹⁵⁵.
183. In primo luogo, occorre rilevare che per quanto riguarda il tessuto di viscosa pura o mista, il SEE presenta un'eccedenza della bilancia commerciale¹⁵⁶, malgrado il considerevole saldo negativo per gli indumenti (le importazioni nette di indumenti rappresentano il 44% del consumo nel SEE) e nonostante il saldo commerciale negativo per il filato di viscosa pura e mista (le importazioni nette ammontano al 16% del consumo di filato nel SEE)¹⁵⁷. Sulla base di questi dati, si può concludere che la viscosa (e i tessuti di viscosa) rivestono particolare importanza per l'industria tessile europea nel processo di ristrutturazione in atto e non seguono necessariamente una presunta tendenza al declino dell'industria tessile europea nel suo insieme¹⁵⁸. Anche ipotizzando che, sulla scia dello spostamento in corso dalle applicazioni tessili a quelle non tessili menzionato al paragrafo 145, con ogni probabilità la domanda di VSF greggia per uso tessile nel SEE diminuisca, tale spostamento avrebbe solo l'effetto di ridurre ulteriormente l'esposizione delle parti al rischio di importazione a valle di prodotti tessili, considerato che tale rischio si presenta in misura di gran lunga inferiore per i prodotti non tessuti¹⁵⁹.

¹⁵³ Si noti che Lenzing è attualmente l'impresa che destina gli importi più elevati alle attività di ricerca e sviluppo nel settore della viscosa [...]*

¹⁵⁴ Per i motivi esposti in questo paragrafo e al paragrafo 171, il potere concorrenziale dell'entità risultante dalla concentrazione non diminuirebbe in caso di definizione di mercati del prodotto meno ampi di quello della VSF greggia.

¹⁵⁵ Cfr. anche decisione della Commissione 93/9/CEE, del 30 settembre 1992, nel caso n. IV/M.214 – *DuPont/ICI*, GU L 7 del 13.1.1993, pag. 13 (paragrafi 45 e segg.).

¹⁵⁶ La parte notificante indica un'eccedenza commerciale netta per i tessuti di viscosa pura o mista del 5% nel 2000.

¹⁵⁷ Queste cifre sono confermate dal prontuario CIRFS, che indica un saldo commerciale per la fibra e la stoppa di viscosa per uso tessile di [<20]* kt nel 1999, mentre per lo stesso saldo riferito a tutte le fibre riporta un valore negativo di [600-700]* kt per tutte le fibre artificiali e sintetiche.

¹⁵⁸ Un documento del CIRFS accenna persino alla possibilità di una crescita generale della domanda di prodotti tessili nel SEE che compenserebbe l'effetto negativo dell'aumento delle importazioni nette di prodotti tessili e abbigliamento sul consumo industriale di fibre nel SEE (*D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, aprile 1996, tabella 4).

¹⁵⁹ Nel 1999 ben il 33,8% della produzione mondiale di prodotti non tessuti era riconducibile all'Europa occidentale, mentre solo meno del 30% aveva origine in paesi diversi dagli Stati Uniti (dove Lenzing è ora l'unico produttore di VSF) e dall'Europa occidentale (fonte: EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>).

184. Nella risposta¹⁶⁰, le parti sostengono che la Commissione sopravvaluta l'importanza dell'eccedenza commerciale nel SEE per la fibra e il tessuto di viscosa.
185. Dopo aver esaminato questo argomento, la Commissione ribadisce la sua conclusione secondo cui la VSF e i prodotti in VSF hanno un ruolo importante nell'industria tessile europea. Rileva che la risposta delle parti non confuta questa conclusione in se stessa. Anche se il calcolo delle parti non tiene conto degli scambi di VSF con i paesi terzi, ciò non smentisce il fatto di base che il disavanzo commerciale netto nel SEE per i prodotti finiti di viscosa sia notevolmente inferiore al dato corrispondente per i prodotti di cotone e poliestere.
186. In secondo luogo, una considerazione analoga a quella sviluppata per la concorrenza tra fibre si può applicare anche in questo contesto. Come spiegato in precedenza (paragrafo 180), un calo dei volumi di vendita di VSF greggia sarebbe meno lesivo per la nuova entità rispetto agli altri produttori e quindi non comprometterebbe la sua posizione di leader del mercato della VSF greggia. Un altro motivo del suo vantaggio concorrenziale si può dedurre dalla presenza della nuova entità su diversi mercati geografici; le sue controllate nei paesi terzi, in particolare in Estremo Oriente (la controllata di Lenzing in Indonesia) e nei paesi del NAFTA (l'impianto di Lenzing negli Stati Uniti) potrebbero quindi, almeno in certa misura, trarre vantaggio economico dallo spostamento delle industrie a valle ad altri mercati e la nuova entità potrebbe nel contempo mantenere la sua posizione dominante (e i suoi profitti), anche in caso di contrazione del mercato della VSF greggia nel SEE¹⁶¹.

– Le pressioni concorrenziali esercitate a valle dalle altre fibre sono insufficienti

187. Nella risposta¹⁶², le parti sostengono che nell'intera comunicazione delle obiezioni non viene dato alcun peso alle pressioni concorrenziali esercitate dalla concorrenza a valle (sia da altre fibre sia da fornitori situati al di fuori dell'Europa occidentale) e considerano cruciale rilevare che pochissimi acquirenti a valle hanno risposto all'indagine, il che lascia supporre che l'operazione di concentrazione non susciti in loro grande preoccupazione o addirittura interesse. Nella lettera, la parte notificante sostiene che la mancanza di considerazione, da parte della Commissione, degli effetti prodotti dalla concorrenza a valle sul comportamento concorrenziale delle parti si manifesta anche nel fatto che nella valutazione degli effetti di sostituzione non si tiene conto degli acquirenti che hanno risposto che ridurrebbero o cesserebbero la produzione in caso di un incremento del prezzo della VSF del 5-10%. Siffatte riduzioni dei volumi acquistati inciderebbero direttamente, secondo la parte notificante, sulla redditività delle parti, e quindi sui loro incentivi ad alzare i prezzi, in modo analogo al trasferimento dei volumi di acquisto verso altre fibre da parte dei clienti.
188. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione non li considera convincenti. In primo luogo, la Commissione rammenta di aver constatato che le pressioni

¹⁶⁰ Paragrafo 2.23.

¹⁶¹ In certa misura tale spostamento avverrebbe anche in direzione di regioni quali l'Europa orientale, la Turchia e altri paesi del Mediterraneo non appartenenti al SEE, nei quali Acordis e Lenzing sono i principali fornitori di VSF greggia tramite le esportazioni dai loro impianti nel SEE.

¹⁶² Paragrafo 2.13.

concorrenziali esercitate dai fornitori situati al di fuori dell'Europa occidentale sono trascurabili (cfr. paragrafi 174-176).

