DECISÃO DA COMISSÃO

de 17 de Outubro de 2001

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

(Processo COMP/M.2187 — CVC/Lenzing)

[notificada com o número C(2001) 3121]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/237/CE)

A Comissão DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu («Acordo EEE») e, nomeadamente, o seu artigo 57.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [1], com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 [2], e, nomeadamente, o n.º 3 do seu artigo 8.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 22 de Junho de 2001 de dar início ao processo,

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

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

Tendo em conta o relatório final do auditor sobre este processo [4],

Considerando o seguinte:

(1) Em 4 de Maio de 2001, a Comissão recebeu a notificação de um projecto de concentração nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 (a seguir designado «regulamento das concentrações»), pela qual a CVC Capital Partners Group Ltd (a seguir designada «CVC») adquire indirectamente, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do regulamento das concentrações, o controlo exclusivo da empresa austríaca Lenzing AG (a seguir designada «Lenzing»), através da compra de acções.

(2) Após análise da notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada se inscrevia no âmbito do regulamento das concentrações, tal como alterado, e levantava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE.

---

[1] JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificação: JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
[2] JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
[3] JO C 69 de 19.3.2004.
[4] JO C 69 de 19.3.2004.

(3) Após aprofundada investigação no âmbito deste processo, a Comissão chegou à conclusão de que a concentração proposta é de molde a criar ou reforçar uma posição dominante, que constituiria um sério obstáculo à concorrência no mercado comum e ao funcionamento do Acordo EEE.

I. **AS PARTES**

(4) A CVC gere e fornece serviços de consultoria a fundos de investimento, tendo intervenção directa em mais de 70 empresas. Entre estas conta-se o Grupo Acordis ([5]), com actividade no sector das fibras artificiais e de materiais especializados para aplicações industriais, têxteis, médicas e higiénicas.

(5) A Lenzing comercializa e produz fibras celulósicas artificiais para aplicações têxteis e não têxteis e opera ainda no domínio da engenharia, das películas plásticas e da produção de papel.

II. **A OPERAÇÃO**

(6) Para adquirir o controlo exclusivo da Lenzing, haverá um veículo de aquisição austríaco denominado Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, controlado pela CVC, que vai adquirir a posição maioritária do Bank Austria na Lenzing. Além disso, a CVC pretende transferir para a Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH a sua participação no capital de algumas subsidiárias da Acordis, nomeadamente nas actividades relacionadas com fibras descontínuas de viscose, liocel (Tencel), filamentos têxteis de viscose (Enka), filamentos industriais de viscose (Cordenka), bem como nas actividades da Acordis do domínio da fibra acrílica em Kelheim (Alemanha) e Grimsby (Reino Unido). O acordo de compra da participação e de obrigações convertíveis, de 14 de Fevereiro de 2001, caduca e deixa de ter validade se a operação proposta não obtiver aprovação regulamentar antes de [...]* (*).

III. **CONCENTRAÇÃO**

(7) A CVC irá adquirir indirectamente o controlo exclusivo da Lenzing através da operação notificada, que, por conseguinte, constitui uma concentração, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do regulamento das concentrações.

IV. **DIMENSÃO COMUNITÁRIA**

(8) As empresas em causa têm um volume de negócios total à escala mundial superior a 5 000 milhões de euros (CVC: […]* milhões de euros em 2000; Lenzing: […]* milhões de euros em 2000). Cada uma delas tem um volume de negócios comunitário superior a 250 milhões de euros (CVC: […]* milhões de euros em 2000; Lenzing: […]* milhões de euros em 2000), mas não realizam mais de dois terços do seu volume total de negócios na Comunidade num único Estado-Membro ([6]). Por conseguinte, a operação notificada tem dimensão comunitária nos termos do n.º 2 do artigo 1.º do regulamento das concentrações. A operação constitui igualmente um caso de cooperação nos termos do Acordo EEE, em conformidade com o n.º 1, alínea c), do artigo 2.º do Protocolo 24 anexo a este acordo.

V. **PROCEDIMENTO**

(9) Em 30 de Maio de 2001, as partes apresentaram determinados compromissos nos termos do n.º 2 do artigo 6.º do regulamento das concentrações, com vista a obter a aprovação da operação notificada na primeira fase. Na sequência da proposta de compromissos, o período de análise preliminar foi alargado de um mês para seis semanas, nos termos do n.º 1 do artigo 10.º do regulamento das concentrações.

(*) Algumas partes do texto foram suprimidas, para evitar a divulgação de informações confidenciais; essas partes foram substituídas por parênteses rectos e estão assinaladas por um asterisco.

([5]) Ver decisão da Comissão de 20 de Dezembro de 1999 no processo COMP/M.1755 — CVC/Acordis (JO C 30 de 2.2.2000, p. 7; vendedor: Akzo Nobel), bem como as decisões da Comissão de 30 de Junho de 1998 no processo IV/ /M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds (JO C 265 de 22.8.1998, p. 28) e de 19 de Dezembro de 1991 no processo IV/ /M.113 — Courtaulds/Snia (JO C 333 de 24.12.1991, p. 16).

([6]) Volume de negócios calculado em conformidade com o n.º 1 do artigo 5.º do regulamento das concentrações e a comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p. 25).

(10) Em 22 de Junho de 2001, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do regulamento das concentrações.

(11) Em 9 de Agosto de 2001, a Comissão transmitiu uma comunicação nos termos do artigo 18.º do regulamento das concentrações e do Protocolo 21 anexo ao Acordo EEE (a seguir designada «comunicação de objecções») à parte notificante. Após ter acedido ao *dossier* da Comissão, em 13 de Agosto de 2001, a parte que procedeu à notificação apresentou, em 29 de Agosto de 2001, uma resposta comum da CVC, da Acordis e da Lenzing à comunicação de objecções (a seguir designada «resposta»). Em 21 de Agosto de 2001, a CVC informou o auditor da Comissão de que não pretendia exercer o seu direito a uma audição formal. Em 11 de Setembro de 2001, a Comissão forneceu à parte notificante informações complementares em que sintetizava determinados elementos factuais constantes do seu processo. A parte notificante teceu comentários a estas informações em carta datada de 17 de Setembro de 2001 (a seguir designada «a carta»).

(12) Em 25 de Setembro de 2001, a parte notificante apresentou compromissos tendo em vista eliminar as preocupações em matéria de concorrência expressas pela Comissão na sua comunicação de objecções. Estes compromissos serão adiante descritos e apreciados (considerando 254 e seguintes).

VI. **COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM**

A. *MERCADOS DE PRODUTOS RELEVANTES*

1. OBSERVAÇÕES PRELIMINARES

(13) A concentração notificada diz respeito ao sector das fibras, nomeadamente ao fabrico e à comercialização de fibras descontínuas artificiais para aplicações têxteis e não têxteis (estas últimas são igualmente referidas como aplicações «não tecidas» ou «não fiadas»). Embora a Acordis opere numa série de áreas de fibras ([7]), a única em que se levantam problemas de concorrência é o sector das fibras celulósicas descontínuas, designadamente das fibras descontínuas de viscose e das fibras descontínuas de liocel. A operação iria criar o maior produtor mundial destas fibras. Dado que as partes na concentração consideram que o mercado do produto abrange todos os tipos de fibras naturais, sintéticas e celulósicas descontínuas (mas não as fibras de filamento), os parágrafos seguintes sobre a classificação de fibras destinam-se a fornecer as informações necessárias.

a) ***Distinção entre fibras descontínuas e filamentos contínuos***

Fibras descontínuas

(14) As fibras descontínuas representam cerca de 70 % da procura mundial de fibras, sendo tradicionalmente usadas, sobretudo, em aplicações têxteis. As fibras naturais (à excepção da seda), de origem animal ou vegetal, são fibras descontínuas, ou seja, são fibras com um comprimento limitado. O algodão e a lã, por exemplo, que são as duas fibras descontínuas naturais mais usadas, caracterizam-se por comprimentos de mecha de cerca de 40 mm e 70-80 mm, respectivamente. As fibras descontínuas são fiadas e subsequentemente tecidas ou tricotadas para aplicações têxteis, ou utilizadas sob a forma não fiada («não tecida»), por exemplo — tradicionalmente —, como feltros ou material de enchimento para almofadas, colchas, etc. e, mais recentemente, para uma gama muito mais vasta de aplicações.

(15) As fibras descontínuas artificiais foram desenvolvidas para imitar, mas também para maximizar as qualidades das fibras naturais. Existem dois tipos de fibras descontínuas artificiais: as fibras celulósicas (como a viscose e o liocel), que são normalmente obtidas a partir de pasta de madeira,

([7]) As principais actividades da Acordis no sector do filamento contínuo são: filamentos têxteis e industriais de viscose, filamentos têxteis de acetato, filamentos industriais de poliéster e filamentos industriais de poliamida. A Acordis tem ainda actividade no domínio das fibras acrílicas descontínuas e das fibras industriais de carbono. Dado não levantarem qualquer problema de concorrência, estes produtos não serão, doravante, considerados.

e as fibras sintéticas (como o poliéster, o polipropileno, a poliamida e a fibra acrílica), que são normalmente produzidas por um processo termoplástico. As fibras são extrudidas num feixe e, posteriormente, cortadas em mechas, resultando em fibras descontínuas.

Filamentos contínuos

(16) Contrariamente às fibras descontínuas, os filamentos contínuos (artificiais) são produzidos por um processo totalmente diferente, em fábricas distintas, e apresentam características diversas, sendo utilizados em aplicações diferentes. Embora, em princípio, sejam produzidos a partir da mesma matéria-prima celulósica ou sintética que as fibras descontínuas artificiais, os filamentos contínuos são extrudidos num único filamento contínuo e enrolados numa bobina que pode conter vários quilómetros de fio. Os critérios de qualidade para a matéria-prima antes da extrusão são muito mais rigorosos (são excluídas as irregularidades e as impurezas) e as quantidades produzidas são significativamente inferiores às das fibras descontínuas. O filamento contínuo é, por conseguinte, muito mais caro do que a fibra descontínua ([8]). Uma das principais aplicações do filamento contínuo de viscose é, por exemplo, o reforço de pneus de automóvel, para a qual a robustez das fibras descontínuas de viscose fiadas seria claramente insuficiente.

Prática da Comissão

(17) Em decisões anteriores ([9]), a Comissão considerou que as fibras descontínuas e os filamentos contínuos pertenciam a mercados de produto diferentes, distinção que não é contestada pela parte notificante. Além disso, não há qualquer sobreposição horizontal entre as partes no sector dos filamentos contínuos: o grupo Acordis é o único a produzir vários tipos celulósicos e sintéticos de filamentos contínuos artificiais.

b) ***Distinção por domínios de aplicação e tipos de fibra***

(18) Outra distinção fundamental nas anteriores decisões da Comissão relativas ao sector das fibras era determinada pelo domínio de aplicação. A Comissão considerou que as fibras destinadas a aplicações têxteis, aplicações industriais e cobertura de solos (carpetes) pertenciam a mercados de produto diferentes ([10]). A Comissão considerou ainda que, no interior de cada um desses mercados, era necessário estabelecer uma distinção entre as diferentes fibras ([11]). Esta abordagem está reflectida no Enquadramento dos auxílios ao sector das fibras sintéticas de 1996 ([12]).

c) ***Definição do mercado do produto sugerida pelas partes***

(19) As partes consideram que o mercado de produto relevante compreende não só as fibras celulósicas descontínuas artificiais, mas todas as fibras descontínuas artificiais (celulósicas e sintéticas) e naturais. Argumentam que as diferentes fibras podem facilmente substituir-se entre si, em especial o algodão, a viscose e o poliéster.

([8]) A título de ilustração, tome-se a seguinte citação de um documento interno das partes: […]*.

([9]) Ver decisão da Comissão de 30 de Junho de 1998 no processo IV/M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds et.al.

([10]) Ver decisão da Comissão de 30 de Setembro de 1992 no processo IV/M.214 — DuPont/ICI et al.

([11]) Por exemplo, para os mercados dos filamentos têxteis contínuos, no que se refere à viscose e ao acetato (Decisão da Comissão de 19 de Dezembro de 1991 no processo IV/M.113 — Courtaulds/Snia e decisão da Comissão de 30 de Junho de 1998 no processo IV/M.1182 — Akzo Nobel/Courtaulds), ao poliéster e à poliamida (decisão da Comissão de 3 de Fevereiro de 1994 no processo IV/M.399 — Rhône-Poulenc-Snia/Nordfaser), e ao poliéster e à viscose (decisão da Comissão de 10 de Fevereiro de 1995 no processo IV/M.533 — TWD/Akzo Nobel/Kuagtextil); para os mercados das fibras para carpetes no que se refere às fibras de poliamida (nylon) e de polipropileno (Decisão 93/9/ /CEE, de 20 de Setembro de 1992, no processo IV/M.214 — DuPont/ICI, JO L 7 de 13.1.1993, p. 13).

([12]) JO C 94 de 30.3.1996; comunicação da Comissão relativa à prorrogação do prazo de validade do enquadramento dos auxílios ao sector das fibras sintéticas, JO C 24 de 29.1.1999, p. 18.

2. METODOLOGIA

(20) A Comissão procedeu a uma profunda investigação do mercado, que envolveu tanto os clientes directos das partes e os clientes a jusante como as próprias partes e os seus concorrentes. Recebeu respostas de mais de 100 interessados, na sua maior parte clientes directos das partes. Esta investigação de mercado permitiu à Comissão proceder, simultaneamente, a uma análise da oferta e da procura dos produtos em causa, nomeadamente quanto à necessidade de proceder às seguintes distinções:

— distinção entre fibras celulósicas descontínuas artificiais (viscose e liocel), fibras sintéticas descontínuas (em especial poliéster e polipropileno) e fibras naturais (em especial algodão),

— distinção entre os diferentes tipos de fibras celulósicas descontínuas artificiais (viscose e liocel), e

— outras distinções em função de aplicações e dos grupos de consumidores.

(21) A Comissão analisou igualmente vasta informação sobre os volumes de vendas e os preços praticados pelas partes durante vários anos e analisou as correlações e a elasticidade dos preços.

(22) As fibras que a parte notificante considera como melhores substitutos das fibras celulósicas descontínuas artificiais são o algodão, o poliéster e o polipropileno (este último em muito menor grau, sobretudo quando não tecido). A análise da Comissão relativamente à definição dos mercados de produto relevantes irá, por conseguinte, concentrar-se na substituibilidade entre estas fibras e as fibras descontínuas de viscose e de liocel, bem como na substituibilidade entre as fibras descontínuas de viscose e as fibras descontínuas de liocel.

Comunicações das partes

Taxa de resposta dos clientes

(23) Na sua resposta ([13]), as partes afirmam que a taxa de resposta ao questionário da Comissão no âmbito da investigação do mercado é bastante inferior a 50 %, pelo que, necessariamente, o que consta deste *dossier* não é representativo da reacção de um mercado muito mais vasto.

(24) Após ter considerado este argumento, a Comissão continua a sustentar que os resultados da sua investigação constituem uma base factual fiável para a avaliação da operação notificada. A taxa de resposta dos clientes directos das partes no EEE, cruciais para a avaliação dos efeitos da operação notificada no mercado europeu, foi bastante superior a 50 %, tanto em termos absolutos como em termos de percentagem do volume de vendas das partes. Além disso, importa notar que a investigação de mercado da Comissão abrangeu tanto pequenos como grandes clientes de todos os segmentos de actividade relevante das partes. Os resultados obtidos podem, portanto, ser considerados representativos. A modesta taxa de resposta por parte dos clientes de fora do EEE e dos clientes a jusante, cuja inclusão na investigação do mercado tinha um carácter meramente complementar, não afecta a representatividade da investigação da Comissão ([14]).

([13]) Ponto 2.4. A mesma afirmação é feita na carta das partes (página 3), em que a parte notificante refere igualmente uma alegada «duplicação». A Comissão continua a sustentar que a sua avaliação da investigação do mercado não está inflacionada por dupla contagem.

([14]) Importa notar que muitos dos contactos dos clientes fornecidos pelas partes (de acordo com a sua resposta, mais de 300) não puderam ser utilizados pela Comissão na sua investigação de mercado, devido ao facto de estes contactos, em especial os números de fax, não estarem correctos. Embora a Comissão tenha chamado a atenção das partes para este facto em devido tempo, as partes não forneceram os contactos correctos.

Metodologia na aplicação do critério SSNIP

(25) Na sua carta ([15]), a parte notificante afirma ainda que houve um erro fundamental na metodologia seguida pela Comissão na aplicação do critério SSNIP ([16]) e que a abordagem da Comissão nas perguntas 8-15 dos seus questionários da fase II apresentados aos clientes era tendenciosa ([17]). De acordo com a parte notificante, os resultados deste teste hipotético são subjectivos, inevitavelmente arbitrários e pouco fiáveis. A parte notificante argumenta que as perguntas colocadas pela Comissão aos clientes das partes não deixaram claro que os aumentos de preço de uma fibra seriam relativos aos preços de outras fibras, do mesmo modo que não definiram um período de tempo para a ocorrência dessa mudança; segundo a parte notificante, teria sido conveniente prever um período de, pelo menos, um ano. Afirma igualmente que os questionários não incluíam uma opção relacionada com eventuais reduções da produção de viscose ou liocel. Por último, a parte notificante afirma que a Comissão deveria ter solicitado dados empíricos sobre a medida em que os clientes reduziram, no passado, o seu consumo de viscose e liocel em resposta a diferenciais relativos e não transitórios entre os preços da viscose e do liocel e os das outras fibras.

(26) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão continua a sustentar que a sua investigação do mercado, em especial as perguntas que endereçou aos clientes das partes durante a fase II da investigação, constitui uma base fiável e objectiva para a definição dos mercados de produto relevantes e para a avaliação, numa perspectiva de concorrência, da operação notificada. A aplicação do critério SSNIP neste caso é coerente com a prática consolidada da Comissão ([18]). É importante notar que o teste SSNIP tem, por definição, um carácter hipotético. Além disso, pressupõe, em regra geral, um aumento de preço não transitório, pelo que exclui do teste quaisquer flutuações transitórias de preços. Em consequência, os questionários da Comissão referiam-se explicitamente a aumentos de preços «permanentes». A indicação de um período de tempo concreto para a mudança teria sido arbitrária, e as partes não apresentaram quaisquer razões por que deveria ter sido determinado um período de tempo de «pelo menos, um ano» para a mudança.

(27) Ademais, cada uma das perguntas colocadas aos clientes das partes deixava claro que os hipotéticos aumentos dos preços das fibras descontínuas de viscose ou de liocel deveriam ser considerados no contexto da existência de fibras alternativas; a Comissão perguntou explicitamente se os clientes «utilizariam outros tipos de fibras» ou «mudariam das fibras descontínuas de viscose ou de liocel para outro tipo de fibra» ([19]). Decorre do que precede que a investigação do mercado levada a cabo pela Comissão se referia a diferenças de preços hipotéticas e relativas entre as fibras descontínuas de viscose e de liocel e outros tipos de fibras. Importa ainda notar que as perguntas se referiam a um aumento de preço unicamente das fibras descontínuas de viscose ou de liocel, o que, em conjunção com as referências a outras fibras, deixa claro que os preços das outras fibras se manteriam estáveis.

(28) Além disso, e contrariamente ao que afirmam as partes notificantes, os questionários da Comissão incluíam uma pergunta relativa a eventuais reduções da produção de derivados de viscose e de liocel. Foi perguntado aos clientes em que medida reduziriam a sua utilização de fibras descontínuas de viscose e de liocel se viesse a verificar-se um aumento de preço ([20]).

([15]) Pontos 2.2 (terceira marca), 2.16 e seguintes e 3.11.

([16]) Pequeno aumento de preços, mas significativo e não transitório (small but significant non transitory increase in price — SSNIP).

([17]) Na pergunta 8 do questionário da fase II apresentado pela Comissão aos clientes lê-se o seguinte:
«8. (1) No fabrico de cada um dos produtos supramencionados (grupos), se o preço das fibras descontínuas de viscose aumentasse, de forma permanente, 5 %:
a) Utilizaria exclusivamente outros tipos de fibras em vez de fibras descontínuas de viscose;
b) Reduziria a percentagem de fibras descontínuas de viscose na composição do produto;
c) Cessaria o fabrico do produto em causa;
d) Não mudaria nada.
(2) Em que proporção este aumento de preço reduziria a sua utilização de fibras descontínuas de viscose?
(3) Em que proporção aumentariam os preços dos seus produtos à base de fibras descontínuas de viscose se não passasse a utilizar outros tipos de fibras, não reduzisse a percentagem de fibras descontínuas de viscose nem deixasse de produzir?»A pergunta 9 repete a pergunta 8, com base na hipótese de um aumento de 10 % do preço.
A pergunta 10 repete a pergunta 8, mas em relação a produtos ou grupos de produtos à base de liocel.
A pergunta 11 repete a pergunta 10, com base na hipótese de um aumento de 10 % do preço.
Na pergunta 15 lê-se: «De um modo geral e no caso de um aumento permanente dos preços da ordem dos 5-10 %, mudaria (total ou parcialmente) das fibras descontínuas de viscose e de liocel para outro tipo de fibra? Em que medida estas mudanças reduziriam a sua utilização de fibras descontínuas de viscose ou de liocel?».

([18]) Comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (ponto 17).

([19]) Ver nota 17. Importa notar que a pergunta 15 fornecia mesmo aos inquiridos possibilidades concretas de mudança: «das fibras descontínuas de viscose para o liocel» ou «do liocel para as fibras descontínuas de viscose».

([20]) Perguntas 8(2), 9(2), 10(2) e 11(2) do questionário apresentado aos clientes na fase II (ver nota 17).

(29) Por último, a Comissão nota que a sua avaliação não se baseia apenas numa análise prospectiva de uma hipotética mudança futura para outras fibras, mas também em dados empíricos relativos aos movimentos do mercado no passado. É um facto que a análise da correlação dos preços realizada pela Comissão (ver considerando 72 e seguintes) tinha por objectivo estabelecer padrões de substituição no passado, com base em dados empíricos fornecidos pelas próprias partes. (Pode notar-se que as objecções das partes em relação à aplicação de métodos estatísticos, como a correlação, aos dados do passado — tema da próxima secção — não são coerentes com a insistência das partes, na carta, relativamente à tomada em consideração dos dados sobre as práticas passadas, que devem, naturalmente, ser analisados para poderem ser úteis).

Uso de dados de correlação

(30) Na sua resposta ([21]), as partes acabaram por considerar que na comunicação de objecções a Comissão tinha valorizado mais os dados de correlação do que os exemplos concretos de mudança. Após ter considerado estes argumentos, a Comissão não partilha do ponto de vista das partes, tecendo mais adiante comentários sobre a utilização que faz dos dados de correlação e a questão da mudança para outras fibras (ver considerandos 78-79 e 110-114).

3. DISTINÇÃO DE BASE ENTRE FIBRAS DESCONTÍNUAS DE VISCOSE, FIBRAS DESCONTÍNUAS DE LIOCEL, ALGODÃO, POLIÉSTER E POLIPROPILENO

(31) A investigação do mercado revelou a necessidade de estabelecer uma distinção de base entre fibras descontínuas de viscose, fibras descontínuas de liocel, algodão, poliéster e polipropileno.

a) ***Substituibilidade do lado da procura***

(32) Para que dois produtos sejam considerados substituíveis, o cliente directo deve considerar um deles como uma possibilidade realista e racional para reagir, por exemplo, a um pequeno, mas significativo e não transitório, aumento do preço do outro, mudando para o segundo num período de tempo relativamente curto. Cada um dos produtos deve constituir uma alternativa razoável ao outro, tanto em termos técnicos como económicos ([22]). Embora se possa admitir que os diferentes tipos de fibras são, até certo ponto, intersubstituíveis, a substituibilidade, no lado da procura, entre as fibras celulósicas artificiais e as outras fibras e entre os dois principais tipos de fibras celulósicas (viscose e liocel) não basta para concluir que as mesmas pertencem ao mesmo mercado de produto. Estas conclusões foram confirmadas pelos resultados da investigação de mercado.

Fibras descontínuas de viscose

Características distintivas do produto

(33) As fibras descontínuas de viscose são um produto que apresenta características muito específicas, que o distinguem de quaisquer outras fibras. No contexto da investigação do mercado realizada pela Comissão, um número elevado de clientes salientou essas características. A mais notável característica das fibras descontínuas de viscose é o seu elevado grau de absorção da humidade, aliado à sua elevada capacidade de retenção de líquidos, superior à capacidade de absorção de todas as outras fibras que as partes notificantes consideram substitutos próximos, a saber, o algodão, o poliéster e o polipropileno. Esta característica torna as fibras descontínuas de viscose elegíveis para uma série de aplicações, tanto no sector têxtil (devido ao conforto do uso resultante desta característica) como em aplicações não tecidas (aplicações domésticas, aplicações médicas e higiénicas, produtos de higiene pessoal, produtos e aplicações industriais, como filtros ou material interno de apoio para couro artificial) ([23]).

([21]) Pontos 2.2 (terceira marca), 2.16 e seguintes e 3.11.

([22]) Ver Decisão 93/9/CEE da Comissão, de 30 de Setembro de 1992, no processo IV/M.214 — DuPont/ICI, JO L 7 de 13.1.1993, p. 13 (considerando 23); ver igualmente comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (pontos 15 e 17).

([23]) Este facto é confirmado pela seguinte afirmação, constante de um documento interno apresentado pela CVC: […]*.

(34) Uma característica que distingue as fibras descontínuas de viscose do poliéster e do polipropileno é a sua biodegradabilidade, particularmente importante no domínio das aplicações descartáveis não tecidas. Comparativamente com o algodão, a suavidade e a maleabilidade são as suas qualidades mais importantes no sector têxtil ([24]). Além disso, as fibras descontínuas de viscose têm características especiais de tingimento, tanto em aplicações têxteis como não têxteis, que as distinguem do algodão e do poliéster.

(35) Por outro lado, as fibras descontínuas de viscose têm igualmente características distintivas em termos de produto, que limitam a sua utilização em determinados domínios. Por exemplo, o elevado alongamento e a baixa tenacidade das fibras descontínuas de viscose quando molhadas tornam-nas impróprias para ser lavadas na máquina em estado puro. A sua boa capacidade de transformação contribui para tornar as fibras descontínuas de viscose um material muito utilizado para misturas, tanto com algodão como com poliéster, maximizando desta forma as vantagens e minimizando as desvantagens individuais de cada fibra. Por si só, isto pode ser considerado uma indicação do carácter distintivo das fibras descontínuas de viscose, especialmente se se tiver em conta que as fibras descontínuas de viscose são mais caras ([25]) do que as outras fibras: se a utilização de fibras descontínuas de viscose não conferisse valor acrescentado aos produtos, estas não seriam escolhidas devido ao seu preço mais elevado.

Falta de flexibilidade da procura

(36) A investigação de mercado efectuada pela Comissão revelou que, no lado da procura, a substituibilidade entre as fibras descontínuas de viscose e as outras fibras é insuficiente para que todas sejam incluídas no mesmo mercado relevante. É um facto que a maior parte dos clientes interrogados afirmou não ter condições para substituir, sequer parcialmente, as fibras descontínuas de viscose na sua produção. De acordo com as respostas fornecidas, alguns clientes teriam de cessar o fabrico do produto em causa, enquanto a esmagadora maioria dos clientes não faria qualquer mudança na eventualidade de um aumento de 5-10 % no preço das fibras descontínuas de viscose. As razões mais frequentemente apontadas para não mudarem foram as características específicas das fibras descontínuas de viscose e as exigências dos clientes a jusante.

(37) Na sua resposta ([26]), as partes afirmavam igualmente que a maioria dos clientes (52 %) teria afirmado a sua intenção de reduzir os volumes no caso de um pequeno, mas não transitório, aumento do preço, que a reacção de 18 % dos clientes iria depender das condições do mercado e que só 24 % afirmaram não tencionar mudar de fibra nem reduzir os volumes. As partes argumentavam ainda que deveria ser atribuído um maior peso aos exemplos concretos de mudança ([27]).

(38) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão mantém as suas conclusões iniciais, extraídas dos resultados da investigação do mercado. Em primeiro lugar, é importante notar que a metodologia utilizada pelas partes para calcular os seus valores não é coerente, na medida em que não estabelece qualquer distinção entre as respostas aos questionários apresentados pela Comissão na fase I e na fase II, pelo que procedem a uma dupla contagem das respostas fornecidas por alguns clientes, que responderam a ambos os questionários. Além disso, as perguntas colocadas aos clientes na fase I e na fase II eram substancialmente diferentes, e não podem ser avaliadas conjuntamente ([28]). Do mesmo modo, dado que a resposta apenas refere percentagens e não valores absolutos ou referências precisas ao *dossier* da Comissão, esta não pode verificar esses valores. Por conseguinte, a Comissão não pode confiar nos dados das partes para avaliar a operação notificada e remete para a sua própria análise dos volumes objecto de mudança de fibra, no considerando 40.

(39) Em segundo lugar, no que se refere às provas das mudanças efectivas (parciais e totais) referidas pelas partes, a Comissão não nega que alguns clientes mudam efectivamente de fibras. Importa, contudo, notar que estes constituem exemplos isolados, não representativos da reacção geral do mercado, tal como foi revelado pela investigação do mercado realizada pela Comissão ([29]).

([24]) Este facto é confirmado pela seguinte afirmação, constante de um documento interno apresentado pela CVC: […]*.
([25]) […]*.
([26]) Pontos 2.5 e seguintes, em especial no ponto 2.7.
([27]) Ponto 2.18 e apêndices 6 e 7.
([28]) A avaliação destes questionários é abordada, por exemplo, nos considerandos 40 e 188.
([29]) Os exemplos apontados pelas partes na sua resposta (apêndices 6 e 7) representam menos de 10 % da sua base de clientes.

(40) Ademais, com base na síntese anónima da previsão do comportamento de mudança por parte dos clientes na eventualidade de um pequeno, mas permanente, aumento do preço em 10 % ([30]), a Comissão ponderou as respostas dos clientes aos seus questionários em função da quantidade de fibra comprada por cada cliente em 2000. Esta análise permitiu concluir que se as partes aumentassem em 10 % o preço de venda das fibras descontínuas de viscose a estes clientes, a quebra nas vendas atribuível a mudança de fibras por parte dos clientes seria inferior a 5 % ([31]), o que confirma plenamente a opinião da Comissão acerca da insuficiente substituibilidade, do lado da procura, entre as fibras descontínuas de viscose e outras fibras, para que seja possível incluí-las no mesmo mercado relevante.