189. In secondo luogo, non si può tenere conto della concorrenza tra fibre a valle nella valutazione delle pressioni concorrenziali in quanto né i concorrenti né i clienti diretti sono stati in grado di stimarne l'effetto. Persino gli stessi acquirenti a valle non hanno saputo fornire indicazioni dell'entità di tale effetto. Inoltre, l'analisi dell'elasticità incrociata rispetto al prezzo effettuata dalla Commissione (paragrafi 75 e 76) tiene implicitamente conto della concorrenza storica tra fibre nei mercati a valle. Va altresì rilevato che il questionario distribuito dalla Commissione nella prima fase della procedura chiedeva esplicitamente ai clienti delle parti se loro o i loro clienti sarebbero passati ad altre fibre nel caso di un piccolo incremento non transitorio dei prezzi del 5-10%. Dalle risposte emerge che in tale circostanza la sostituzione inciderebbe solo per il 6-13% circa¹⁶³ dei volumi di vendita di VSF.
190. In terzo luogo, riguardo alla valutazione delle risposte degli acquirenti che hanno dichiarato che cesserebbero o ridurrebbero la fabbricazione di prodotti a base di VSF in conseguenza di un piccolo ma significativo incremento non transitorio dei prezzi, la Commissione non nega che tale comportamento degli acquirenti possa esercitare pressioni concorrenziali su un ipotetico operatore dominante su tale mercato. Gli acquirenti che decidessero di cessare (o ridurre) la fabbricazione di prodotti a base di VSF terrebbero anche conto del prevedibile calo della domanda a valle causato da tale incremento dei prezzi. La Commissione ha quindi chiesto agli acquirenti (nel questionario distribuito nella seconda fase d'indagine) se cesserebbero la produzione¹⁶⁴. Il risultato di questo sondaggio è che tale decisione interesserebbe soltanto il 7% circa dei volumi di vendita di VSF greggia delle parti, in caso di un incremento dei prezzi del 10%. La Commissione considera questo effetto del tutto insufficiente ad esercitare un'effettiva pressione concorrenziale, in grado di rappresentare un vincolo per il comportamento futuro dell'operatore dominante sul mercato della VSF greggia¹⁶⁵.
191. Infine, il minore tasso di risposta degli acquirenti a valle al questionario della Commissione non permette necessariamente di concludere che coloro che non hanno risposto non siano preoccupati dall'operazione notificata e diano per scontato che il potere concorrenziale delle parti sarà limitato in modo efficace dalla concorrenza tra fibre a valle. Infatti, occorre rilevare che un eventuale incremento dei prezzi delle fibre cellulosiche in fiocco si ripercuote in minore misura sugli acquirenti a valle rispetto ai clienti diretti delle parti. L'effetto a valle di tale incremento dei prezzi è attenuato, in quanto il valore delle fibre in un capo di abbigliamento è stimato

¹⁶³ 6,6% nel caso di un incremento del 5%, 12,7% nel caso di un incremento del 10%. È utile segnalare che il tasso di risposta al questionario è stato particolarmente elevato e che gli acquirenti che hanno risposto rappresentano oltre due terzi dei volumi di vendita delle parti nel SEE.

¹⁶⁴ Anche se non richiesto esplicitamente, gli acquirenti che cesserebbero la produzione solo in parte non hanno esitato ad indicarlo e sono stati considerati come acquirenti che ridurrebbero il volume di produzione.

¹⁶⁵ Gli acquirenti che hanno affermato che il loro ipotetico comportamento “dipende dalla situazione del mercato” non si possono considerare una fonte di pressioni concorrenziali. La loro reazione dipende da condizioni non specificate, che potrebbero produrre tanto un effetto di riduzione dei volumi quanto un effetto di mantenimento degli attuali volumi di vendita.

inferiore al 5%¹⁶⁶. Di conseguenza, l'ipotetico incremento dei prezzi necessario per rendere efficaci le pressioni concorrenziali può derivare solo da ampie variazioni dei prezzi relativi (dell'ordine del 20%)¹⁶⁷.

– *Le pressioni concorrenziali esercitate dal contropotere negoziale degli acquirenti sono insufficienti*

192. Le parti sostengono infine che il potere di mercato della nuova entità sarà limitato in modo efficace dal contropotere negoziale che si esercita da parte degli acquirenti.

193. Alla luce dei risultati dell'indagine di mercato, la Commissione non condivide questo parere. In primo luogo, il mercato della VSF greggia è caratterizzato da un numero significativo di acquirenti di piccole e medie dimensioni¹⁶⁸ (imprese di filatura e fabbricanti di materiale in rotoli), che non sono in grado di esercitare un potere negoziale significativo. In secondo luogo, va ricordato che la qualità, determinati requisiti del prodotto e l'affidabilità delle forniture rivestono particolare importanza per gran parte degli acquirenti (cfr. anche paragrafo 36). In queste circostanze, la scomparsa di uno dei principali fornitori indipendenti di VSF di alta qualità nel SEE riduce in modo significativo la possibilità di scelta degli acquirenti, in quanto il passaggio a fornitori "sconosciuti" può comportare notevoli rischi commerciali dovuti a perdite di produzione. In terzo luogo, le relazioni commerciali di lunga durata sono comuni nel settore, il che rappresenta un ostacolo per l'eventuale intenzione degli acquirenti di cambiare fornitore¹⁶⁹. Infine, in una situazione di potenziale scarsità dell'offerta (cfr. paragrafi 161-165), il fatto che gli acquirenti di norma operino con tempi tecnici brevi e tengano solo scorte limitate può condizionare l'esercizio del loro potere negoziale all'acquisto.

194. Le risposte dei terzi ai questionari della Commissione confermano questa conclusione. Infatti, i clienti delle parti stesse hanno affermato che la loro posizione negoziale peggiorerebbe in modo significativo in seguito alla concentrazione. Sebbene circa i due terzi considerino equilibrato il loro attuale potere contrattuale, la maggioranza degli acquirenti prevede un notevole indebolimento se l'operazione notificata sarà portata a termine.

¹⁶⁶ Cfr. *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento presentato alla International Wool Textile Organisation, 65th International Wool Conference, Cape Town, Repubblica sudafricana, aprile 1996. "*Nella concorrenza tra fibre il prezzo non costituisce un fattore tanto significativo quanto spesso si crede, a causa della lunghezza della catena tessile, della natura conservatrice dell'industria tessile e della componente costituita dal prezzo delle materie prime nel prezzo finale del prodotto. (...) Si può citare il noto esempio di un paio di collant. Il costo del filato di poliammide parzialmente orientato utilizzato nei collant è inferiore al 2% del prezzo di vendita al dettaglio. Per citare un altro esempio, il costo delle fibre in una camicia di cotone è pari a circa il 3% del prezzo al dettaglio*".

¹⁶⁷ Cfr. *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento presentato alla International Wool Textile Organisation, 65th International Wool Conference, Cape Town, Repubblica sudafricana, aprile 1996. "*(...) Tuttavia, affermare che la competitività in termini di prezzi sia inesistente, non valida di per sé, sarebbe eccessivo, mentre semplicemente non si manifesta che di fronte a forti fluttuazioni dei prezzi e ad ampie variazioni nelle relatività dei prezzi, dell'ordine del 20%*".

¹⁶⁸ Ciò è confermato da un documento strategico interno preparato per CVC. [...]*

¹⁶⁹ [Riferimento ad un documento interno]*

– *Conclusione per la VSF greggia*

195. L'operazione notificata eliminerebbe il principale concorrente di Acordis nel SEE e lascerebbe solo tre concorrenti minori e meno competitivi. La nuova entità sarebbe quindi in grado di agire in modo indipendente dai concorrenti e dagli acquirenti.
196. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l'operazione progettata instaurerebbe una posizione dominante della nuova entità sul mercato della VSF greggia nel SEE, atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune e nel SEE.

(c) *VSF tinta in massa*

– *Dimensione del mercato e quote di mercato*

197. La VSF tinta in massa rappresenta circa il [$<20\%$]* del volume totale di vendite di VSF. La quota di mercato congiunta di Acordis e Lenzing nel SEE sarebbe ancora più alta su questo mercato del prodotto, raggiungendo il [$80-90\%$]* (Lenzing [$50-60\%$]*; Acordis: [$25-35\%$]*), con SNIACE molto più indietro, al [$0-10\%$]*.
198. Nonostante la quota di mercato elevata di Lenzing, attualmente sembra esistere un certo grado di concorrenza sul mercato SEE della VSF tinta in massa, in quanto i margini di profitto sono bassi e gli acquirenti considerano equilibrato il loro attuale potere negoziale. Tuttavia, tale concorrenza si esplica principalmente tra le due imprese partecipanti alla concentrazione e cesserebbe in seguito all'operazione. La nuova entità sarebbe quindi in grado di adottare comportamenti indipendenti, per i motivi esposti qui di seguito.

– *Concorrenti e ingresso sul mercato*

199. SNIACE, l'unico concorrente europeo che rimarrebbe attivo nel settore della viscosa tinta in massa, rappresenta il [$0-10\%$]* del mercato ed è in grado di offrire solo una gamma molto limitata di colori, che non può essere ampliata per motivi economici, in quanto ciò richiederebbe investimenti cospicui e limiterebbe la produzione a causa dei tempi necessari per passare da un colore all'altro.
200. Gli altri due produttori europei di VSF, che attualmente non producono VSF tinta in massa, hanno affermato di non essere interessati ad entrare su tale mercato per motivi di economie di scala, anche in caso di un incremento dei prezzi del 5-10%.
201. L'indagine di mercato ha dimostrato che un aumento delle importazioni (attualmente inferiori al [$<10\%$]* è ancora meno probabile su questo mercato che su quello della VSF greggia. Il produttore ceco Spolana ha chiuso il proprio impianto all'inizio del 2000. Un produttore russo non è considerato affidabile dagli acquirenti e il gruppo indiano Birla-Grasim attualmente non produce la qualità e l'intera gamma di colori necessari a soddisfare il fabbisogno degli acquirenti del SEE; i suoi prodotti sono destinati al mercato indiano. Esiste un solo altro produttore a livello mondiale, FCFC a Taiwan, e non si prevede che esporti nel SEE per motivi analoghi.

202. Nella risposta¹⁷⁰, le parti affermano che Birla offre esattamente la stessa gamma di colori prodotti da Acordis a Kelheim.
203. Dopo aver esaminato questo argomento, la Commissione ribadisce il suo parere iniziale. Come confermato da Birla¹⁷¹, la brillantezza e le sfumature e tonalità della gamma di colori preferite sui mercati europei sono diverse da quelle richieste sul mercato indiano. Per la sua produzione di VSF tinta in massa, Birla utilizza la pasta e i pigmenti reperibili sul mercato indiano, che soddisfano le specifiche fissate dal mercato nazionale in materia di gamma di colori e brillantezza. Per soddisfare i requisiti del mercato del SEE, Birla dovrebbe usare pigmenti idonei che, secondo l'impresa, non sono reperibili in India. Da un punto di vista tecnico, Birla ritiene che potrebbe produrre VSF tinta in massa analoga a quella richiesta sui mercati europei utilizzando pigmenti importati. Tuttavia, ribadisce che produrre piccole partite e rispettare i brevi tempi di consegna richiesti dagli acquirenti europei per poter soddisfare il fabbisogno di un mercato volubile e trainato dalla moda non è una possibilità realistica per l'azienda. Le affermazioni di Birla sono in linea con le risposte fornite dagli acquirenti nell'indagine di mercato della Commissione. La Commissione non può quindi considerare Birla un concorrente effettivo o potenziale sul mercato della VSF tinta in massa nel SEE.

– *Anelasticità della domanda*

204. L'indagine di mercato ha dimostrato che è improbabile che si verifichi un passaggio significativo ad altri prodotti (o alla VSF greggia tinta in una fase successiva del processo di produzione). In primo luogo, le fibre tinte in massa sono considerate meno costose e di qualità superiore (per quanto riguarda la solidità del colore) rispetto alla VSF tinta in una fase successiva. In secondo luogo, l'uso di fibre tinte in massa, secondo gli acquirenti, costituisce un requisito funzionale per talune applicazioni (per es. fili bicolore, salviette colorate).
205. Inoltre, l'effetto congiunto del passaggio ad altri prodotti e della riduzione o cessazione della produzione¹⁷² – il risultato dell'indagine di mercato condotta dalla Commissione nella seconda fase d'indagine indica un effetto pari a circa il 13-14% – non può essere considerato sufficiente ad esercitare pressioni significative sulle parti. Un'impresa dominante su questo mercato può decidere di alzare i prezzi, esponendosi così ad un calo delle vendite, ma aumentando al tempo stesso la redditività della produzione rimasta.

– *Conclusione per la VSF tinta in massa*

206. L'operazione notificata eliminerebbe il principale concorrente di Acordis nel SEE e lascerebbe solo un concorrente minore e meno competitivo. La nuova entità sarebbe quindi in grado di agire in modo indipendente dai concorrenti e dagli acquirenti.

¹⁷⁰ Paragrafo 2.30.

¹⁷¹ I consulenti legali del gruppo Birla Grasim hanno presentato osservazioni al riguardo in una lettera datata 10 settembre 2001 (pagg. 7232-7234 del fascicolo della Commissione), copia della quale è stata trasmessa alla parte notificante. In tale lettera, si ribadisce una precedente dichiarazione resa a nome del gruppo Birla Grasim (pagg. 4862 e 4863 del fascicolo della Commissione).

¹⁷² In merito a questa distinzione, cfr. paragrafo 42.

Il documento è reso pubblico ai soli fini di informazione e non costituisce una pubblicazione ufficiale

207. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l'operazione progettata instaurerebbe una posizione dominante della nuova entità sul mercato della VSF tinta in massa nel SEE, atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune e nel SEE.

(d) Fibra di viscosa in fiocco per tamponi (assorbenti igienici)

– Dimensione del mercato e quote di mercato; posizione dominante di Acordis

208. Il mercato della VSF per tamponi igienici nel SEE rappresenta circa il [$<15\%$]* delle vendite totali di VSF. La quota di mercato congiunta delle parti nel SEE raggiungerebbe [$80-90\%$]* (Acordis: [$70-80\%$]*, Lenzing: [$10-20\%$]*). Esiste un unico concorrente, Svenska Rayon, che rappresenta il restante [$<20\%$]*. Gli altri due produttori europei di VSF (Säteri e SNIACE) non producono VSF per tamponi, per motivi tecnici o economici, e non intendono produrla in futuro. Non sussistono possibilità realistiche di importare tali fibre.

209. Data la struttura del mercato descritta, Acordis può già essere considerata un'impresa dominante sul mercato della VSF per tamponi, in quanto non solo detiene di gran lunga la maggiore quota di mercato ([$70-80\%$]*), ma produce e commercializza anche la fibra per tamponi di migliore qualità, denominata “Galaxy”, tuttora protetta da brevetto.

210. La concentrazione notificata eliminerebbe Lenzing, uno degli unici due attuali concorrenti di Acordis, e rafforzerebbe la possibilità di comportamenti indipendenti della nuova entità per i motivi esposti qui di seguito.

– Le pressioni concorrenziali esercitate dall'ingresso potenziale di nuovi operatori o dall'unico concorrente che rimarrebbe attivo sul mercato sono insufficienti

211. Svenska Rayon, l'unico produttore di VSF per tamponi igienici che rimarrebbe attivo nel SEE, è una piccola impresa con una capacità limitata. Sebbene si concentri sui prodotti speciali¹⁷³ e sia forse in grado di aumentare relativamente la propria capacità, essa non può competere in modo efficace con Acordis e Lenzing, in quanto per la maggioranza degli acquirenti è troppo piccola per essere considerata una valida fonte di approvvigionamento alternativa alla nuova entità. Alcuni acquirenti hanno inoltre manifestato perplessità riguardo alla stabilità economica di Svenska Rayon. L'impresa non sembra essere particolarmente innovativa.

212. L'entrata di imprese estere su questo mercato tramite importazioni dall'Estremo Oriente è altamente improbabile. In generale, i produttori dell'Estremo Oriente producono principalmente VSF greggia per uso tessile e hanno scarsa esperienza tecnica nelle applicazioni non tessili e ancora meno nelle applicazioni sensibili dal punto di vista dell'igiene, quali la VSF per tamponi. Nessun acquirente di VSF per tamponi ha dichiarato di reperire attualmente le fibre presso fornitori di paesi non appartenenti al SEE, né di avere intenzione di rivolgersi a tali fornitori¹⁷⁴.

¹⁷³ Svenska Rayon produce anche stoppa di viscosa (cfr. paragrafo 105).