(41) Na sua carta, a parte notificante argumenta que a Comissão não teve em conta, na sua avaliação do efeito da mudança, os clientes que afirmaram reduzir ou cessar o fabrico de produtos à base de fibras descontínuas de viscose ou de liocel caso se verificasse um aumento de 5-10 % no preço destas fibras.

(42) Após ter considerado este argumento, a Comissão continua a sustentar que os clientes que responderam que cessariam ou reduziriam o seu fabrico de produtos à base de fibras descontínuas de viscose não pertencem à mesma categoria que os clientes que mudariam para outras fibras. Enquanto os clientes que afirmam que mudariam podem, teoricamente, ser considerados indicadores de um mercado de produto mais vasto, no caso de a extensão da mudança ser suficientemente importante para comprometer a rendibilidade de um aumento de preço de 5-10 %, os clientes que responderam que reduziriam ou cessariam a produção devem ser considerados indicadores exactamente do contrário em termos de definição de mercado do produto. Com efeito, estes últimos clientes indicam, pela natureza das suas respostas, estar altamente dependentes de um tipo específico de fibras e não estar em condições de mudar, nem mesmo em caso de um aumento significativo e não transitório dos preços.

Tendências de consumo a curto e a longo prazo

(43) A parte notificante aponta as tendências a longo prazo do consumo de fibras descontínuas, que revelam, por exemplo, uma quebra do consumo de fibras descontínuas de viscose, após o seu ponto mais elevado registado por volta de 1970, e compara este fenómeno com o aumento constante do consumo de poliéster e com o crescente consumo de outras fibras sintéticas, como o polipropileno ([32]).

(44) Contudo, a Comissão chama a atenção para o facto de a quebra no consumo de fibras descontínuas de viscose ([33]), que sofreu um acentuado abrandamento na Europa na década de 90, não bastar, por si só, para provar que as fibras descontínuas de viscose são facilmente substituídas por outros tipos de fibras descontínuas. Pelo contrário, é a aptidão das fibras descontínuas de viscose para serem utilizadas em novas áreas, como o sector não têxtil ([34]), em franca expansão, que deve ser considerada como um indicador do seu carácter distintivo e da sua insuficiente substituibilidade por outras fibras. Se as fibras descontínuas de viscose, que são, normalmente, mais caras do que as outras fibras ([35]), fossem totalmente intersubstituíveis com estas fibras, já teriam sido inteiramente substituídas ([36]).

([30]) A informação foi facultada às partes em 11 de Setembro de 2001 (ver considerando 10).

([31]) Os dados quantificam a quebra do volume de vendas atribuível à mudança para outras fibras em relação ao volume total de vendas dos clientes que responderam a esta pergunta. A percentagem de clientes que responderam é muito representativa, correspondendo a bastante mais de 50 % das vendas totais das partes no EEE. A Comissão fez uma pergunta diferente em relação a uma eventual mudança na fase I da investigação, que, como inclui explicitamente uma estimativa das reacções dos clientes a jusante, será discutida na avaliação das restrições da concorrência, constante dos considerandos 187-190. A questão da redução do volume devida à cessação da produção é abordada nos mesmos considerandos.

([32]) Actualmente, a viscose representa cerca de [< 5 %]* do consumo total mundial de fibras descontínuas (o que, somado ao liocel, corresponde a [1 500-1 700]* quilotoneladas por ano, […]*), embora a sua importância relativa no EEE, onde o algodão é bastante menos utilizado do que noutras regiões geográficas ([< 40 %]* no EEE, [< 60 %]* a nível mundial), seja duas vezes superior [< 10 %]*. Os dados correspondentes para o poliéster são os seguintes: [< 25 %]* no EEE, [< 25 %]* a nível mundial; o polipropileno fica-se pelos [< 15 %]* no EEE e pelos [< 10 %]* a nível mundial.

([33]) Esta quebra é devida, em larga medida, a uma quebra no consumo de fibras descontínuas de viscose têxteis (que, por seu turno, está ligada à quebra generalizada da produção têxtil na Europa). No que se refere à mudança das percentagens de utilizações têxteis e não têxteis, ver considerandos 145-148).

([34]) É de notar, por exemplo, a crescente utilização das fibras descontínuas de viscose em produtos descartáveis não têxteis (esfregões, batas e compressas cirúrgicas), onde as fibras descontínuas de viscose têm vindo a substituir o algodão e a gaze, predominantemente em produtos não descartáveis.

([35]) Ver nota 25.

([36]) Ver igualmente os resultados da análise da correlação de preços efectuada pela Comissão (Quadro 1/ /considerandos 72-74).

(45) Ademais, a substituição de uma fibra por outra decorre, frequentemente, de uma evolução tecnológica e não pode ser considerada como indicador de uma substituibilidade generalizada e suficiente entre fibras. Uma vez mais, este facto é especialmente evidente no sector não têxtil. Por exemplo, a utilização de fibras descontínuas de viscose em fraldas de bebé não tem cessado de aumentar, devido a importantes alterações do próprio produto, nomeadamente à produção de fraldas com diversas camadas e ao desenvolvimento de polímeros superabsorventes. No que respeita à indústria têxtil, as novas tecnologias de fiação e de acabamento, bem como o desenvolvimento de novos materiais sintéticos e celulósicos, podem influenciar seriamente a utilização e o consumo de fibras. A utilização de diferentes fibras em produtos substancialmente alterados não pode, contudo, ser considerada como um indicador da existência de um mercado de produto comum para ambos os tipos de fibras.

(46) Na sua resposta ([37]), as partes negam que nos últimos anos se tenham verificado progressos importantes nas tecnologias de fiação e acabamento.

(47) Após ter examinado este dado, a Comissão mantém que nos últimos anos se verificaram, efectivamente, importantes progressos tecnológicos no sector das fibras celulósicas e que, nos próximos anos, poderão vir a registar-se novos progressos determinantes para as possibilidades de transformação das fibras e, por conseguinte, para o seu consumo. A Comissão aponta para o desenvolvimento de produtos pelas próprias partes, por exemplo, as fibras de liocel não fibrilantes, e para a sua cooperação com os fiandeiros e os tintureiros no tratamento do liocel. Além disso, nem todas as qualidades de fibras se prestam igualmente à fiação a rotor OE (tecnologia de fiação «de extremidade aberta») ([38]). Mesmo na ausência de importantes progressos tecnológicos, a utilização das diferentes fibras em produtos substancialmente alterados não pode ser considerada um indicador da existência de um mercado comum para ambos os tipos de fibras.

(48) Em segundo lugar, as partes argumentam na sua resposta ([39]) que, nas aplicações não têxteis, as fibras descontínuas de viscose estariam sujeitas a um ciclo marcado por «altos e baixos». Os fornecedores concorrentes e os clientes identificariam fibras alternativas mais baratas logo que a utilização final das fibras descontínuas de viscose se tornasse suficientemente vasta e investiriam no desenvolvimento tecnológico necessário para suplantar as fibras de viscose. De acordo com as partes, este facto deve ser considerado comprovativo da vulnerabilidade da viscose no sector não têxtil.

(49) A Comissão, pelo contrário, considera que estes argumentos, apresentados na resposta, não se contrapõem à sua análise. O principal ponto em que diverge das partes é na interpretação da modificação dos padrões de utilização das fibras em consequência de mudanças tecnológicas. A este respeito, a Comissão mantém que tais mudanças, que só são efectivas no médio a longo prazo, não podem ser consideradas como indicativas de que as fibras descontínuas de viscose e as outras fibras pertencem ao mesmo mercado de produto. As mudanças técnicas susceptíveis de permitir a utilização de fibras alternativas mais baratas são, por definição, incertas e, de qualquer forma, o seu impacto só é sensível de médio a longo prazo. Os actuais compradores de fibras descontínuas de viscose, mesmo os suficientemente fortes para desenvolver activamente uma estratégia de promoção do desenvolvimento tecnológico com vista à utilização de fibras alternativas mais baratas, não dispõem de uma opção de mudança antes da concretização de tal desenvolvimento tecnológico. A investigação do mercado realizada pela Comissão não revelou a possibilidade de uma mudança

([37]) Ponto 2.27.

([38]) Os sítios *web* a seguir indicados, pertencentes às principais empresas de tecnologia de fiação a rotor OE, demonstram os progressos tecnológicos realizados nos últimos anos em matéria de fiação:

1. http://www.suessen.com/htmls/foemi.htm.
   Segundo o sítio Suessen, a tecnologia de fiação OE, baseada em progressos realizados nos anos 60 e 70, teve o seu desenvolvimento comercial nos anos 80, tendo desde então sido consideravelmente melhorada, nomeadamente através do aumento da velocidade de fiação em 50 % entre 1983 e 1995. O sítio *web* Suessen indica igualmente que estes progressos não são inteiramente neutros em relação às fibras, afirmando: «O poliéster e outras fibras sintéticas são propensos a defeitos térmicos e mecânicos da fibra, sobretudo a altas velocidade de produção» (http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm).
2. http://www.elitex-saurer.cz/indexger.htm.
   A página *web* Elitex-Saurer contém igualmente dados acerca da especificidade da fibra (ou, pelo menos, da limitada adequação da fibra) para suportar determinados componentes das máquinas de fiação, por exemplo, lançadeiras e, em especial, cilindros de abertura.

([39]) Ver a nota de pé-de-página 37.

considerável das fibras descontínuas de viscose para outros produtos a curto prazo em resultado da evolução tecnológica actual ou previsível ([40]).

(50) Em relação às mudanças no domínio da moda, são pertinentes considerações idênticas às tecidas em relação aos progressos tecnológicos, com a diferença óbvia de que a moda, ao contrário dos progressos tecnológicos, é responsável por mudanças frequentes nos padrões de consumo. Os tipos ou misturas de fibras utilizados na produção de uma determinada peça de vestuário pode mudar de um ano para o outro, em função das tendências da moda. Outros tipos ou misturas de fibras não serão suficientemente substituíveis em caso de mudança na moda, na medida em que os produtos obtidos a partir desses tipos ou misturas serão considerados fora de moda e, por conseguinte, não serão comprados. É um facto que, na investigação do mercado levada a cabo pela Comissão, um número significativo de respostas de clientes têxteis indica que a moda tem um impacto significativo no consumo de fibras descontínuas de viscose ([41]).

(51) Na sua resposta ([42]), as partes argumentam que a avaliação da Comissão não tem em conta a relação preço/qualidade como parâmetro de concorrência entre diferentes fibras. As partes afirmam ainda que a moda é transitória.

(52) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão mantém a sua análise. Em primeiro lugar, é importante notar que as próprias partes admitiram que os compradores «não apreciam apenas a diferença de preço entre diferentes peças de vestuário: quando escolhem uma peça de vestuário, têm em conta o preço, a estética, a funcionalidade, a marca, o estilo, etc.» ([43]). Este facto confirma, na opinião da Comissão, que o preço não é determinante para a escolha das fibras. A Comissão concorda com as partes quanto ao carácter essencialmente transitório da moda e considera que este facto confirma a sua análise sobre a limitada substituibilidade das fibras em qualquer momento.

(53) Pode, pois, concluir-se que a escolha de fibras descontínuas de viscose por parte dos clientes não depende, fundamentalmente, do preço, mas sim das características específicas dos produtos obtidos a partir de fibras descontínuas de viscose, do desenvolvimento de novos produtos e das preferências dos consumidores num dado momento ([44]). A substituição não pode ser considerada suficiente para que potenciais aumentos de preço não sejam rendíveis para um hipotético monopólio.

([40]) […]*. Contudo, um dos três únicos clientes citados em apoio da sua hipótese afirma explicitamente: «Até o trabalho de desenvolvimento estar concluído é impossível dar respostas definitivas à vossa pergunta 16» (*dossier* da Comissão, página 3217. A pergunta 16 a que se refere este cliente é a seguinte: «Se mudar para outros tipos ou misturas não constitui para si uma opção, ou se não pode proceder a uma mudança suficientemente extensa para compensar o aumento do preço das fibras descontínuas de viscose ou de liocel, queira indicar as razões por que não muda ou por que a sua mudança não é suficientemente extensa...»). No caso de um segundo cliente, a mudança para o poliéster não está, aparentemente, relacionada com este potencial novo factor, pois foi efectuada no passado. O terceiro cliente citado «antevê duas possibilidades diferentes», sendo uma a utilização crescente de pasta de madeira e a outra a utilização crescente de polipropileno e de poliéster para substituir «uma certa quantidade de viscose» (*dossier* da Comissão, página 572). Embora não seja claro que o cliente se refere à situação supramencionada, é evidente que se refere a um desenvolvimento que não suplantaria totalmente as fibras descontínuas de viscose. Ademais, as referências das partes devem ser completadas pela posição da maioria dos produtores de esfregões, que, muito claramente, não esperam que tais mudanças venham a verificar-se no curto a médio prazo. Afirmações como as que se seguem são características do desconhecimento pela grande maioria dos produtores de esfregões, de progressos importantes que permitem suplantar as fibras descontínuas de viscose no sector dos esfregões num futuro próximo: «A capacidade de absorção de humidade é uma das mais importantes funções dos produtos de limpeza doméstica, que só é assegurada pelas fibras descontínuas de viscose». (*dossier* da Comissão, página 4768) «Não poderíamos mudar devido às propriedades do produto e à sua relação com a viscose. Não existe uma fibra para substituição da viscose comercialmente viável e com as mesmas propriedades... Aumentar a proporção de fibras sintéticas como o poliéster ou o polipropileno iria alterar, de forma inaceitável, as características do produto...» (*dossier* da Comissão, página 4332).

([41]) Ver igualmente D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento apresentado na Organização Internacional da Lã Têxtil, 65ª Conferência Internacional da Lã, Cidade do Cabo, República da África do Sul, Abril de 1996: «O consumo de fibras descontínuas de viscose aumentou no final da década de 80 graças à moda».

([42]) Ponto 2.17.

([43]) Ver a nota de pé-de-página 42.

([44]) Ver igualmente D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento apresentado na Organização Internacional da Lã Têxtil, 65ª Conferência Internacional da Lã, Cidade do Cabo, República da África do Sul, Abril de 1996: «De facto, afigura-se que a mudança da utilização final, o desenvolvimento de novos produtos e a preferência dos consumidores constituem as principais razões na base das mudanças de fibras, e não as questões de preço. (…) Contudo, afirmar que não existe concorrência de preços não tem per se qualquer valor: seria ir longe demais; a concorrência de preços só se faz sentir quando se trata de oscilações muito importantes de preços e de mudanças substanciais na relação entre os preços, na ordem dos 20 %».

Liocel

(54) As partes defenderam ainda não existir um mercado específico para o liocel. Argumentaram que o liocel é um produto que ainda não encontrou o seu mercado próprio, devendo ser considerado substituível por outras fibras, em especial pelas fibras descontínuas de viscose, mas também pelo algodão e o poliéster. Este ponto de vista não foi confirmado pelos resultados da investigação do mercado nem pela análise da correlação dos preços levada a cabo pela Comissão.

(55) Pelo contrário, a fibra descontínua de liocel (a seguir designada «liocel») ([45]) apresenta características específicas de produto que a distinguem claramente das fibras descontínuas de viscose. Estas características de produto são, nomeadamente, a sua elevada tenacidade, tanto seca como molhada, e o facto de encolher pouco na água, o que permite minimizar as perdas no acabamento e o encolhimento na lavagem.