¹⁷⁴ [Riferimento ad un documento interno]*

– *Le pressioni concorrenziali esercitate dal contropotere negoziale degli acquirenti sono insufficienti*

213. Le parti sostengono che il loro comportamento concorrenziale sarebbe condizionato dal forte potere negoziale dei loro pochi clienti, che sarebbero in grado di perseguire una strategia di duplice fonte di approvvigionamento. Infatti, una percentuale elevata del fatturato delle parti relativo alle VSF per tamponi è generata da pochi grandi acquirenti quali [...]*. Va tuttavia rilevato che soltanto alcuni di tali clienti attualmente seguono una strategia di duplice fonte di approvvigionamento. Inoltre, l'operazione notificata ridurrebbe in misura significativa la possibilità degli acquirenti di perseguire tale strategia, in quanto la concentrazione eliminerebbe Lenzing, il principale concorrente di Acordis; come già rilevato, Svenska Rayon da sola non può essere considerata una valida fonte di approvvigionamento alternativa (cfr. paragrafo 211). Infine, gli acquirenti non possono cambiare fornitore a breve termine, a causa della probabile necessità di adeguare i macchinari e delle rigorose procedure di qualificazione cui sono soggetti i fornitori e i loro prodotti.
214. Queste constatazioni sono confermate dai pareri degli acquirenti stessi, la grande maggioranza dei quali ha espresso serie preoccupazioni riguardo alla progettata acquisizione di Lenzing. Sebbene gran parte degli acquirenti consideri equilibrato il proprio attuale potere contrattuale, l'ampia maggioranza di essi prevede che si indebolirà notevolmente se l'operazione notificata sarà portata a termine.
215. Inoltre, il livello dei prezzi della VSF per tamponi (in particolare della fibra speciale Galaxy di Acordis, ma anche delle normali fibre per tamponi) è superiore al livello dei prezzi della VSF greggia, [...]*. Tale differenza di prezzo sarebbe improbabile se gli acquirenti godessero effettivamente di un significativo contropotere negoziale all'acquisto.
216. Nella risposta¹⁷⁵, le parti sostengono che la comunicazione delle obiezioni ignora del tutto le osservazioni presentate dai fabbricanti di tamponi, le quali tendono a confermare i margini di sostituzione tra fibre e l'esistenza di un contropotere negoziale nel segmento dei tamponi, e che la Commissione sottovaluta quindi l'entità di tale contropotere. Le parti rilevano inoltre che il processo di trasferimento degli acquirenti di tamponi dall'impianto di Acordis a Mobile, Alabama, a quello di Kelheim in Germania ha richiesto solo quattro mesi, il che dimostra l'infondatezza del parere della Commissione riguardo all'impossibilità di cambiare fornitore in tempi brevi. Infine, le parti accennano alla capacità dei fabbricanti di tamponi igienici di dettare le loro condizioni ai fornitori di viscosa in relazione a un'intera gamma di prodotti.
217. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione conferma la propria analisi. In primo luogo, i passaggi tratti dalle osservazioni presentate dai terzi citati dalle parti nella risposta non sono conclusivi. In una risposta, l'acquirente dichiara esplicitamente che la sua osservazione è rilevante solo "nel lungo periodo". La risposta di un altro acquirente citato dalle parti¹⁷⁶, pur riferendosi alla possibilità di ridurre del 10% il consumo di VSF in un periodo di due mesi, rileva anche che tale variazione comporterebbe diseconomie nella produzione. Cita le caratteristiche delle

¹⁷⁵ Paragrafi 2.8 e segg.

¹⁷⁶ Pagg. 3089-3098, identiche alle pagg. 4124-4134 del fascicolo della Commissione.

fibre utilizzate, le difficoltà tecniche connesse all'adattamento del processo di produzione e i tempi e costi necessari per realizzarlo come motivi per cui non è possibile raggiungere un grado di sostituzione sufficiente a compensare gli incrementi di prezzo della VSF. Infine, questo produttore ritiene che la sua posizione sarà piuttosto debole in seguito alla concentrazione.

218. Per quanto riguarda le risposte al questionario distribuito dalla Commissione nella prima fase della procedura, fornite dai due fabbricanti di tamponi igienici citati nella risposta, occorre rilevare che uno di essi considera la sostituzione possibile solo sostenendo costi elevati e non la ritiene quindi fattibile dal punto di vista economico. Questo acquirente non passerebbe dalle VSF ad altre fibre nel caso di un piccolo incremento non transitorio dei prezzi delle VSF del 5-10%. È vero che l'acquirente in questione dichiara anche di poter sostituire il 50% del suo consumo di VSF con il lyocell; è tuttavia difficile che tale minaccia possa esercitare una pressione concorrenziale sulle parti, dal momento che sono gli unici produttori di lyocell a livello mondiale. Inoltre, lo stesso acquirente afferma che la sostituzione richiederebbe almeno 12 mesi, a causa dei requisiti regolamentari in materia di salute e sicurezza. L'altro acquirente citato dalle parti nella risposta dichiara che, pur potendo "teoricamente" passare completamente ad altre fibre e mischie, la sua impresa ha deciso di non avvalersi di queste alternative, in quanto la VSF offre le migliori prestazioni. Nessuno di questi due acquirenti considera forte la posizione della propria impresa in seguito alla concentrazione (un acquirente la definisce "più debole" e l'altro, che la considera forte prima della concentrazione, ritiene che in seguito sarebbe "equilibrata"). I pareri espressi in queste risposte confermano quindi pienamente l'analisi della Commissione.
219. Gli altri passaggi delle risposte fornite dai fabbricanti di tamponi nella seconda fase d'indagine citati dalle parti sono altrettanto inconcludenti. Sebbene in caso di un incremento permanente dei prezzi delle VSF del 5-10% un fabbricante passerebbe ad altre fibre rispettivamente per il 25%-75% e per il 25%-100% del proprio consumo, lo stesso fabbricante ha aggiunto che il periodo necessario per lo sviluppo del prodotto sarebbe di almeno 24 mesi e la sostituzione richiederebbe ingenti risorse, in termini di investimenti in conto capitale, collaudi e qualificazioni e calo di produzione, fatto che rende altamente improbabile che questa possibilità di sostituzione eserciti sufficienti pressioni concorrenziali sulle parti.
220. Analogamente, il fatto che un acquirente si attenda solo un incremento contenuto dei prezzi in seguito all'operazione progettata e che secondo un altro acquirente l'entità risultante dalla concentrazione sarà più solida dal punto di vista economico non confuta l'analisi della Commissione. Né la previsione di incrementi contenuti dei prezzi né la presunta maggiore solidità economica dell'entità risultante dalla concentrazione escludono la possibilità delle parti di agire in modo indipendente dagli acquirenti e dai concorrenti in seguito alla concentrazione.
221. Del pari, la Commissione non considera il trasferimento di clienti da uno stabilimento di Acordis (Mobile, Alabama) ad un altro (Kelheim, Germania) un indizio sufficiente a concludere che gli ostacoli da superare per cambiare fornitore di VSF siano trascurabili (cfr. paragrafo 213). A prescindere dal fatto che i suddetti clienti ricevano le fibre di viscosa dallo stabilimento di Acordis negli Stati Uniti o da quello in Germania, il prodotto è comunque fornito dallo stesso produttore e non da produttori diversi.

222. Per quanto possa sorprendere che persino i grandi fabbricanti di tamponi igienici non abbiano un potere negoziale sufficiente a contrastare in modo efficace il comportamento concorrenziale indipendente dell'entità risultante dalla concentrazione, si deve considerare che tali imprese sono in larga misura "vincolate" dai costi di sostituzione elevati. Anche se appartengono a gruppi industriali di dimensioni di gran lunga maggiori rispetto ai produttori di viscosa, i fabbricanti di tamponi non avranno altra scelta se non quella di approvvigionarsi dall'entità risultante dalla concentrazione, i cui principali clienti del settore tessile e del settore dei non tessuti acquistano quantitativi analoghi o persino superiori a quelli acquistati dai fabbricanti di tamponi; di fatto, la nuova entità dipende meno dai fabbricanti di tamponi di quanto questi ultimi non dipendano da lei¹⁷⁷. Questo argomento è ancora più valido nel caso dei piccoli fabbricanti di tamponi venduti con il marchio del distributore.
223. Infine, "la capacità di dettare le proprie condizioni in relazione a un'intera gamma di prodotti" da parte dei fabbricanti di tamponi non può essere considerata una fonte di sufficienti pressioni concorrenziali, in quanto i fabbricanti di tamponi di norma non acquistano VSF per prodotti diversi dai tamponi igienici (per es. salviette per neonati); per tali prodotti, essi acquistano VSF in rotolo dai fabbricanti di materiale in rotoli. Sono questi ultimi ad acquistare la VSF (greggia) dai produttori di VSF. I fabbricanti di tamponi hanno quindi scarse possibilità di influenzare le decisioni in materia di acquisto dei fabbricanti di materiale in rotoli in relazione alle parti.

– Le pressioni concorrenziali esercitate dalle altre fibre sono insufficienti

224. Le pressioni concorrenziali esercitate dai mercati del prodotto vicini (concorrenza tra fibre) possono derivare solo dal cotone e non si possono considerare sufficienti a contrastare la posizione di forza della nuova entità. Infatti, l'uso del cotone è stato escluso da uno dei maggiori fabbricanti di tamponi mentre un altro ha affermato che il passaggio al cotone comporterebbe costi molto elevati.
225. Le pressioni concorrenziali esercitate sia dagli acquirenti disposti a cambiare fibra sia dagli acquirenti che cesserebbero la produzione o ridurrebbero il volume di consumo di VSF per tamponi sono altrettanto limitate (inferiori al 6% nel caso di un incremento permanente dei prezzi del 10%).

– Conclusione per le VSF per tamponi igienici

226. L'operazione notificata eliminerebbe il principale concorrente di Acordis nel SEE e non lascerebbe sufficienti alternative per gli acquirenti, rafforzando così l'attuale possibilità di Acordis di agire in modo indipendente dai concorrenti e dagli acquirenti.
227. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l'operazione progettata rafforzerebbe la posizione dominante di Acordis sul mercato della VSF per tamponi igienici nel SEE, con la conseguenza che la concorrenza effettiva sarebbe sensibilmente ostacolata nel mercato comune e nel SEE.

¹⁷⁷ Si noti la dimensione relativamente ridotta del mercato delle VSF per tamponi, indicata al paragrafo 208. Si noti inoltre che l'unico altro produttore europeo di VSF è considerato troppo piccolo per rappresentare un'alternativa effettivamente valida.

(e) Conclusione per le VSF

228. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l'operazione progettata instaurerebbe una posizione dominante della nuova entità sui mercati della VSF greggia e della VSF tinta in massa nel SEE e rafforzerebbe la posizione dominante di Acordis sul mercato della VSF per tamponi igienici nel SEE, e che di conseguenza la concorrenza effettiva sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune e nel SEE.
229. La Commissione rileva che anche se il mercato del prodotto rilevante, diversamente dalla definizione del mercato data dalla Commissione (cfr. paragrafi 82-115), dovesse includere tutte le fibre di viscosa in fiocco, l'operazione notificata eliminerebbe il principale concorrente di Acordis nel SEE, darebbe vita ad un'impresa con quote di mercato a livello del SEE pari al [60-70%]* (cfr. paragrafo 139) e lascerebbe soltanto tre concorrenti minori e meno competitivi. Le condizioni presenti su un mercato globale delle VSF sarebbero analoghe a quelle generali del mercato (cfr. paragrafi 140-158) e a quelle riscontrate per il mercato della VSF greggia (cfr. paragrafi 159-194), i quali rappresentano circa il [70-75%]* delle vendite totali di VSF nel SEE. Andrebbe quindi applicato il medesimo ragionamento sopra descritto in relazione al mercato della VSF greggia. La concentrazione è pertanto atta a creare una posizione dominante della nuova entità, per effetto della quale una concorrenza effettiva sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune e nel SEE.

(2) Lyocell

– Quote di mercato

230. Lenzing e Acordis sono attualmente gli unici produttori di lyocell a livello mondiale. La quota di mercato di Lenzing è di circa il [<25%]*, mentre il lyocell prodotto da Acordis con il marchio "Tencel" rappresenta circa [>75%]* delle vendite totali di lyocell. Nel SEE, la differenza tra le quote di mercato delle parti è minore.

– Eliminazione dell'unico concorrente di Acordis

231. Finora, Acordis e Lenzing sono state in concorrenza tra loro sul mercato del lyocell, in particolare nel SEE, dove Lenzing pratica prezzi notevolmente inferiori rispetto ad Acordis. L'operazione notificata creerebbe un monopolio mondiale sul mercato del lyocell ed eliminerebbe quindi la concorrenza tra le parti. La nuova entità sarebbe in grado di agire in maniera indipendente da ogni vincolo concorrenziale per i motivi esposti qui di seguito.

– Non si può prevedere l'ingresso di nuovi operatori sul mercato nel breve periodo

232. Sebbene le parti prevedano l'ingresso sul mercato di un produttore cinese e di un produttore coreano intorno al 2003, nonché l'ingresso di altri produttori in una fase successiva, l'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha rivelato che non ci si può attendere l'ingresso di nuovi operatori sul mercato nel breve periodo. I potenziali nuovi operatori che hanno risposto al questionario della Commissione hanno anzi dichiarato che avrebbero bisogno di diversi anni per diventare operativi ed entrare in concorrenza effettiva con le parti sul mercato del lyocell.

233. Lenzing e Acordis sostengono che i loro brevetti per la tecnologia del lyocell non costituiscono un ostacolo all'ingresso sul mercato e che può risultare difficile far valere tali diritti di proprietà intellettuale. Questo parere è stato energicamente contestato dai terzi interessati ad entrare sul mercato. L'indagine della Commissione ha rivelato l'esistenza di considerevoli ostacoli tecnologici all'ingresso sul mercato, in quanto le parti detengono un numero significativo di brevetti per la tecnologia di produzione del lyocell (cfr. paragrafi 246-247).
234. Nella risposta, le parti sostengono che la comunicazione delle obiezioni della Commissione sottovaluta le probabilità di ingresso di nuovi operatori sul mercato¹⁷⁸ e presentano un elenco di nuovi operatori potenziali, basato sulle risposte dei concorrenti ai questionari della Commissione.
235. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione non li considera convincenti. Infatti, diversi nuovi operatori potenziali indicati dalle parti sono in realtà istituti di ricerca che partecipano allo sviluppo della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell; in nessuna circostanza tali istituti possono essere considerati produttori potenziali di fibre di lyocell.
236. Inoltre, la risposta delle parti non indica il periodo in cui la maggioranza dei nuovi operatori dovrebbe realisticamente entrare sul mercato. Per quanto riguarda l'ingresso sul mercato del gruppo indiano Birla Grasim, previsto "entro i prossimi due anni", la risposta omette che tale periodo è messo in dubbio dalla "non disponibilità di alcune apparecchiature essenziali a causa di vincoli concernenti il modello derivanti dai brevetti detenuti da Lenzing/Acordis e quindi potrebbero essere necessari sforzi maggiori e tempi più lunghi"¹⁷⁹. Inoltre, ogni nuovo operatore potenziale deve affrontare la minaccia di controversie con Acordis e Lenzing in materia di brevetti (cfr. paragrafo 248). Per quanto riguarda l'accenno all'ingresso sul mercato di un'impresa cinese, della quale la risposta non indica il nome, l'informazione non è stata confermata dai risultati generali dell'indagine di mercato; in particolare, la Commissione non ha potuto contattare detta impresa durante l'indagine di mercato al fine di ottenere conferme in merito alla sua strategia futura. Neppure l'impresa coreana Hanil ha rivelato alla Commissione in quale misura sia già attiva o preveda di diventare attiva sul mercato delle fibre di lyocell¹⁸⁰. Poiché si basano esclusivamente su vaghe osservazioni riguardanti imprese terze, le probabilità di ingresso sul mercato nel prossimo futuro non sono sufficienti per permettere alla Commissione di concludere che si manifesteranno pressioni concorrenziali significative sulle parti nel breve periodo¹⁸¹.