(56) O liocel é frequentemente utilizado em mistura com outras fibras, como a viscose, o linho, o algodão, a poliamida ou o poliéster. Até agora, as suas propriedades especiais têm sido utilizadas, principalmente, por produtores de têxteis de qualidade de marca ([46]), apesar de o preço do liocel ser actualmente muito superior ao de quaisquer outras das fibras consideradas ([47]). Por exemplo, para a produção de *jeans* de luxo, uma das principais aplicações do liocel, as fibras descontínuas de viscose são consideradas absolutamente inadequadas.

(57) As aplicações têxteis podem igualmente servir para ilustrar o carácter distintivo do liocel em relação ao algodão. Apesar de o seu preço ser significativamente mais elevado, o liocel é utilizado, por exemplo, em certos tipos de *jeans*, conferindo-lhes um toque e um «cair» especial. Além disso, a tenacidade do liocel seco e a sua capacidade de retenção de água são superiores às do algodão.

(58) Comparativamente com as fibras sintéticas, o carácter celulósico do liocel confere-lhe uma capacidade de absorção de humidade e, nas aplicações têxteis, um conforto no uso muito superiores aos das fibras sintéticas. Além disso, a biodegradabilidade do liocel, que é comum a outras fibras celulósicas e naturais, distingue-o claramente de qualquer uma das fibras sintéticas referidas como substitutos. A biodegradabilidade constitui um factor muito importante, sobretudo em aplicações descartáveis não têxteis e como tal foi identificada nas respostas à investigação de mercado realizada pela Comissão.

(59) Por último, o liocel tem uma característica muito especial, que nenhuma das fibras convencionais possui: a tendência para fibrilar ([48]). Por um lado, esta tendência pode constituir uma desvantagem, na medida em que requer técnicas especiais de fiação e de tingimento e contribui para que os produtos adquiram um aspecto «encardido» após repetidas lavagens. Por outro lado, o carácter fibrilante da fibra de liocel pode ser explorado com vista à criação de tecidos únicos, com uma maleabilidade excepcional e um toque suave — o chamado «efeito pele de pêssego». Nenhuma outra fibra pode produzir este efeito de forma comparável.

(60) Na sua resposta ([49]), as partes afirmam que a comunicação de objecções da Comissão ignorou o facto de o algodão ser o principal concorrente do liocel. As partes argumentam ainda que a Comissão cometeu um erro factual ao afirmar que as outras fibras não conseguem reproduzir as características específicas do liocel, em especial a sua tendência para fibrilar; remetem para notas de encomenda dos clientes da Acordis e fornecem amostras de produtos.

([45]) O filamento de liocel não é, actualmente, produzido comercialmente. Por conseguinte, no presente documento, o termo «liocel» refere-se exclusivamente às fibras descontínuas de liocel, excepto no contexto da «tecnologia de produção do liocel» (ver considerandos 246-247), em que se refere tanto à tecnologia de produção de fibra descontínua de liocel como à tecnologia de produção do filamento de liocel.

([46]) Importa, contudo, notar que as mesmas características do produto tornam o liocel elegível para determinadas aplicações não têxteis, como filtros e esfregões. Nestas aplicações, como no sector têxtil, a maior robustez do liocel quando molhado e o facto de encolher pouco podem ser uma clara vantagem em relação às fibras descontínuas de viscose.

([47]) Isto é verdade sobretudo para as aplicações têxteis, que representam […]* % das vendas de liocel (*fonte:* […]*).

([48]) Ou seja, para produzir pequenas partículas longitudinais ou fibrilas que se destacam parcialmente do corpo principal da fibra.

([49]) Pontos 3.12 e seguintes; ver igualmente apêndices 5 e 9 da resposta.

(61) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão mantém a sua análise. Em primeiro lugar, importa notar que a relação concorrencial entre o liocel e outras fibras, em especial entre o liocel e o algodão, foi uma questão central, tanto na investigação do mercado como na análise da correlação dos preços (ver considerando 74) realizadas pela Comissão.

(62) Em segundo lugar, a Comissão nota que os exemplos de mudança para outras fibras por parte dos clientes, apresentados pelas partes no apêndice 9 da resposta, não são representativos da tendência geral das respostas dos clientes na investigação de mercado. Embora não negue a ocorrência de mudanças, a Comissão não considera os exemplos apresentados suficientes para incluir o liocel num mercado de produto mais vasto, que inclua outros tipos de fibras (ver considerandos 63 e 67).

(63) A investigação do mercado realizada pela Comissão confirmou que a substituibilidade entre o liocel e outras fibras, no lado da procura, é insuficiente para que aquelas possam ser incluídos no mesmo mercado relevante. É um facto que a grande maioria dos clientes entrevistados afirmou não estar em condições de substituir o liocel nos seus produtos. De acordo com as respostas que forneceram, alguns clientes teriam de deixar de fabricar o produto em causa, enquanto a grande maioria dos produtores não faria qualquer mudança se o preço do liocel aumentasse 5-10 %. As razões mais frequentemente apontadas para não mudarem para outra fibra foram as características específicas do liocel e as exigências dos clientes a jusante ([50]).

(64) Na sua resposta ([51]), as partes argumentam que a Comissão interpreta subjectivamente a reacção dos clientes directos de liocel. As partes afirmam que a percentagem de clientes directos de liocel que afirmou que não mudaria se fica pelos 11,5 %.

(65) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão mantém as conclusões inicialmente extraídas dos resultados da investigação do mercado. Em primeiro lugar, importa notar que a metodologia das partes no tratamento destes dados não é coerente, na medida em que não estabelece qualquer distinção entre as respostas dadas aos inquéritos da Comissão da fase I e da fase II, procedendo, deste modo, inevitavelmente à dupla contagem das respostas de alguns clientes, que responderam a ambos os questionários. Ademais, as perguntas colocadas aos clientes na fase I e na fase II eram substancialmente diferentes, pelo que não podem ser avaliadas conjuntamente. As partes interpretaram ainda incorrectamente determinadas respostas dadas pelos clientes à Comissão, que incluem na sua própria análise ([52]). Por conseguinte, a Comissão não pode basear-se nestes dados para avaliar a operação notificada

(66) Por último, no que respeita às provas de uma mudança efectiva (total ou parcial), referida pelas partes, a Comissão não nega que determinados clientes mudam, com efeito, de fibra. No entanto, importa notar que são casos isolados, não representativos da reacção geral do mercado revelada pela investigação do mercado levada a cabo pela Comissão ([53]).

([50]) Estas conclusões são confirmadas pela seguinte afirmação num documento interno apresentado pela CVC: […]*.

([51]) Nos pontos 3.2 e seguintes.

([52]) Pontos 3.3 e 3.4 da resposta. Por exemplo, em relação aos dois grupos «Mudaria a 100 % ou cessaria a produção», «Reduziria o volume de liocel comprado em > 5 %» na avaliação das partes, podem tecer-se as seguintes observações:
- o documento que consta das p. 3860-3875 do *dossier* da Comissão não indica que este cliente mudaria de fibra ou cessaria a produção,
- pelo menos dois dos três documentos (p. 2994-2997; 3163; 3224-3225) incluídos nestes dois grupos são respostas dadas pelo mesmo cliente ao mesmo questionário, devendo evitar-se dupla ou tripla contagem,
- as partes não compreenderam bem a resposta das páginas 3309-3314: o cliente refere-se a vários grupos de produtos e não mudaria parcialmente (em 10 %) em relação a todos os eles. Nomeadamente, o cliente não mudaria de fibra no grupo em que o liocel é utilizado,
- as partes consideram indiscriminadamente as mudanças que ocorreriam com um aumento de 5 % do preço e as que ocorreriam com um aumento de 10 % do preço, embora as respostas de vários clientes (p. 630-638; 723-733; 758-768; 4788-4800) estabeleçam uma distinção entre estas duas categorias hipotéticas de aumentos de preço,
- duas respostas são interpretadas como representando uma mudança de mais de 5 %, embora a resposta não indique a extensão da mudança (p. 676-684; 485-494),
- a análise das partes inclui outra resposta que, na realidade, fornece apenas uma resposta geral e não especifica em que situação o cliente em causa mudaria de fibra nem a extensão dessa mudança (p. 668-675).

([53]) Os exemplos apontados pelas partes na sua resposta (apêndices 6 e 7) representam manifestamente menos de 10 % da sua base total de clientes.

(67) Aliás, com base na síntese do comportamento de mudança previsto para os clientes em caso de um pequeno, mas permanente, aumento do preço da ordem dos 10 % ([54]), a Comissão ponderou as respostas dos clientes à sua investigação do mercado em função da quantidade de fibra comprada por cada cliente individual no ano 2000. O resultado desta análise aponta para que o efeito de um aumento de 10 % do preço do liocel nas vendas de fibras a estes clientes pelas partes fosse de cerca de 15 % (clientes do EEE) ou inferior a 10 % (clientes do EEE e do exterior), em termos de quebra de vendas imputável à mudança de fibra por parte dos clientes ([55]). Esta quebra de 10-15 % nas vendas imputável à mudança não pode ser considerada suficiente para pôr em causa a rendibilidade do aumento de preço.

(68) Isto é verdadeiro, mesmo tendo em conta a actual situação de sobrecapacidade, na medida em que as partes poderiam adoptar uma estratégia de encerramento ou de paralisação provisória de fábricas (ou apenas de algumas linhas de produção), reduzindo, deste modo, os custos fixos. De qualquer forma, a redução da produção diminuiria os custos variáveis. Esta redução dos custos e o aumento das receitas decorrente do aumento dos preços mais do que compensaria a perda de receitas resultante da mudança de fibras ([56]), o que significa que uma redução de produção bastante superior a 10 % pode ser rendível, se os preços sofrerem um aumento de 10 %.

b) ***Substituibilidade do lado da oferta***

(69) Do lado da oferta, não é possível substituir fibras sintéticas por fibras celulósicas artificiais: são produzidas a partir de matérias-primas completamente diferentes, através de processos de produção completamente diferentes e em unidades de produção absolutamente distintas.

(70) Os produtores também não podem substituir o liocel por fibras descontínuas de viscose. Embora tanto as fibras descontínuas de viscose como as de liocel sejam fibras celulósicas artificiais, o liocel é produzido em unidades de produção distintas através de um processo de produção completamente diferente, um processo de fiação dissolvente pelo qual a fibra é formada mediante a dissolução directa de pasta de madeira em solventes orgânicos (enquanto a viscose é submetida a

([54]) Ver a nota de pé-de-página 30.

([55]) Este número indica o volume da quebra de vendas resultante da mudança para outras fibras, em relação ao volume total das vendas aos clientes que responderam a esta pergunta. A amostra constituída pelos clientes que responderam é representativa, correspondendo a cerca de 50 % do total de vendas das partes no EEE. A Comissão colocou uma pergunta idêntica na fase I da investigação, a qual será abordada na avaliação das restrições da concorrência (considerandos 239-242), uma vez que inclui explicitamente uma estimativa das reacções dos clientes a jusante.

([56]) Pode ser utilizada como ilustração um hipotético quadro pós-concentração para os dados relativos à produção no ano 2000:
Se a Acordis tivesse decidido reduzir a produção da Mobile and Grimsby em 15 % e manter em laboração apenas uma fábrica, o custo médio de produção nessa fábrica diminuiria consideravelmente. Esta diminuição teria de ser adicionada a qualquer cálculo que atenuasse o aumento dos lucros da Acordis por tonelada de vendas devido a um aumento dos preços em 10 %, através da perda de lucros devida a uma redução do volume de vendas em 15 %. Dado que se pode partir do pressuposto de que as margens de lucro da Acordis aumentariam muito mais do que 10 % na sequência de uma subida de 10 % nos preços, esta subida seria, por conseguinte, altamente rentável para a Acordis após a concentração, situação em que a Lenzing deixaria de ser uma concorrente. (Para além de não considerar explicitamente a Lenzing, um segundo pressuposto de simplificação é o de que os custos de encerramento seriam nulos.)
É pertinente uma observação acerca do aumento desproporcionado das margens de lucro após um aumento de 10 % do preço de venda líquido. Para tal, importar ter em conta que a Comissão não está em condições de fornecer uma estimativa precisa das margens de lucro da Acordis com o liocel em 2000, na medida em que os custos variáveis e fixos de produção apresentados pela Acordis não incluem, aparentemente, a comercialização, a distribuição e os custos de I & D. As diferenças entre os custos médios de produção e os preços de venda eram da ordem dos […]* dos preços de venda. Um aumento de 10 % do preço aumentaria estas margens sobre os custos de produção em mais de […]* e, muito provavelmente, ainda mais as margens de lucro. (Se encerrarem Heiligenkreuz, podem obter uma maximização idêntica, através da redução da capacidade pelo encerramento da fábrica e de uma maior utilização da capacidade das outras fábricas).
Importa notar que o exemplo da Comissão não tem por objectivo fornecer um cálculo exacto nem uma projecção específica. O seu objectivo é apenas o de ilustrar que um hipotético monopólio do liocel não depende necessariamente de quebras de vendas inferiores a 10 % para maximizar os lucros. Em função da curva da procura, um hipotético monopólio pode suportar, com lucro, quebras nas vendas muito superiores.

um processo químico diferente, de suspensão e xantação, que, contrariamente ao processo de produção do liocel, implica a formação de um derivado e a dissolução do xantato em soda cáustica diluída, antes de poder ser extrudida através de fieiras). Para produzir o liocel são necessários equipamento e maquinaria especiais. A tecnologia de produção requer um importante investimento em capital, razão por que o liocel é actualmente, de longe, a fibra celulósica descontínua artificial com o mais elevado custo de produção ([57]). Por outro lado, a produção de liocel não é prejudicial para o ambiente, sobretudo quando comparada com a produção de viscose, uma vez que o solvente utilizado para dissolver a celulose (NMMO) e a água utilizada no processo de produção do liocel podem ser, em muito larga medida, reciclados.

(71) Na opinião dos concorrentes, que não foi contestada pela parte notificante, passar da produção de fibras descontínuas de viscose para a de liocel, ou vice-versa, implica a construção de uma nova fábrica, pelo que acarreta custos e prazos muito consideráveis.

c) ***Análise da correlação e das elasticidades de preços cruzados***

(72) Na definição dos mercados de produto relevantes, a Comissão terá em conta os dados quantitativos disponíveis capazes de resistir ao rigoroso exame destinado a estabelecer padrões de substituição no passado ([58]). No caso vertente, a Comissão procedeu a uma análise das correlações e das elasticidades de preços cruzados entre as fibras descontínuas de viscose e os seus potenciais substitutos, com base em dados relativos às vendas mensais fornecidos pelas partes da concentração notificada. Os dados examinados cobrem um período de 10 anos, compreendido entre Janeiro de 1991 e Maio de 2001. Os resultados da análise da Comissão corroboram as conclusões enunciadas *supra* acerca da existência de mercados de produto distintos.

Análise da correlação dos preços: fibras descontínuas de viscose e outros tipos de fibras

(73) A análise da correlação dos preços tem por objectivo avaliar a sensibilidade do preço de um produto ao preço de um alegado substituto. No caso vertente, o objectivo da análise consistia em avaliar o grau de pressão concorrencial existente entre as fibras descontínuas de viscose e outros tipos de fibras. Os seus resultados revelam que não existe uma correlação suficiente, nem nas aplicações têxteis nem nas aplicações não têxteis, entre as fibras descontínuas de viscose e o algodão, o poliéster ou o polipropileno para que estes produtos possam ser incluídos no mesmo mercado relevante.

(74) A medida que quantifica a dependência global de duas séries temporais de preços e, por conseguinte, o grau de substituibilidade entre dois produtos chama-se coeficiente de correlação. Por definição, o coeficiente de correlação positivo situa-se entre 0 e +1: quanto mais elevado for o grau de correlação entre dois produtos (ou seja, quanto mais próximo o coeficiente de correlação for de +1), mais provável é a existência de um mercado de produto combinado que inclua ambos os produtos. Os dados constantes do quadro 1 revelam não existir uma correlação de preços significativa entre as fibras descontínuas de viscose e o algodão, nem entre as fibras descontínuas de viscose e o poliéster, nem entre as fibras descontínuas de viscose e o polipropileno. Mesmo o coeficiente mais elevado (σ = 0,44), que expressa a correlação entre as fibras descontínuas de viscose e o poliéster, não é suficientemente elevado para justificar a presunção de um mercado de produto combinado ([59]).

([57]) Tanto os concorrentes como os clientes partem, no entanto, do princípio de que estes custos de produção poderiam diminuir substancialmente uma vez recuperado o investimento em investigação e desenvolvimento para esta relativamente nova tecnologia, tendo em conta que o processo de produção do liocel é, na realidade, um processo que envolve menos etapas do que o da viscose.

([58]) Comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (ponto 39).

([59]) Esta conclusão é coerente com a prática da Comissão. Correlações superiores às constantes do quadro 1 já foram consideradas insuficientes em decisões anteriores, tendo a Comissão considerado as correlações superiores a 0,80 elevadas e as correlações inferiores a 0,65 baixas. Ver, por exemplo, a decisão da Comissão de 19 de Julho de 2000, no processo COMP/M.1939 — Rexam (PLM)/American National Can (considerando 12).

Quadro 1

Resultados da análise da correlação dos preços das fibras descontínuas de viscose realizada pela Comissão

	Algodão ([60])	Poliéster PB ([61])	Poliéster PA ([61])	Polipropileno PB ([61])	Polipropileno PA ([61])
FDV ([62])	0,04	0,39	0,44	0,06	0,24

([60]) *Fonte:* respostas das partes ao pedido de informações da Comissão datado de 7 de Junho de 2001.
([61]) *Fonte:* respostas das partes ao pedido de informações da Comissão datado de 7 de Junho de 2001. As partes indicaram que, normalmente, são fixados dois tipos de preços do poliéster e do polipropileno para o cliente final: preços baixos (PB) e preços altos (PA). A fonte destes dados é a PCI — Fibras e Matérias-Primas. Segundo a PCI, os PA correspondem ao preço de tabela e/ou ao preço pago por um pequeno utilizador, enquanto os PB correspondem ao preço efectivamente pago por um grande utilizador.
([62]) Ver nota de pé-de-página 60.

Análise das elasticidades de preços cruzados: FDV e outros tipos de fibras

(75) As conclusões apresentadas acerca dos mercados de produto relevantes são ainda apoiadas por uma análise das elasticidades de preços cruzados. A elasticidade de preços cruzados mede a mudança na procura de um dado produto resultante de uma alteração do preço de outros produtos, fornecendo informações sobre a medida em que, na perspectiva da procura, os produtos são intersubstituíveis. No caso vertente, a análise tinha por objectivo avaliar a mudança na procura de fibras descontínuas de viscose resultante de uma alteração dos preços do algodão, do poliéster e do polipropileno. Verificou-se que as flutuações dos preços do algodão, do poliéster e do polipropileno registadas no passado não provocaram uma mudança significativa na procura de fibras descontínuas de viscose, confirmando, deste modo, a existência de um mercado de produto distinto para as fibras descontínuas de viscose.

(76) Quanto maior for o grau de elasticidade para dois produtos (ou seja, quanto maior for o coeficiente), maior é a probabilidade de existir um mercado combinado que inclua ambos os produtos. Em termos gerais, uma elasticidades de preços cruzados inferior a +1 significa que os produtos não são verdadeiros substitutos. Como revela o quadro 2, a elasticidades de preços cruzados para as fibras descontínuas de viscose, por um lado, e o algodão, o poliéster e o polipropileno, por outro, é praticamente nula. Por conseguinte, estes produtos não podem ser considerados substitutos para as fibras descontínuas de viscose.

Quadro 2

Elasticidades de preços cruzados das fibras descontínuas de viscose, segundo o cálculo da Comissão

FDV/Algodão	FDV/Poliéster	FDV/Polipropileno
[0,05-0,10]	[0,04-0,15]	[0,03-0,10]

Análise da correlação dos preços: fibras descontínuas de viscose e liocel

(77) Os coeficientes de correlação entre as fibras descontínuas de viscose e o liocel são baixos, tanto no segmento (ou submercado) do liocel têxtil como no do liocel não têxtil. Independentemente do segmento (ou submercado) das fibras descontínuas de viscose, a correlação entre o liocel e as fibras descontínuas de viscose é baixa, ficando-se entre 0,08 e 0,47. Do mesmo modo, na análise das correlações entre o liocel e o poliéster e entre o liocel e o algodão, os coeficientes situam-se entre 0,23 e 0,6, valores que voltam a apontar para a existência de mercados de produto separados ([63]).

([63]) A Comissão não pôde calcular a elasticidades de preços cruzados para o liocel por não dispor de dados consistentes.

A resposta das partes

(78) Na sua resposta ([64]), as partes argumentam que a Comissão sobrevaloriza a importância e a fiabilidade da análise de correlação, em vez de investigar aprofundadamente exemplos concretos de mudança.

(79) Após ter examinado estes argumentos, a Comissão não os considera convincentes. O recurso a exames econométricos e estatísticos é coerente com a prática constante da Comissão, estabelecida na comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante ([65]). Além disso, no caso vertente, a definição da Comissão de mercado de produto não assenta, fundamentalmente, numa análise da correlação e da elasticidades de preços cruzados. Tal como foi atrás explicado (considerando 72), os resultados desta análise limitaram-se a corroborar a conclusão de existência de mercados de produto distintos, que se baseou na substituibilidade no lado da procura e da oferta e, portanto, na ausência de exemplos suficientes de mudança (ver considerandos 32-71).

d) ***Conclusão***

(80) Pelas razões expostas, a Comissão conclui que as fibras descontínuas de viscose e o liocel não pertencem ao mesmo mercado de produto ([66]), nem a um mercado de produto mais vasto para as fibras descontínuas, que abranja o algodão, o poliéster e o polipropileno, bem como as fibras descontínuas de viscose e o liocel.

4. MERCADOS DE PRODUTO RELEVANTES PARA AS FIBRAS DESCONTÍNUAS DE VISCOSE: PRIMÁRIAS E ESPECIAIS

(81) A investigação do mercado revelou igualmente que o mercado das fibras descontínuas de viscose comporta algumas subdivisões. É possível distinguir, em função das diferentes propriedades e aplicações das fibras, vários mercados relevantes. Nomeadamente, é necessário estabelecer uma distinção entre o produto primário e os produtos especiais nas fibras descontínuas de viscose e, dentro dos produtos especiais, entre fibras descontínuas de viscose pré-tingidas e fibras descontínuas de viscose para compressas.

a) ***Fibras descontínuas de viscose primárias***

Procura: dois grandes grupos de utilizadores

(82) As fibras descontínuas de viscose primárias (a seguir designadas «FDV primárias») são utilizadas para aplicações têxteis (fiação) e não têxteis. As fibras para aplicações têxteis são compradas por fiandeiros ([67]), enquanto as fibras para aplicações não têxteis são, em regra geral, vendidas a produtores de rolos de fibras ([68]).

([64]) Pontos 2.2 (terceira marca), 2.16 e seguintes e 3.11.

([65]) Comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência, JO C 372 de 9.12.1997, p. 5 (ponto 39).

([66]) Esta conclusão é coerente com a Decisão 2001/102/CE da Comissão, de 19 de Julho de 2000 relativa a auxílios estatais, concedidos pela Áustria a favor da Lenzing Lyocell GmbH & Co. KG, JO L 38 de 8.2.2001, p. 33 (considerando 52). A Comissão tem provas de que, à época, a Lenzing partilhava e apoiava o ponto de vista da Comissão sobre a separação do mercado de produto do liocel do das fibras descontínuas de viscose.

([67]) Importa notar que as máquinas de fiar utilizadas para o algodão requerem mechas curtas, enquanto as máquinas de fiar utilizadas para a lã requerem mechas mais longas.

([68]) Os produtores de rolos de fibras produzem rolos de fibras transformadas que vendem a outros produtores que as transformam numa série de produtos finais, como esfregões, produtos médicos (por exemplo, compressas e batas cirúrgicas) ou componentes técnicas (por exemplo, filtros, bases revestidas para a indústria do calçado e da marroquinaria ou ainda para a indústria automóvel). Há diferenças entre os produtores de rolos de fibras, determinadas pela tecnologia de produção utilizada e pela utilização prevista para os produtos.

(83) Na perspectiva da procura, a investigação do mercado levada a cabo pela Comissão revelou algumas diferenças entre as necessidades destes dois grupos de utilizadores. As fibras utilizadas em aplicações têxteis são, em certa medida, fisicamente diferentes das fibras utilizadas em aplicações não têxteis. Devido a exigências específicas do processo de produção a jusante, os clientes têxteis só em circunstâncias muito excepcionais podem utilizar fibras produzidas tendo em vista aplicações não têxteis e vice-versa. As FDV primárias destinadas a aplicações têxteis são, por razões estéticas, essencialmente brilhantes, enquanto as FDV destinadas a aplicações não têxteis são, normalmente, baças.

Substituibilidade suficiente do lado da oferta

(84) Não obstante, os resultados da investigação do mercado realizada pela Comissão apontam para um grau de substituibilidade entre ambos os tipos de FDV suficiente para permitir a sua inclusão no mesmo mercado relevante. As fibras destinadas tanto a aplicações têxteis como não têxteis podem ser produzidas nas mesmas linhas de produção. Os cinco produtores de FDV primárias actualmente em actividade no EEE ([69]) produzem fibras para ambos os tipos de aplicações e podem mudar facilmente das FDV primárias destinadas a aplicações têxteis para as destinadas a aplicações não têxteis, sem que tal implique custos, riscos ou prazos de adaptação significativos.

Conclusão

(85) Apesar de, na procura, algumas diferenças apontarem para a existência de vários segmentos de mercado, a Comissão considera que o mercado relevante corresponde ao mercado das FDV primárias ([70]).

b) ***Fibras descontínuas de viscose pré-tingidas***

(86) Enquanto as FDV primárias são vendidas descoloradas ou em cru, a especificidade das FDV pré-tingidas reside no facto de estas serem tingidas no banho solvente, ou seja, antes da formação das fibras, mediante a compressão da tinta através das fieiras.

(87) A parte notificante afirma que as fibras descontínuas de viscose tingidas antes da fiação podem ser substituídas por FDV primárias em cru, uma vez que estas podem sempre ser tingidas numa fase ulterior do processo de produção. Contudo, a investigação do mercado realizada pela Comissão não confirmou esta perspectiva. Pelo contrário, os resultados da investigação sugerem uma distinção entre FDV primárias e FDV pré-tingidas.

Baixo grau de substituição ao nível da procura

(88) Na perspectiva da procura, importa notar que a grande maioria dos clientes que responderam ao questionário da Comissão e utilizam fibras pré-tingidas afirmou que não mudaria para FDV primárias em cru na eventualidade de um pequeno, mas permanente, aumento do preço da ordem dos 5-10 %, das fibras descontínuas de viscose pré-tingidas. A relutância destes clientes em mudar era ditada, essencialmente, por considerações que se prendem com o preço e a qualidade.

(89) Os clientes entrevistados pela Comissão afirmaram que, comparativamente com as fibras tingidas numa fase ulterior do processo de produção, as FDV pré-tingidas apresentavam uma fixação das cores superior, sobretudo quando expostas à luz solar (estabilidade à luz). Os clientes referiram ainda que o tingimento das fibras numa fase ulterior do processo de produção exigia um investimento considerável ([71]). Foi ainda referida a existência de aplicações que exigem a utilização de FDV pré-tingida, nomeadamente os esfregões domésticos coloridos e certos tipos de fios de fantasia (fios bicolores).

([69]) A saber, a Acordis, a Lenzing, a Säteri Oy, na Finlândia, a Svenska Rayon, na Suécia, e a SNIACE, em Espanha.

([70]) Ainda que fossem definidos mercados mais restritos, a análise da concorrência da Comissão não mudaria no essencial.

([71]) Foi declarado que seria necessário cerca de 1 milhão de euros.

(90) Um grande número de clientes que respondeu ao questionário da Comissão também se referiu à questão dos preços. Por um lado, o nível médio dos preços das FDV pré-tingidas é cerca de [...]* % superior ([72]) ao das FDV não tingidas para aplicações têxteis e não têxteis, uma vez que a produção de FDV pré-tingidas requer mais mão-de-obra e cuidados de limpeza especiais aquando da mudança de cor. Por outro lado, as FDV pré-tingidas são, mesmo assim, consideradas mais baratas do que as FDV primárias tingidas numa fase ulterior do processo de produção, mesmo na eventualidade de o preço das FDV pré-tingidas sofrer um aumento de 5-10 %.

(91) Na resposta ([73]), as partes argumentam que as diferenças de preço ajustadas, após tingimento, entre as fibras pré-tingidas e as fibras não tingidas (em cru) são inferiores ao valor referido pela Comissão. As partes avançam valores entre […]*.

(92) Após ter considerado esta afirmação, a Comissão continua a sustentar que existe uma diferença de preços substancial entre as fibras pré-tingidas e as fibras primárias em cru. Para além dos custos das tintas, a discrepância entre os valores avançados pelas partes na sua resposta e os valores constantes da comunicação de objecções da Comissão é explicada pelo facto de as partes deduzirem ainda custos mais elevados para salários e resíduos no caso das fibras pré-tingidas. Contudo, a observação da Comissão não se baseia na diferente estrutura de custos dos fornecedores para cada um dos produtos, mas antes na convicção dos clientes de que é mais oneroso tingir as fibras numa fase ulterior do processo de produção. Na sua resposta, as partes não questionam este facto.

Baixo grau de substituição ao nível da oferta

(93) Além disso, do lado da oferta, existem alguns entraves à mudança. Dois fornecedores europeus que, actualmente, não produzem fibras pré-tingidas indicaram que um pequeno, mas permanente, aumento do preço das FDV pré-tingidas da ordem dos 5-10 % não constituiria um incentivo suficiente para passarem a produzir FDV pré-tingidas, o que exigiria investimento em tecnologia especial para a mistura, ensaio e injecção das tintas, pós-tratamento e secagem ([74]). Alguns concorrentes afirmaram que, no seu caso, a produção de FDV pré-tingidas, caracterizada por pequenas séries, não seria economicamente viável, nem na eventualidade de um aumento de 5-10 % dos preços.

Análise da correlação dos preços

(94) A análise da correlação dos preços realizada pela Comissão confirma a existência de um mercado distinto para as FDV pré-tingidas (ver considerandos 107-109 e quadro 3 *infra*).

Conclusão

(95) Pode, pois, concluir-se que às FDV primárias e às FDV pré-tingidas correspondem mercados de produto diferentes.