¹⁷⁸ Paragrafi 3.18 e segg.

¹⁷⁹ Cfr. osservazioni di Birla, pag. 2077 del fascicolo della Commissione.

¹⁸⁰ Questa mancanza di dati fattuali concernenti il potenziale ingresso sul mercato non può essere sostituita o adeguatamente compensata dall'accenno a semplici annunci su siti web sui quali è stata richiamata l'attenzione della Commissione.

¹⁸¹ [Riferimento ad un documento di strategia interno]*

237. Alla luce di queste circostanze, la concorrenza potenziale non si può considerare una fonte sufficiente di pressioni concorrenziali sulle parti, in grado di compensare gli effetti dell'operazione notificata¹⁸².

– Incentivo ad alzare i prezzi

238. L'indagine di mercato ha altresì rivelato che il mercato del lyocell è attualmente caratterizzato da un eccesso di capacità. Di conseguenza, la nuova entità sarà incentivata a ridurre la produzione di lyocell al fine di ottenere prezzi più elevati (integrando la strategia di Lenzing con quella di Acordis, basata sul prodotto dal prezzo elevato con marchio Tencel), in particolare alla luce dei cospicui investimenti nella tecnologia del lyocell da recuperare. È utile rilevare che la maggioranza degli acquirenti prevede che i prezzi del lyocell aumentino o quanto meno rimangano invariati nel caso di una concentrazione tra Acordis e Lenzing, mentre si attende una diminuzione dei prezzi in assenza della concentrazione. Sebbene gran parte degli acquirenti consideri equilibrato il proprio attuale potere contrattuale, la stragrande maggioranza prevede che si indebolirà notevolmente qualora l'operazione notificata sia portata a termine.

– Ulteriori argomenti adottati nella risposta delle parti

239. Per quanto riguarda la valutazione sotto il profilo della concorrenza, nella risposta le parti sostengono che nella sua valutazione la Commissione ignora il contesto più ampio del mercato e sottovaluta il rischio cui sarebbe esposto il lyocell¹⁸³. In particolare, affermano che la comunicazione delle obiezioni non tiene conto delle pressioni concorrenziali derivanti dalla possibilità degli acquirenti a valle di passare ad altre fibre¹⁸⁴. Secondo le parti, i prodotti fabbricati con fibre diverse sono quasi completamente intercambiabili per gli acquirenti a valle. Nella lettera, la parte notificante afferma inoltre che i dati in possesso della Commissione dimostrano che in caso di un incremento di prezzo del 5-10%, i volumi di vendita del lyocell diminuirebbero del 15%, in quanto gli acquirenti passerebbero ad altre fibre¹⁸⁵ e, se si include il calo di volume dovuto alla riduzione o al cambio di fibra da parte degli acquirenti, l'effetto della sostituzione raggiungerebbe il 30%.
240. Dopo aver esaminato questi argomenti, la Commissione considera il ragionamento delle parti contraddittorio. Da un lato, la risposta indica che il settore del lyocell ha grandi problemi a trovare un mercato, le vendite sono diminuite e sia Acordis sia Lenzing si trovano in gravi difficoltà finanziarie nelle rispettive attività relative al lyocell¹⁸⁶. Dall'altro lato, le parti prevedono l'ingresso sul mercato di nuovi operatori in tempi brevi, il che induce a ritenere che quello del lyocell sia un mercato attraente, sul quale si possono realizzare profitti¹⁸⁷. [...] ¹⁸⁸.

¹⁸² [Riferimento ad un documento di strategia interno]*

¹⁸³ Paragrafi 3.1, 3.7 e segg., 3.16-3.17.

¹⁸⁴ Paragrafi 3.7 e segg.

¹⁸⁵ Per il solo passaggio ad altre fibre, cfr. paragrafi 67 e 68.

¹⁸⁶ Paragrafo 3.16.

¹⁸⁷ Cfr. risposta delle parti, paragrafi 3.18 e segg.

241. Per quanto riguarda la distinzione tra il passaggio ad altre fibre, da un lato, e la cessazione della produzione o la riduzione del volume di consumo di lyocell dall'altro, la Commissione ribadisce gli argomenti esposti ai paragrafi 42 e 190. Rimanda inoltre all'esame, esposto ai paragrafi 67 e 68, della relativa irrilevanza di flessioni della produzione di entità superiore al tasso di incremento dei prezzi del lyocell. Come illustrato in tali paragrafi, persino cali di produzione ancora maggiori in conseguenza di incrementi dei prezzi potrebbero risultare redditizie se accompagnate dalla chiusura di un impianto. Questo argomento è altrettanto valido per un calo delle vendite del 15% e per cali superiori, fino a un massimo del 30%.
242. Riguardo alla questione del passaggio ad altre fibre da parte degli acquirenti a valle, la Commissione rileva infine che il questionario distribuito nella prima fase d'indagine chiedeva esplicitamente agli acquirenti se loro *o i loro clienti* sarebbero passati ad altre fibre in caso di un piccolo incremento non transitorio dei prezzi del 5-10%. Le risposte indicano che in tali circostanze soltanto il 4-5% circa¹⁸⁹ del volume di vendite di lyocell sarebbe interessato dalla sostituzione. Sebbene a prima vista il risultato del primo questionario possa sembrare in contrasto con quello del secondo (i cui risultati sono esaminati ai paragrafi 67 e 68, in relazione al passaggio ad altre fibre, e al paragrafo 241, in relazione al passaggio ad altre fibre e alla cessazione/riduzione della produzione), va rilevato che nella prima fase d'indagine gli acquirenti che hanno risposto rappresentavano un volume di vendite nel SEE più elevato rispetto alla seconda fase, il che rende i risultati della prima fase più attendibili.
243. La Commissione rimanda inoltre all'argomento esposto al paragrafo 190, prima e seconda frase, relativo alla concorrenza tra fibre a valle, valido anche per il lyocell.

– *Conclusioni*

244. L'operazione notificata creerebbe un monopolio mondiale sul mercato del lyocell ed eliminerebbe quindi la concorrenza in tale settore, consentendo alle parti di agire in modo indipendente dai concorrenti potenziali e dagli acquirenti.
245. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l'operazione progettata instaurerebbe una posizione dominante della nuova entità sul mercato del lyocell, sia a livello mondiale sia nel SEE, atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune e nel SEE.

(3) Tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell

– *Combinazione di brevetti*

246. Acordis e Lenzing sono gli unici operatori attualmente attivi sul mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell in grado di offrire una tecnologia "chiavi in mano". Ciascuno di essi produce lyocell in base alla propria tecnologia. Al fine di risolvere una controversia in materia di proprietà intellettuale, il

¹⁸⁸ [Riferimento a documenti interni]*

¹⁸⁹ 3,9% in caso di un incremento dei prezzi del 5%, 5,3% in caso di un incremento del 10%.

22 dicembre 1997 le due imprese hanno concluso un accordo di concessione reciproca di licenze, in forza del quale ogni parte ha concesso all'altra una licenza mondiale non esclusiva, senza canone, per la fabbricazione, l'uso e la vendita del lyocell e di prodotti in lyocell per l'intera durata dei rispettivi brevetti. Di conseguenza, ciascuna delle due imprese ha pieno accesso alla tecnologia di produzione dell'altra dal dicembre 1997.