([72]) Com base nos preços de venda líquidos fornecidos pela Lenzing e a Acordis para o ano 2000. A Comissão admite que o valor constante da comunicação de objecções […]* poderia estar ligeiramente inflacionado. […]*. A Comissão admite igualmente que estes valores não têm em conta custos adicionais com tintas.

([73]) Ponto 2.29.

([74]) A parte notificante estimava que o custo em capital para equipar uma unidade de produção de fibras descontínuas de viscose pré-tingidas ascenderia a cerca de […]* euros, para uma capacidade de produção de 10 000 toneladas por ano.

c) ***Fibras descontínuas de viscose para compressas***

(96) Para além da distinção entre FDV primárias e FDV pré-tingidas, também as fibras descontínuas de viscose para compressas requerem uma abordagem diferenciada. O grupo de clientes destas fibras é distinto, na medida em que as fibras descontínuas de viscose para compressas são vendidas directamente aos produtores de produtos finais, enquanto, em regra geral, as FDV primárias, tanto para aplicações têxteis como não têxteis ([75]), são vendidas a produtores de produtos intermédios, ou seja, fiandeiros, no caso das aplicações têxteis, e produtores de rolos de fibras, no caso das aplicações não têxteis ([76]).

Características distintivas do produto

(97) Em primeiro lugar, os resultados da investigação do mercado revelaram que as propriedades físicas e antibacteriológicas das fibras descontínuas de viscose para compressas são substancialmente diferentes das de qualquer outro tipo de fibras descontínuas de viscose, devido a critérios de segurança, qualidade e regulamentares mais rigorosos. Os produtores são obrigados a garantir a pureza microbiológica das fibras. As fibras têm de ter uma consistência e uma capacidade de absorção e de retenção de líquidos mais elevadas. Os produtores de compressas admitem unanimemente que não podem utilizar qualquer outro tipo de fibras descontínuas de viscose, como as FDV primárias destinadas a aplicações têxteis ou não têxteis, ou as FDV pré-tingidas (ver considerandos 82-85 e 86-95).

Baixo grau de substituição pelo algodão ao nível da procura

(98) Em segundo lugar, enquanto as partes da concentração argumentam que o algodão pode ser utilizado como substituto das fibras descontínuas de viscose, tanto para a produção de compressas 100 % em algodão como para a produção de compressas à base de uma mistura de algodão e viscose, a investigação de mercado levada a cabo pela Comissão não confirma este argumento. Os produtores de compressas foram unânimes em afirmar que é limitada a margem de redução do teor de viscose nos seus produtos sem que a qualidade dos mesmos seja afectada, devido às superiores capacidades de absorção e retenção de líquidos das fibras descontínuas de viscose. Aliás, a produção de compressas 100 % em algodão foi interrompida por razões de qualidade. Na eventualidade de um pequeno, mas permanente, aumento do preço em 5 %, nenhum produtor de compressas aumentaria o teor de algodão dos seus produtos. Se o preço das fibras descontínuas de viscose para compressas aumentasse 10 %, só um produtor admite a possibilidade de reduzir marginalmente 5-10 %, o teor de viscose na sua mistura, enquanto os demais produtores não alterariam as suas misturas a curto ou médio prazo. Um cliente afirmou mesmo que, independentemente da evolução dos preços, considerava a possibilidade de reduzir, e não aumentar, o teor de algodão nos seus compressas.

(99) Os produtores de compressas consideram existir sérios entraves à mudança, uma vez que as fibras utilizadas para compressas devem satisfazer os critérios de qualidade supramencionados e que, em certos casos, é necessária uma autorização da entidade reguladora. O tempo e os custos necessários para uma mudança, as inevitáveis perdas de produção e o risco de insuficiências qualitativas são igualmente significativos. Foi ainda afirmado que os compradores de compressas estão cada vez mais relutantes em relação aos produtos geneticamente modificados, incluindo o algodão geneticamente modificado, o que dificulta ainda mais a substituição das fibras descontínuas de viscose para compressas por algodão. Em consequência, pode inferir-se dos resultados da investigação do mercado levada a cabo pela Comissão que as fibras descontínuas de viscose para compressas não pertencem ao mesmo mercado de produto que o algodão. Esta conclusão é ainda confirmada pela análise da correlação dos preços realizada pela Comissão (ver considerandos 107-109 e quadro 3 *infra*).

([75]) Com a possível excepção das fibras para algodão em rama (ver considerando 104), que também podem ser vendidas directamente aos produtores de produtos finais.

([76]) Isto é verdade mesmo nos casos em que as empresas produzem compressas e outros produtos de viscose, como produtos de higiene pessoal ou fraldas de bebé. Nesses casos, as empresas compram as fibras descontínuas de viscose para compressas directamente aos produtores de fibras descontínuas de viscose, enquanto o material para os demais produtos é fornecido pelos produtores de rolos de fibras (ver considerando 82 e nota 68).

Baixo grau de substituição, ao nível da procura, das fibras descontínuas de viscose utilizadas para a produção de algodão em rama (material de enchimento)

(100) Em terceiro lugar, uma das partes da concentração afirma que as fibras descontínuas de viscose produzidas para compressas são substituíveis por fibras descontínuas de viscose utilizadas para a produção de algodão em rama (material de enchimento) e avança o exemplo de um produtor de compressas que alegadamente utiliza o mesmo tipo de fibras descontínuas de viscose na produção de compressas e de algodão em rama ([77]).

(101) Embora seja possível utilizar fibras descontínuas de viscose para compressas na produção de algodão em rama (material de enchimento) para produtos de higiene pessoal, a substituibilidade no sentido inverso não se revelou suficiente para permitir a inclusão dos dois tipos de fibras no mesmo mercado relevante. Pelo contrário, a investigação do mercado revelou que apenas um produtor de compressas utilizaria fibras produzidas para algodão em rama (material de enchimento) na sua produção de compressas, devido às diferentes características do produto e às mais rigorosas exigências clínicas e microbiológicas aplicáveis às compressas. As fibras destinadas à produção de algodão em rama, quer sejam de algodão quer de viscose, não pertencem, por conseguinte, ao mesmo mercado de produto que as fibras descontínuas de viscose para compressas.

Baixo grau de substituibilidade, ao nível da oferta, por outras fibras descontínuas de viscose

(102) Em quarto lugar, as partes argumentam que, ao nível da procura, existe um grau de substituibilidade suficiente com outros tipos de fibras descontínuas de viscose, permitindo aos produtores de fibras descontínuas de viscose passar facilmente a produzir fibras descontínuas de viscose para compressas. A investigação do mercado não confirmou esta afirmação. Enquanto a mudança seria possível para um dos concorrentes europeus das partes, que já produz fibras descontínuas de viscose para compressas ([78]), os outros dois produtores europeus que não produzem actualmente fibras descontínuas de viscose para compressas indicaram claramente que não passarão a produzir esse tipo de fibras na eventualidade de um aumento permanente do preço em 5-10 %. Um produtor referiu-se ao importante investimento que tal mudança implicaria ([79]), enquanto o outro apontou razões comerciais.

Conclusão

(103) Dado o que precede, a Comissão conclui que as fibras descontínuas de viscose para compressas constituem um mercado de produto distinto.

d) ***Fibras descontínuas de viscose para a produção de algodão em rama destinado a produtos de higiene pessoal***

(104) As expressões algodão em rama e material de enchimento são, por vezes, utilizadas indistintamente e, noutras vezes, a expressão «algodão em rama» é utilizada para distinguir o algodão em rama utilizado em produtos de higiene pessoal, enquanto a expressão material de enchimento é reservada para o material de enchimento de *anoraks*, sacos-cama, assentos de automóvel, etc. As fibras descontínuas de viscose para material de enchimento foram incluídas nos dados relativos às fibras descontínuas de viscose primárias, tal como sugerido pela parte notificante ([80]). Pode ser deixado em aberto o facto de as fibras descontínuas de viscose utilizadas para a produção de algodão em rama destinado a produtos de higiene pessoal constituírem um mercado de produto distinto ou pertencerem a um mercado mais vasto. Dada a pequena dimensão deste sector, a eventual adição

([77]) Do mesmo modo, um pequeno produtor europeu de fibras descontínuas de viscose para compressas não estabelece qualquer distinção entre as fibras que vende para a produção de algodão em rama (material de enchimento) ou de compressas.

([78]) No caso desta empresa, a mudança exigiria apenas um aumento da capacidade de produção de fibras descontínuas de viscose para compressas e não a entrada nesse mercado. Não obstante, mesmo o eventual aumento da capacidade de produção não foi confirmado por este produtor.

([79]) Também a parte notificante confirma que a produção de fibras descontínuas de viscose para compressas exige a satisfação de alguns critérios de qualidade e de pureza cujo controlo requer equipamento especial e instalações de armazenagem higienizadas, de modo a evitar a contaminação das fibras. Deve ser respeitado o Código de Conduta voluntário da EDANA (organização europeia do comércio de fibras não urdidas) (resposta da Acordis ao pedido de informações da Comissão datado de 15 de Maio de 2001).

([80]) O algodão em rama não destinado a produtos de higiene não difere significativamente de outros produtos não urdidos (há pequenas diferenças nos aditivos utilizados, mas é fácil proceder a uma mudança).

das fibras descontínuas de viscose para a produção de algodão em rama destinado a produtos de higiene pessoal ao mercado das FDV primárias não faz uma diferença significativa para efeitos da avaliação do mercado das FDV primárias em termos de concorrência, uma vez que o total das vendas de algodão em rama destinado a produtos de higiene pessoal no EEE representa menos de [1 %-5 %]* (em volume) do mercado das FDV primárias (cerca de [< 10]* quilotoneladas). Se fosse definido um mercado de produto distinto para as fibras descontínuas de viscose para a produção de algodão em rama destinado a produtos de higiene pessoal, a operação notificada também não suscitaria qualquer preocupação em matéria de concorrência. Dado que a soma das parcelas de mercado das partes neste segmento não ultrapassa os 15 %, o mercado em causa não seria sequer afectado.

e) ***Outras fibras descontínuas de viscose especiais e estopa de viscose***

(105) Tanto a Lenzing como a Acordis produzem outras fibras descontínuas de viscose especiais, que não podem ser substituídas por qualquer dos produtos de fibras descontínuas de viscose relevantes definidos. O Modal da Lenzing, uma fibra têxtil *high wet-modulus* (HWM, alto módulo em humidade), com características têxteis melhoradas, pertence a um mercado distinto ([81]), enquanto a estopa de viscose da Acordis [de três tipos diferentes: floco, mecha curta e húmida (wet-laid)] pertence a, pelo menos, um mercado de produto distinto ([82]). Considerações tanto do lado da procura (os produtos têm propriedades completamente distintas e são vistos como produtos diferentes pelos produtores), como do lado da oferta (os produtos requerem linhas de produção especiais, pelo que os produtores não podem mudar destes para outros produtos de viscose) vêm apoiar esta perspectiva. A definição de mercado de produto pode igualmente ser deixada em aberto em relação a outra fibra especial da Lenzing, a fibra descontínua de viscose ignífuga, na medida em que as quantidades produzidas não são significativas e a sua inclusão no mercado de produto das FDV primárias (o único produto que, ao nível da oferta, a pode substituir) não alteraria a avaliação da concentração notificada. O mesmo se aplica a uma série de outros produtos especiais da Acordis que são vendidos em quantidades ainda mais pequenas.

(106) Se fossem definidos como mercados distintos, nenhum destes produtos especiais constituiria um mercado afectado, na medida em que não existe sobreposição das actividades das partes em nenhum deles.

f) ***Análise da correlação dos preços***

(107) A análise da correlação dos preços efectuada pela Comissão vem apoiar as conclusões *supra* acerca dos mercados de produto relevantes no domínio das fibras descontínuas de viscose (ver quadro 3).

Quadro 3

Resultados da análise da correlação dos preços efectuada pela Comissão para os três mercados de produto das FDV. Os coeficientes são baseados em dados fornecidos pelas partes

	FDV primárias	FDV pré--tingidas	Algodão	Poliéster PB	Poliéster PA	Polipropileno PB	Polipropileno PA
FDV primárias	1	0,72	0,44	0,69	0,76	0,27	0,33
FDV pré-tingidas	0,72	1	0,31	0,30	0,40	0,48	0,52
FDV para compressas	0,36	0,20	0,43	0,43	0,39	0,34	0,01

([81]) Devido ao encerramento de fábricas de concorrentes, a Lenzing tornou-se o único produtor mundial deste produto.
([82]) Em rigor, a estopa não é uma fibra descontínua, dado que o feixe de fibras extrudido não é cortado em mechas; contudo, devido às similitudes nas primeiras fases do processo de produção, é normalmente considerada como pertencente ao mesmo grupo que as fibras descontínuas de viscose.

(108) No que se refere às correlações entre os diferentes tipos de fibras descontínuas de viscose (FDV primárias e FDV pré-tingidas), o coeficiente mais elevado é de 0,7. A análise da Comissão revelou que este coeficiente está inflacionado, na medida em que resulta de custos comuns e, até certo ponto, de uma tendência comum. É um facto que, com base nos dados fornecidos pelas partes em relação a 2000, [em média > 75 %]* do custo das FDV pré-tingidas eram comuns às FDV primárias. Os preços de ambos os produtos são, em larga medida, ditados por esses custos comuns, uma vez que os custos representam mais de [> 75 %]* do preço líquido, em ambos os produtos. O coeficiente de correlação obtido não resulta, portanto, de uma interacção concorrencial entre os dois produtos, mas sim de influências comuns ([83]).

(109) No que se refere às correlações entre as FDV primárias e o poliéster (até 0,76), os coeficientes são inferiores aos que, de uma forma geral, têm sido considerados indicativos da existência de um mercado de produto mais vasto ([84]). Contudo, como já foi explicado, pode verificar-se uma falsa correlação elevada, no caso de os preços de ambos os produtos estarem sujeitos a influências comuns. Neste caso específico, a análise da Comissão revelou que estes coeficientes de correlação estão inflacionados, na medida em que resultam de uma tendência comum e não de uma interacção concorrencial entre os dois produtos ([85]).

(110) Na sua resposta ([86]), as partes consideram que as provas de mudança efectiva deveriam ser mais valorizadas do que os dados de correlação. As partes apontam ainda alegadas incoerências e fragilidades na análise de correlação efectuada pela Comissão. Afirmam, nomeadamente, que:

— numa parte da comunicação de objecções, a Comissão considera que a correlação entre a viscose e o poliéster é de apenas 0,44, enquanto noutra parte afirma que a mesma correlação é de 0,76 ([87]),

— a análise de correlação deveria utilizar dados respeitantes a transacções ([88]),

— a periodicidade dos dados era inadequada ([89]), e

— devem ser examinadas as alterações de preço transitórias e não transitórias ([90]).

([83]) A análise da correlação dos preços pode exagerar o âmbito do mercado relevante, em caso de falsa correlação. Por falsa correlação entende-se uma correlação em que os altos coeficientes de correlação (por exemplo, 0,72 entre FDV primárias e FDV pré-tingidas) são ditados por influências comuns, como custos ou tendências comuns, e não por uma interacção concorrencial entre dois produtos.
Tendências comuns: para este efeito, a Comissão efectuou um teste de co-integração. Em termos gerais, um teste de co-integração parte do pressuposto de que duas séries de dados não divergem a longo prazo, no caso de os produtos pertencerem ao mesmo mercado; neste caso, as séries designam-se, em gíria econométrica, estacionárias. Em contrapartida, se as FDV primárias e as FDV pré-tingidas pertencerem a dois mercados diferentes, a relação de preços entre as duas séries temporais terá de ser não estacionária, o que significa que uma elevada correlação entre as duas séries temporais terá de ser devida a uma tendência comum. É um facto que, no caso vertente, os resultados dos testes estatísticos (ver explicações no teste de raiz unitária) se mantiveram sempre abaixo dos valores críticos. É, pois, pertinente concluir que as FDV primárias e as FDV pré-tingidas não pertencem ao mesmo mercado.
Teste de raiz unitária: a Comissão recorreu a um teste ADF para examinar a hipótese de a relação entre os preços das FDV primárias e das FDV pré-tingidas ser não estacionária. Especificamente, se o resultado do teste for inferior ao valor crítico, a Comissão não rejeita a hipótese de nulidade, ou seja, de os preços relativos não alcançarem o mesmo equilíbrio a longo prazo e os dois produtos não pertencerem ao mesmo mercado relevante.

([84]) Correlações superiores às constantes do quadro 1 já foram consideradas insuficientes em decisões anteriores, tendo a Comissão considerado as correlações superiores a 0,80 elevadas e as correlações inferiores a 0,65 baixas. Ver, por exemplo, a decisão da Comissão de 19 de Julho de 2000, no processo COMP/M.1939 — Rexam (PLM)/American National Can (considerando 12).

([85]) A Comissão realizou testes de co-integração para este efeito (ver nota 83). Estes testes revelam que uma elevada correlação entre os dois produtos é devida a uma tendência comum, e não a uma interacção concorrencial entre as FDV primárias e o poliéster.

([86]) Nos pontos 2.2 (terceira marca), 2.16 e seguintes e 3.11.

([87]) Ver ponto 2.19 da resposta.

([88]) Ver ponto 2.16 da resposta, que remete para o anexo 4 («documento NERA», em especial o ponto 3.1).

([89]) Ver ponto 2.16 da resposta, que remete para o anexo 4 («documento NERA», em especial o ponto 3.2).

([90]) Ver ponto 2.16 da resposta, que remete para o anexo 4 («documento NERA», em especial o ponto 3.4).

(111) Após ter ponderado estes argumentos, a Comissão considera que a análise das correlações e das elasticidades de preços cruzados que realizou no âmbito deste processo constitui um meio fiável para confirmar as suas conclusões acerca da definição dos mercados de produto relevantes.

(112) Em primeiro lugar, no que se refere à crítica de carácter geral que incide no facto de a Comissão ter utilizado as referidas análises na sua definição de mercado, é importante salientar o seguinte:

— como foi explicado (ver considerando 79), a Comissão nunca se baseou exclusivamente numa análise de correlação e de elasticidades de preços cruzados, tendo antes utilizado estas análises como um elemento suplementar em apoio dos resultados da sua investigação do mercado,

— a Comissão sempre afirmou claramente que uma correlação elevada entre duas séries de preços não é condição necessária nem suficiente para que dois produtos sejam incluídos no mesmo mercado. A Comissão considera as correlações como um indicador do grau de concorrência em determinados mercados. Aliás, a Comissão concorda com as partes quanto à necessidade de ser prudente na avaliação das análises de correlação. Considera, nomeadamente, que é possível ocorrerem correlações elevadas não pertinentes (falsas correlações positivas ou falsas correlações), no caso de os preços de dois produtos serem influenciados por um factor (por exemplo, custos comuns) e/ou uma tendência comum. As correlações podem igualmente apresentar-se anormalmente baixas, devido, por exemplo, a atrasos significativos na resposta. Inconvenientes deste tipo podem, no entanto, ser evitados mediante o recurso a um teste de co-integração ou a um teste de raiz unitária, testes que foram realizados pela Comissão no âmbito do presente processo ([91]).

(113) Em segundo lugar, a Comissão não encontra quaisquer incoerências nos resultados das suas análises.

— importa sublinhar que os testes foram realizados com base nos dados fornecidos pelas partes ([92]).

— em termos gerais, o preço das FDV fornecido pelas partes é, necessariamente, um preço artificial, calculado a partir da agregação dos preços dos diferentes subsegmentos do mercado das FDV.

— dado que os resultados da investigação de mercado tornaram evidente a necessidade de a Comissão dividir o mercado em subsegmentos, o preço das FDV utilizado representa o somatório do valor dos diversos subsegmentos de FDV (ou seja, os preços dos diversos subsegmentos multiplicados pelas suas quantidades respectivas), dividido pela soma das quantidades.

— a Comissão verificou a existência de uma significativa correlação entre as FDV primárias e o poliéster, mas não entre as FDV pré-tingidas e as FDV para compressas e o poliéster. Independentemente, e com base em diferentes dados relativos aos preços igualmente fornecidos pelas partes, a Comissão confirmou a sua tese segundo a qual as FDV constituiriam, pelo menos, um mercado de produto distinto.

— o facto de a Comissão ter utilizado dois grupos de séries de preços (as séries agregadas de preços das FDV e os preços específicos das partes para três submercados diferentes das FDV) e de ter considerado cada um deles não é, de forma alguma, incoerente. Também não é incoerente o facto de as correlações das séries agregadas de preços não constituírem a média aritmética das correlações das séries de preços individuais. Dado que a correlação relativamente elevada entre o poliéster (PA) e as FDV primárias se deve a tendências comuns, a Comissão não considera surpreendente o facto de estas tendências comuns ficarem atenuadas com a inclusão de outros produtos de FDV (que podem não estar sujeitos às mesmas tendências comuns) na análise de correlação ([93]).

([91]) Ver nota de pé-de-página 83.
([92]) Ver considerando 76.
([93]) Importa notar que os três mercados de produto das FDV cujas correlações com outras fibras (e entre si) são analisadas não são os únicos subsegmentos das FDV (ver considerandos 104-105) e que se pode considerar que os preços dos outros produtos de FDV têm um certo impacto na série agregada de preços das FDV.

(114) Por último, no que se refere à preocupação das partes relativamente aos dados relativos às transacções, à periodicidade e ao carácter transitório/não transitório das alterações dos preços, a Comissão chama a atenção para os seguintes aspectos:

— importa notar que as partes não forneceram dados relativos às transacções para o algodão, o poliéster e o polipropileno, apesar de a Comissão os ter solicitado. Não obstante, a Comissão considera que os dados relativos às vendas fornecidos pelas partes reflectiam adequadamente o valor médio dos preços das transacções. Nomeadamente no que respeita ao poliéster, os dados fornecidos reflectem os preços aplicáveis tanto aos grandes como aos pequenos clientes, e pode considerar-se que reflectem, em larga medida, as transacções efectivas.

— para confirmar a adequada periodicidade dos dados, a Comissão ensaiou a análise de correlação com diferentes períodos de tempo; contudo, as variações dos resultados dos testes foram insignificantes.

— quanto à preocupação das partes em relação às alterações transitórias e não transitórias dos preços, os testes de raiz unitária efectuados pela Comissão trataram perfeitamente este aspecto.

g) ***Conclusão***

(115) Pelo que precede, a Comissão conclui que as FDV primárias, as FDV pré-tingidas e as FDV para compressas constituem outros tantos mercados de produto distintos.

5. MERCADOS DE PRODUTO RELEVANTES PARA O LIOCEL

(116) Pode ser deixada em aberto a eventual necessidade de subdividir o mercado do liocel, uma vez que a avaliação em termos de concorrência da operação notificada não seria afectada por tal subdivisão (ver considerandos 230-245).

6. MERCADO DE PRODUTO RELEVANTE PARA A TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO E DE TRANSFORMAÇÃO DO LIOCEL

(117) A tecnologia de produção e de transformação das fibras descontínuas e do filamento de liocel é completamente diferente da tecnologia de produção e de transformação de qualquer outra fibra ([94]). Enquanto a tecnologia da viscose (incluindo a compatibilidade ambiental) está perfeitamente estabelecida e facilmente disponível, a tecnologia de produção do liocel é bastante recente: começou a ser desenvolvida nos anos 70 e conheceu a sua primeira aplicação comercial já nos anos 90. Caracteriza-se pela existência de um grande número de patentes. Enquanto algumas das patentes iniciais já caducaram, o mesmo não se verifica em relação a outras, a maior parte das quais relacionadas com o processo de produção e com o tratamento do liocel (ver considerandos 246 e 247).

(118) Tanto a Acordis como a Lenzing são operadores essenciais neste mercado, onde também operam algumas empresas do Extremo Oriente e a empresa de engenharia alemã Zimmer AG, parcialmente em cooperação com instituições de investigação. Algumas destas empresas produzem liocel, enquanto outras, como a Zimmer AG, não se dedicam à produção. A Acordis e a Lenzing procederam ao licenciamento cruzado da sua tecnologia do liocel em 1997. […]*. Este acordo de licenciamento cruzado deixa claro que a Lenzing e a Acordis já estão activas como licenciantes e titulares de licenças neste mercado e que as licenças são negociadas ([95]). O mesmo acordo deixa igualmente claro que este mercado não só inclui a tecnologia de produção e transformação de fibras descontínuas de liocel, como também a tecnologia para outros produtos de liocel, como películas e membranas extrudidas, e filamentos. Como a tecnologia destas últimas áreas está ligada à tecnologia de produção e transformação de fibras descontínuas de liocel através de determinadas patentes comuns a todas as áreas, estas áreas da tecnologia de produção e transformação do liocel pertencem todas ao mesmo mercado de produto. Além disso, a tecnologia dos filamentos de liocel ainda não se encontra na fase de produção comercial, pelo que, neste domínio, só há concorrência ao nível da tecnologia de produção e transformação. A investigação de mercado da Comissão revelou que existe procura para as licenças de tecnologia do liocel.

([94]) Para mais pormenores, ver considerando 70.
([95]) […]*.

(119) Na sua resposta ([96]), as partes argumentam que não existe mercado para a tecnologia do liocel, no sentido em que não existe uma actividade significativa de licenciamento dos direitos relativos à tecnologia e às patentes do liocel, e que é extremamente invulgar identificar um mercado distinto para a tecnologia. Em segundo lugar, afirmam que elas próprias não estão neste momento activas no sector do licenciamento e que a Zimmer AG é actualmente o único fornecedor importante.

(120) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão continua a sustentar que existe um mercado de produto distinto para a tecnologia de produção e de transformação do liocel (que inclui as fibras descontínuas e os filamentos). Em primeiro lugar, importa notar que, ao contrário do que é afirmado na resposta das partes, a definição de um mercado distinto para a tecnologia é coerente com a prática constante da Comissão, pelo que não pode ser considerada «extremamente invulgar» ([97]).

(121) Em segundo lugar, a Comissão considera que a actividade actual nesta área é suficiente para poder constituir um mercado distinto. Na realidade, a procura de tecnologia de produção e transformação por parte de potenciais produtores de liocel parece ser significativa. Aliás, as próprias partes forneceram uma série de exemplos na sua resposta, tendo igualmente salientado que a Zimmer AG tem vindo a comercializar a sua tecnologia nos dois últimos anos ([98]). Ademais, as próprias partes já concederam um certo número de licenças ([99]); as circunstâncias em que estas licenças foram concedidas («absolutamente excepcionais») e a finalidade para que estão a ser utilizadas («não relacionada com a produção de fibra de liocel») ([100]) não podem ser determinantes para a definição de mercados de produto. Pelo contrário, o simples facto de serem concedidas licenças em circunstâncias excepcionais independentes da produção de fibra de liocel prova, na óptica da Comissão, que a tecnologia de produção e transformação do liocel, por um lado, e a produção de fibra de liocel, por outro, não estão inextrincavelmente ligadas e merecem ser avaliadas separadamente ([101]).

(122) Em terceiro lugar, nem todas as empresas e institutos que desenvolvem tecnologia de produção e transformação do liocel estão simultaneamente activas na produção de liocel. Como já foi afirmado (ver considerando 118), e confirmado pelas partes na sua resposta ([102]), a empresa alemã Zimmer AG está activa no desenvolvimento e venda de tecnologia do liocel, mas não na produção de liocel. O mesmo se passa com o instituto de investigação Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff--Forschung e.V. (TITK) ([103]). O facto de haver diferentes intervenientes no sector da produção de liocel e no sector da tecnologia de produção e transformação do liocel constitui um importante argumento a favor da existência de um mercado distinto para a tecnologia.

(123) Por conseguinte, a Comissão conclui pela existência de um mercado para a tecnologia de produção e transformação do liocel distinto do mercado, a jusante, para a produção e a venda de liocel.

7. CONCLUSÃO

(124) Dado o que precede, a Comissão conclui que as categorias a seguir enunciadas constituem os mercados de produto relevantes que devem ser tidos em conta para a avaliação da operação notificada na perspectiva da concorrência:

— fibras descontínuas de viscose primárias,

— fibras descontínuas de viscose pré-tingidas,

([96]) Ponto 4.2.
([97]) Ver Decisão 94/811/CE da Comissão, de 8 de Junho de 1994 no processo IV/M.269 — Shell/Montecatini, JO L 332 de 22.12.1994, p. 48 (considerando 44); decisão da Comissão de 13 de Março de 1995 no processo IV/M.550 — Union Carbide/Enichem (considerando 36); decisão da Comissão de 23 de Outubro de 1997 no processo IV/M.1007 — Shell/Montell (considerando 7); ver igualmente decisão da Comissão de 29 Março de 2000 no processo COMP/ /M.1751 — Shell/BASF/JV-Project Nicole (considerando 15).
([98]) Ponto 4.2, terceira marca.
([99]) [Referências à resposta e a documentos internos]*.
([100]) Ver ponto 4.2, segunda marca, da resposta das partes.
([101]) [Referência a um documento interno]*.
([102]) No ponto 4.2, segunda e terceira marcas.
([103]) O que foi confirmado pelas partes na sua resposta (no ponto 4.2).

— fibras descontínuas de viscose para compressas,

— liocel,

— tecnologia de produção e transformação do liocel.

B. *MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES*

(125) Com base na sua própria definição de mercado do produto (ver considerando 19), as partes argumentaram que o mercado geográfico que engloba a totalidade dos mercados de produtos supramencionados tem um âmbito mundial. No entanto, esta afirmação não foi confirmada pelos resultados da investigação de mercado realizada pela Comissão relativamente aos três mercados de produto relevantes para as fibras descontínuas de viscose para o liocel.

1. FIBRAS DESCONTÍNUAS DE VISCOSE (FDV PRIMÁRIAS, FDV PRÉ-TINGIDAS E FDV PARA COMPRESSAS)

(126) No que se refere às fibras descontínuas de viscose, o volume de importações tem sido muito limitado: em 2000, apenas [< 10 %]* das fibras descontínuas de viscose consumidas no EEE foram importadas de países terceiros. Além disso, o nível das importações não aumentou significativamente nos últimos seis anos ([104]). A investigação do mercado revelou que a grande maioria dos terceiros que responderam aos questionários da Comissão não utiliza FDV importadas de países exteriores ao EEE, sobretudo por razões que se prendem com a qualidade. Os inquiridos explicaram que os produtos susceptíveis de ser importados de terceiros estabelecidos em países exteriores ao EEE são bastante diferentes dos produzidos no EEE, sobretudo em termos de qualidade, comparativamente com a produção das partes ([105]). Muitos dos inquiridos temiam, na eventualidade de terem de utilizar FDV importadas, não conseguir satisfazer os pedidos dos seus clientes nem as exigências de qualidade dos produtos. Uma percentagem significativa dos clientes que responderam ao questionário da Comissão não tinha sequer conhecimento da existência de fornecedores de FDV fora do EEE. Além disso, a maior parte dos inquiridos questionou a fiabilidade e a flexibilidade do fornecimento por parte de produtores de viscose do exterior do EEE. Os custos de transporte de [1-10 %]* e os direitos aduaneiros de 5,2 % (que deverão ser abolidos em 2004) desempenham igualmente um papel, embora secundário, enquanto entraves geográficos à entrada dos produtos.