247. Le parti detengono congiuntamente la maggior parte dei brevetti per la produzione e il trattamento del lyocell.

– Possibilità di impedire l'ingresso sul mercato

248. Grazie ai rispettivi brevetti, Acordis e Lenzing sono in grado di impedire o ritardare in modo significativo l'ingresso di nuovi operatori sul mercato della produzione del lyocell. I terzi che potrebbero prendere in considerazione la possibilità di commercializzare la tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell o di vendere linee di produzione del lyocell a produttori potenziali devono sistematicamente tener conto del rischio di violare tali brevetti e di dover affrontare le successive controversie con le parti. Per gli stessi motivi, i terzi che potrebbero essere considerati produttori potenziali di lyocell sono poco disposti ad acquistare la tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell o linee di produzione messe a punto da fornitori diversi da Acordis o Lenzing.

249. L'operazione notificata renderebbe più difficile per i terzi ottenere licenze per le tecnologie di produzione e trasformazione del lyocell di Acordis e Lenzing. In primo luogo, il numero di potenziali licenzianti si ridurrebbe da due a uno: mentre infatti attualmente esistono due licenzianti potenziali – [...] – in seguito alla concentrazione ne rimarrebbe uno solo. In secondo luogo, l'incentivo a concedere a terzi licenze per la tecnologia "chiavi in mano" si ridurrebbe notevolmente a concentrazione avvenuta; come già indicato (cfr. paragrafi 230-245), la nuova entità deterrebbe il monopolio del mercato a valle delle fibre di lyocell e non avrebbe quindi alcun interesse a vedere tale monopolio intaccato da un nuovo concorrente potenziale in possesso di una licenza per la sua tecnologia. Alla luce di questi effetti, anche la concorrenza a livello di sviluppo di singoli brevetti per la produzione e la trasformazione su questo mercato sarebbe soffocata, in quanto diminuirebbe il numero di acquirenti potenziali.

– È improbabile che nuovi operatori entrino sul mercato nel futuro prevedibile

250. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione ha rivelato che, nelle circostanze sopra descritte, non ci si può attendere l'ingresso sul mercato di terzi che offrano licenze "chiavi in mano" nel futuro prevedibile (cioè entro due anni al massimo). Sebbene le imprese dell'Asia orientale e l'impresa di engineering tedesca Zimmer AG abbiano cominciato a sviluppare la propria tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, qualsiasi impresa che intenda entrare sul mercato nel breve periodo, nelle circostanze attuali, deve ottenere licenze per almeno parte della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell di proprietà di Acordis e di Lenzing, al fine di escludere il rischio di controversie in materia di proprietà intellettuale. La posizione dominante delle parti non potrebbe quindi essere contrastata nel breve e medio periodo.

– *La risposta delle parti*

251. Nella risposta, le parti non esaminano i problemi suesposti¹⁹⁰. Si limitano ad affermare che uno dei terzi interpellati dalla Commissione ha presentato osservazioni “del tutto funzionali al proprio interesse” nell’intento di “trarre indebiti vantaggi dai cospicui investimenti” delle parti. Sottolineano inoltre che, in assenza dell’accordo di concessione reciproca di licenze tra le parti, il lyocell probabilmente non sarebbe mai stato prodotto né dall’una né dall’altra e considerano “decisamente spropositato pretendere che importanti investimenti in attività di R&S siano compromessi in modo sostanziale allo scopo di prevenire quella che, nel peggiore dei casi, è una remota, ipotetica attenuazione della concorrenza tra le parti per quanto riguarda la fornitura di servizi tecnologici”.
252. Dopo aver esaminato queste osservazioni, la Commissione rileva che la sua valutazione della situazione della concorrenza sul mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell non si è mai basata esclusivamente sulle osservazioni di un terzo, ma ha tenuto conto di una serie di elementi fattuali, tra cui le informazioni fornite dalle parti stesse (cfr. paragrafi 246-250). Inoltre, il presunto rischio che “si traggano indebiti vantaggi” e l’interesse delle parti a proteggere i loro investimenti e sforzi di ricerca e sviluppo nel settore non alterano il fatto che le parti attualmente detengono la maggior parte dei brevetti esistenti per la produzione e la trasformazione del lyocell, sono in grado di impedire o di ritardare in modo significativo l’ingresso di nuovi operatori sul mercato della produzione del lyocell e che è improbabile che tale ingresso sul mercato avvenga nel futuro prevedibile. Questi fatti, su cui si fonda la valutazione della Commissione del mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, non sono stati contestati dalle parti e restano validi come base per la conclusione della Commissione.

– *Conclusioni*

253. L’operazione notificata creerebbe un quasi monopolio mondiale sul mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell ed eliminerebbe quindi o limiterebbe drasticamente l’eventuale concorrenza presente nel settore, consentendo alle parti di agire in modo indipendente dai concorrenti potenziali e dagli acquirenti. Per i motivi suesposti, la Commissione è quindi giunta alla conclusione che l’operazione notificata instaurerebbe una posizione dominante delle parti sul mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune e nel SEE.

D. Impegni

254. Il 25 settembre 2001, durante la seconda fase d’indagine, CVC ha proposto impegni intesi a risolvere i problemi di concorrenza identificati dalla Commissione nella comunicazione delle obiezioni. Tali proposte in sostanza ribadiscono gli impegni comunicati alla Commissione in data 30 maggio, durante la prima fase dell’indagine.

(1) Descrizione degli impegni

¹⁹⁰ Paragrafo 4.1 e segg.

(a) Fibre di viscosa in fiocco

255. Acordis propone di concedere a un'impresa indipendente una licenza non esclusiva sui brevetti Galaxy, per la produzione, l'uso e/o la vendita della fibra di viscosa Galaxy per tamponi igienici¹⁹¹ in tutto il territorio del SEE e del NAFTA¹⁹².

(b) Lyocell

256. Concessione ad un'impresa indipendente approvata dalla Commissione di una licenza non esclusiva sui brevetti di Lenzing e Acordis relativi al lyocell. La licenza non comprende il diritto di concedere sublicenze, ma prevede la prestazione dei necessari servizi di assistenza e supporto tecnico (compresa la tecnologia di produzione e trasformazione). Il campo d'applicazione geografico della licenza comprende almeno l'intero territorio del SEE.

257. I rimedi proposti prevedono inoltre accordi di fabbricazione in subappalto per un periodo massimo di cinque anni, per un massimo di [...] tonnellate annue di lyocell, che concedono al licenziatario l'accesso alle infrastrutture di produzione del gruppo risultante dalla concentrazione.

(2) Valutazione degli impegni

(a) Fibra di viscosa in fiocco greggia

258. Gli impegni proposti non risolvono i problemi di concorrenza sollevati dall'operazione sul mercato della VSF greggia. Infatti, la licenza per la fibra Galaxy che le parti propongono di concedere riguarda soltanto il mercato delle VSF per tamponi.

(b) Fibra di viscosa in fiocco tinta in massa

259. Gli impegni non risolvono neppure i problemi di concorrenza sollevati dall'operazione sul mercato della VSF tinta in massa. Anche in questo caso, la proposta di concedere una licenza per la fibra Galaxy riguarda soltanto il mercato delle VSF per tamponi.

(c) Fibra di viscosa in fiocco per tamponi igienici

260. Gli impegni non risolvono del tutto i problemi di concorrenza sul mercato della fibra di viscosa per tamponi. La proposta di concedere una licenza sui brevetti Galaxy non è sufficiente a compensare il rafforzamento di una posizione dominante prodotto dalla scomparsa di Lenzing, l'unico concorrente effettivamente credibile e in grado di

¹⁹¹ Galaxy, la fibra di viscosa di migliore qualità per tamponi igienici è protetta da brevetti in alcune zone importantissime (segnatamente il Regno Unito e gli Stati Uniti).

¹⁹² Accordo di libero scambio nordamericano.

contrastare la posizione dominante di Acordis¹⁹³. Alla luce dei costi elevati di conversione, anche per altri fornitori di VSF che potrebbero dover ancora superare le rigorose procedure interne di qualificazione dei fabbricanti di tamponi nonché le procedure di approvazione previste dalla normativa sanitaria (cfr. anche paragrafi 213 e 221)¹⁹⁴, è lecito attendersi una scarsa propensione degli acquirenti a rivolgersi al nuovo licenziatario del brevetto Galaxy per il proprio approvvigionamento. Tale riluttanza sarebbe accentuata nel caso dei fabbricanti di tamponi attivi sia negli Stati Uniti sia nel SEE, in quanto la nuova entità sarebbe l'unica impresa in grado di fornire il prodotto sia nel SEE sia negli Stati Uniti, senza dover ricorrere a spedizioni transoceaniche.