(127) Importa notar que o nível das importações é baixo, apesar de os preços das FDV produzidas no EEE serem considerados superiores aos da fibras produzidas noutras regiões, em especial no Extremo Oriente, onde se concentram e laboram os principais produtores não europeus de viscose. Na realidade, mesmo a minoria de clientes que se afirmou disposta a passar a importar fibras de países terceiros afirmou que os preços teriam de baixar mais de 15 %, segundo a maior parte dos inquiridos, e a qualidade teria de estar, pelo menos, ao nível dos padrões europeus ou americanos. Esta relutância dos clientes europeus em passar a recorrer a fornecedores de FDV exteriores ao EEE foi igualmente confirmada por afirmações dos concorrentes das partes, que consideram que as importações no EEE devem aumentar, pelo menos ligeiramente, na eventualidade de um aumento permanente dos preços do EEE da ordem dos 5-10 %.

(128) Na resposta ([106]), as partes argumentam que a avaliação da Comissão subestima bastante a importância da concorrência das importações.

(129) Após ter considerado este argumento, a Comissão não o julga convincente e, pelas razões apontadas nos considerandos 149-154, continua a sustentar a sua análise.

([104]) O projecto de notificação (p. 44), datado de 20 de Março de 2001, sugeriu os seguintes valores para o período 1995-2000: [todos < 10 %]*.

([105]) [Referência a um documento interno]*.

([106]) Pontos 2.21 e seguintes.

(130) Estas considerações, plenamente aplicáveis às FDV primárias, são ainda mais válidas para as FDV pré-tingidas e FDV para compressas. As importações de FDV pré-tingidas foram estimadas em [< 10 %]* ou menos ainda. Os entraves à sua importação são mais fortes do que os existentes para as FDV primárias, uma vez que a gama de cores se prende com preferências culturais e de qualidade dos clientes — a gama de cores utilizada nos países asiáticos, a principal fonte de potenciais importações, não corresponde aos padrões europeus. Além disso, a segurança da oferta e a fiabilidade da qualidade assumem maior importância do que no sector das FDV primárias. Por exemplo, entregas sucessivas de fibras têm, muitas vezes, de ser de cores idênticas e de corresponder exactamente às especificações dos clientes. No que se refere às FDV para compressas, a taxa de importações é, aparentemente, nula, e todos os clientes entrevistados afirmaram haver importantes entraves às importações originárias da Ásia.

(131) Por conseguinte, a Comissão conclui que os mercados de produto relevantes para as fibras descontínuas de viscose (FDV primárias, FDV pré-tingidas e FDV para compressas) correspondem ao EEE, mas não são de âmbito mundial. A investigação do mercado não revelou quaisquer indícios que apontassem para a existência de mercados geográficos de âmbito nacional ou regional.

2. LIOCEL

(132) No que se refere ao liocel, […]*, uma comparação dos padrões de flutuação da procura, dentro e fora do EEE, e a própria organização das vendas das partes ([107]) sugerem que o mercado geográfico relevante poderá ser à dimensão do EEE, e não de âmbito mundial. No caso vertente, a definição rigorosa do mercado pode, contudo, ser deixada em aberto, uma vez que a avaliação da operação notificada em termos de concorrência não é influenciada pela dimensão geográfica do mercado do liocel (ver considerandos 230-245).

3. TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO E DE TRANSFORMAÇÃO DO LIOCEL

(133) O mercado da tecnologia de produção e de transformação do liocel pode ser considerado de âmbito mundial. A investigação de mercado da Comissão não revelou quaisquer indícios que apontassem para a existência de mercados geográficos nacionais ou regionais.

4. CONCLUSÃO

(134) Pelo que precede, a Comissão considera que os mercados das FDV primárias, das FDV pré-tingidas e das FDV para compressas têm a dimensão do EEE, enquanto o mercado da tecnologia de produção do liocel tem um âmbito mundial. O mercado do liocel, por seu turno, tem, pelo menos, a dimensão do EEE, mas a definição rigorosa do mercado geográfico relevante deste produto pode ser deixada em aberto.

C. *AVALIAÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA*

(135) Nos termos do n.º 3 do artigo 2.º do regulamento das concentrações, devem ser declaradas incompatíveis com o mercado comum as operações de concentração que criem ou reforcem uma posição dominante de que resultem entraves significativos à concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste.

(136) O Tribunal de Justiça ([108]) definiu o conceito de dominância como uma posição de poder económico desfrutada por uma empresa que lhe permite evitar a concorrência efectiva no mercado relevante e lhe confere poder suficiente para que se comporte, em certa medida, de forma independente dos seus concorrentes, dos seus clientes e, em última análise, dos consumidores. Esta posição não deve excluir a existência de alguma concorrência, mas permite à empresa que dela desfruta, se não determinar, pelo menos deter uma considerável influência sobre as condições em que a concorrência se vai desenvolver e, em quaisquer circunstâncias, actuar, em larga medida, ignorando-a, pelo menos enquanto essa conduta não lhe for prejudicial.

([107]) [Referência a um documento interno]*.

([108]) Processo 85/76 — Hoffmann-La Roche, Col. 1979, p. 461, pontos 38 e 39; ver igualmente TPI, processo T-102/96 — Gencor, Col. 1999, p. 753, ponto 200.

(137) Uma posição dominante pode resultar de diversos factores, que, tomados isoladamente, não são necessariamente determinantes e dos quais um dos mais importantes é a detenção de grandes parcelas de mercado. Além disso, a relação entre as parcelas de mercado das empresas envolvidas na concentração e as dos seus concorrentes, sobretudo do maior de entre eles, pode constituir uma prova da existência de uma posição dominante ([109]).

(138) Os factores tidos em conta para concluir que a concentração notificada irá criar ou reforçar posições dominantes nos mercados das FDV primárias, FDV pré-tingidas, FDV para compressas, liocel e tecnologia de produção do liocel são os seguintes:

1. MERCADOS DAS FIBRAS DESCONTÍNUAS DE VISCOSE

a) ***Condições gerais do mercado***

(139) A operação notificada resultaria na criação de um líder mundial das fibras descontínuas de viscose, com uma quota de aproximadamente [25-35 %]* no mercado mundial do sector. No mercado do sector no EEE, a quota de mercado combinada da nova entidade ascenderia a cerca de [60-70 %]* (Lenzing [35-45 %]*; Acordis [20-30 %]*), muito superior à dos seus concorrentes europeus (Säteri da Finlândia, [10-20 %]*; Svenska Rayon da Suécia e SNIACE de Espanha [0-10 %]* cada).

Capacidades europeias: uma história de encerramentos

(140) Na Europa, a história da indústria deste sector nos últimos 25 anos tem sido caracterizada pela redução das capacidades e pelo encerramento de fábricas. Enquanto nos anos 80 foram sobretudo as fábricas da Europa Ocidental que encerraram, os anos 90 viram muitas fábricas da Europa Oriental fechar as suas portas. Nesta década, a redução das capacidades no EEE afectou, quase exclusivamente, a Alemanha Oriental. Na mesma época, a Lenzing aumentou a sua capacidade em mais de 20 %. Não obstante, o encerramento de fábricas por parte dos produtores da Alemanha Oriental correspondeu ao triplo do aumento de capacidade da Lenzing, tendo a redução das capacidades no EEE nos anos 90 ascendido a cerca de 19 %.

(141) No ano 2000, as capacidades de produção dos cinco produtores europeus de fibras descontínuas de viscose, que mantinham seis fábricas em laboração no EEE, eram as seguintes (ver quadro 4):

Quadro 4

Capacidade de produção de FDV no EEE, em quilotoneladas (2000)

Lenzing (Áustria)	Acordis Kelheim (Alemanha)	Acordis Grimsby (RU)	Säteri (Finlândia)	SNIACE (Espanha)	Svenska Rayon (Suécia)	Total EEE
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Fonte: parte notificante.

(142) Recentemente, a Acordis reduziu a sua capacidade, tendo encerrado a sua fábrica de Grimsby (Reino Unido), com uma capacidade de produção teórica de [15-35]* quilotoneladas/ano, embora no ano passado tenha tido uma produção de [15-30]* quilotoneladas, pelo que a redução da capacidade de produção da Acordis resultante deste encerramento é de [15-35]* quilotoneladas. A Lenzing, pelo contrário, aumentou, em Julho de 2001, a sua capacidade de produção de [130--160]* para [140-180]* quilotoneladas, pretendendo aumentar ainda mais a sua capacidade até

([109]) Processo 85/76 — Hoffmann-La Roche (referência indicada acima), ponto 39; ver igualmente o processo T-102/96 — Gencor (referência indicada acima), pontos 201 e 202.

2004, para [150-200]* quilotoneladas ([110]). Assim, a concentração notificada iria eliminar o único operador do mercado das fibras descontínuas de viscose que tem vindo a aumentar significativamente a sua capacidade nos últimos anos. Nenhum terceiro informou a Comissão da sua intenção de aumentar significativamente a sua capacidade de produção na Europa num futuro previsível ([111]). No entanto, os concorrentes podem considerar a possibilidade de aumentar as suas capacidades através de programas de «descongestionamento» ([112]), tendo sido mencionada uma quantidade total de 15-20 quilotoneladas como uma projecção concretizável num prazo de dois anos ([113]).

(143) Os operadores do mercado consideraram possível a construção de fábricas com uma capacidade de 30 quilotoneladas em dois países do Médio Oriente. Independentemente de poder vir a afectar algumas das exportações da Lenzing e da Acordis para esta região, a Comissão considera que este aumento das capacidades em países terceiros distantes do EEE terá um impacto reduzido na situação do seu abastecimento, dada a relutância dos clientes europeus em comprar produtos a produtores de fora do EEE (ver considerandos 126-127). Por conseguinte, pode concluir-se que a situação do abastecimento no EEE deverá manter-se difícil, sobretudo nos períodos de aumento cíclico da procura, como foi o caso em 2000.

Procura

(144) A procura de fibras descontínuas de viscose na Europa Ocidental tem-se mantido bastante estável desde 1990 (ver Quadro 5).

Quadro 5

Procura de fibras descontínuas de viscose na Europa Ocidental, em quilotoneladas

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]*

Fonte: parte notificante.

(145) Durante este período, a procura no EEE tem sido caracterizada por uma considerável transferência das aplicações têxteis para as não têxteis. Enquanto a percentagem de utilização de fibras descontínuas de viscose para aplicações têxteis era de [60-70 %]* em 1991, no ano passado não ia além de [50-60 %]*, enquanto as aplicações não têxteis correspondiam já a [40-50 %]* da procura.

(146) Embora em queda desde a década de 70, a procura de fibras descontínuas de viscose para aplicações têxteis tem sofrido consideráveis oscilações cíclicas irregulares, que já provocaram variações até [20-30 %]* num ano ([114]). Enquanto o movimento ascendente deste ciclo durou […]*, o ciclo levou […]* a completar-se (com picos em […]*) ([115]). Importa ainda notar que a procura não tem diminuído em todos os segmentos das FDV para aplicações têxteis. […]* ([116]).

([110]) [Referência a um documento interno]*.
([111]) Ver igualmente o ponto de vista da parte notificante, expressa na própria notificação (p. 60): «As únicas empresas que podem criar novas aplicações paras as fibras descontínuas de viscose situam-se na China e no Extremo Oriente».
([112]) Por «descongestionamento» entende-se a substituição apenas das partes das linhas de produção existentes que impedem o aumento da produção.
([113]) […]*.
([114]) […]*.
([115]) [Referência a um documento interno]*. Uma razão para uma regressão mais prolongada é a tendência generalizada para a baixa das FDV durante esse período.
([116]) [Referência a um documento interno]*.

(147) Por seu turno, a curva da procura de fibras descontínuas de viscose não têxteis não é cíclica. Após um período em que conheceu alguma regressão, no princípio da década de 90, a procura tem aumentado continuamente desde 1993, com taxas de crescimento anual que se situam entre [1-5 %]* e [10-20 %]*. O crescimento no sector não têxtil não tem, contudo, sido homogéneo: enquanto algumas aplicações, como o sector do calçado e dos couros ([117]), estagnaram, outras registaram um importante crescimento. Nas aplicações médicas ([118]), por exemplo, a utilização de FDV aumentou, no interior do EEE, [> 100 %]* entre 1986 e 1997, enquanto a utilização destas fibras para a produção de toalhetes/esfregões ([119]) aumentou [> 70 %]* durante o mesmo período. Entre 1986 e 1997, a procura de fibras descontínuas de viscose para aplicações não têxteis aumentou, no total, [30-40 %]*.

(148) De um modo geral, prevê-se a manutenção das actuais tendências da procura, isto é, que as eventuais quebras na procura de FDV para aplicações têxteis sejam compensadas pelo aumento da procura nas aplicações não têxteis ([120]) e que o consumo de FDV para aplicações têxteis continue a ser pautado por ciclos ([121]).

Comércio com países terceiros: exportações superiores às importações

(149) De acordo com as estimativas, em 2000 foram exportadas [70-90]* quilotoneladas de fibras descontínuas de viscose, a quantidade mais baixa dos últimos anos, enquanto as importações no EEE não ultrapassaram as [15-30]* quilotoneladas ([5-20]* quilotoneladas em 1999) ([122]), apesar de, na Europa, este ano ter sido caracterizado por uma muito elevada utilização das capacidades, o que poderia ter sido aproveitado para incrementar as importações no EEE de FDV de países terceiros. Uma parte substancial das importações era originária das subsidiárias da Lenzing e da Acordis nos Estados Unidos da America (EUA) e na Indonésia; [...]* ([123]).

(150) Quanto à origem destas exportações, os dados constantes do anuário estatístico do comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas (CIRFS), uma organização comercial dos produtores europeus de fibras celulósicas sintéticas e artificiais, fornece algumas indicações. Estes dados dizem respeito a todas as fibras e estopas celulósicas, e, por conseguinte, incluem outros produtos para além das fibras descontínuas de viscose, sobretudo fibras descontínuas e estopas de liocel e acetato. As importações de liocel são, por conseguinte, iguais ou inferiores às quantidades indicadas. Segundo o CIRFS, apenas uma parte das fibras descontínuas e estopas celulósicas importadas em 1999 era originária de países do Extremo Oriente (cerca de [< 5]* quilotoneladas) ([124]), tendo a Indonésia sido o maior exportador asiático. Importa, todavia, notar que a Lenzing controla a SPV, o produtor indonésio de fibras descontínuas de viscose com a maior capacidade de produção. As importações originárias da Índia, onde se encontra estabelecido o grupo Birla-Grasim, o maior produtor mundial de viscose, não foram além de [< 2]* quilotoneladas, quantidade equivalente à importada de Taiwan, onde se encontra sediado o terceiro maior produtor mundial, a FCFC. Os produtores no Extremo Oriente não parecem ter condições para aumentar as suas exportações de FDV para o EEE, tendo em conta o cepticismo dos clientes europeus (ver considerandos 126-127). Os concorrentes europeus