(d) Lyocell

261. Per i motivi che seguono, la Commissione non considera gli impegni proposti sufficienti a risolvere i problemi di concorrenza evidenziati nella sua comunicazione delle obiezioni in relazione al lyocell.
262. Il licenziatario non potrebbe esercitare una concorrenza effettiva da uno stabilimento indipendente dalle parti nel breve periodo. Il fatto che un tale stabilimento di produzione indipendente possa diventare operativo nel medio termine, cioè entro un periodo di 2-3 anni, dipenderà, tra l'altro, dal supporto tecnico fornito al licenziatario dalla nuova entità e dalla presunta redditività economica di un tale investimento. Le parti sarebbero in grado di scoraggiare un rapido ingresso sul mercato, utilizzando meno della piena capacità ai fini di una strategia volta a mantenere i prezzi elevati. Il mantenimento di una certa capacità in esubero ed il perseguimento di una strategia basata sul marchio, quale quella adottata da Acordis nel passato, costituirebbero ostacoli all'ingresso.
263. Il potere monopolistico delle parti nel breve e medio periodo non sarebbe contrastato in misura sufficiente dall'accordo di produzione proposto. Secondo i termini e per la natura stessa di tale accordo, il licenziatario e appaltatore della fabbricazione (in prosieguo "licenziatario/appaltatore") si troverebbe in una posizione di svantaggio commerciale, in quanto la nuova entità godrebbe di una trasparenza ad ampio raggio per quanto riguarda la strategia commerciale, i costi, le vendite e la clientela del licenziatario.
264. Data la mancanza di esperienza tecnica, il licenziatario/appaltatore non potrebbe competere con la nuova entità in termini di qualità del servizio tecnico. Tenuto conto della sua probabile dipendenza dalla nuova entità per la distribuzione del prodotto e per l'assistenza tecnica, esso non potrebbe neppure competere in termini di qualità

¹⁹³ In realtà, esistono soltanto due imprese che si possono considerare acquirenti potenziali di tali licenze. L'impresa svedese Svenska Rayon sarebbe troppo piccola, anche con una licenza per la fibra Galaxy, per esercitare lo stesso grado di pressioni concorrenziali sull'impresa dominante di quelle attualmente esercitate da Lenzing insieme con Svenska Rayon. L'altro acquirente potenziale, l'impresa finlandese Säteri Oy, avrebbe lo svantaggio di dover entrare su un mercato in cui non ha mai operato in precedenza.

¹⁹⁴ Ciò è vero a prescindere dalla tecnologia di estrusione (cui si riferiscono i brevetti Galaxy) utilizzata, in quanto la procedura di qualificazione riguarda il processo di produzione nel suo insieme, in particolare per quanto riguarda le condizioni igieniche.

del servizio di distribuzione. Il licenziatario/appaltatore non sarebbe inoltre in grado di competere in modo redditizio a livello di prezzi, in quanto la formula di determinazione dei prezzi prevista dall'accordo di produzione proposto dalle parti (costi di produzione più tariffa di fabbricazione) garantisce che i suoi costi siano maggiori rispetto a quelli della nuova entità. La nuova entità avrebbe quindi la possibilità di dare avvio in qualsiasi momento ad una guerra dei prezzi. Naturalmente, il licenziatario non avrebbe interesse, dal punto di vista commerciale, a correre rischi e tenderebbe ad allineare la propria strategia in materia di prezzi a quella della nuova entità oppure – nel caso in cui la nuova entità decidesse di concentrarsi interamente sul segmento dei prodotti di marca – ad adeguare il proprio comportamento in modo da fissare il prezzo del suo prodotto senza marchio (o con un marchio poco noto) ad un livello tale da non esercitare una concorrenza effettiva nei confronti del prodotto di marca della nuova entità.

265. Non potendo avviare e collaudare sviluppi tecnologici durante il periodo di produzione nel quadro dell'accordo, il licenziante/appaltatore godrebbe inoltre di minore credibilità, dal punto di vista tecnologico, presso gli acquirenti che intendono rimanere all'avanguardia dei nuovi sviluppi. Gli acquirenti non avrebbero la certezza che il licenziatario possa impegnarsi a garantire loro forniture nel lungo termine, finché non abbia cominciato a costruire il proprio impianto. Inoltre, la credibilità a lungo termine del licenziatario in materia di forniture rimarrebbe necessariamente limitata, anche dopo l'inizio della costruzione, finché il nuovo impianto non sia entrato pienamente in funzione ed abbia dimostrato la sua capacità di garantire forniture regolari della qualità richiesta nel lungo periodo.
266. Pertanto, il licenziatario/appaltatore non potrebbe limitare in modo efficace il potere concorrenziale della nuova entità nel breve e medio periodo.

(e) Tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell

267. Per quanto riguarda la tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, gli impegni proposti non sono sufficienti. La nuova entità rimarrebbe l'unico operatore a livello mondiale in grado di concedere licenze per tale tecnologia nell'ambito di pacchetti "chiavi in mano". Nessun altro produttore potrebbe quindi cominciare a produrre lyocell senza concludere un accordo di licenza con la nuova entità o senza correre il rischio di denunce per violazione dei brevetti. La concorrenza sul mercato della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell sarebbe quindi eliminata in relazione alla tecnologia "chiavi in mano". Tale situazione non solo indurrebbe un rallentamento dello sviluppo tecnologico¹⁹⁵, ma anche il probabile allineamento del comportamento di ogni nuovo operatore sul mercato della produzione di fibre di lyocell a quello della nuova entità, altro fattore che

¹⁹⁵ Il rallentamento dello sviluppo tecnologico sarebbe dovuto a due fattori: in primo luogo, l'incentivo immediato della nuova entità ad investire in sviluppi tecnologici, e quindi attenuare gli ostacoli all'entrata, sarebbe ridotto dal problema dei "vantaggi indebiti" che potrebbe dover affrontare riguardo al licenziatario. Sebbene il problema dei vantaggi indebiti esista anche rispetto all'attuale situazione di concorrenza tra Acordis e Lenzing, esso è efficacemente controbilanciato dalla rivalità tecnologica tra le due imprese, che costituisce un incentivo all'innovazione. In seguito alla concentrazione, si ridurrebbe quindi l'incentivo all'innovazione.

Il documento è reso pubblico ai soli fini di informazione e non costituisce una pubblicazione ufficiale

impedirebbe ai nuovi operatori di contrastare in modo efficace la posizione dominante della nuova entità sul mercato delle fibre di lyocell.

(f) Conclusione per gli impegni

268. Per i motivi suesposti, la Commissione è giunta alla conclusione che gli impegni proposti non eliminano i problemi di concorrenza identificati nella comunicazione delle obiezioni e non possono costituire la base per una decisione di autorizzazione.

VII. CONCLUSIONE GENERALE

269. Per i motivi suesposti, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione è atta a creare una posizione dominante sui mercati del SEE della fibra di viscosa in fiocco greggia, della fibra di viscosa in fiocco tinta in massa, del lyocell, della tecnologia per la produzione e la trasformazione del lyocell, e a rafforzare una posizione dominante sul mercato del SEE della fibra di viscosa in fiocco per tamponi igienici, per effetto delle quali una concorrenza effettiva sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune e nel territorio del SEE,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione notificata mediante la quale Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH intende acquisire il controllo dell'insieme dell'impresa Lenzing AG, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, è dichiarata incompatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE.

Articolo 2

È destinataria della presente decisione:

Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH

Schillerstraße 1

A-4020 Linz

Fatto a Bruxelles, 17/10/2001

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione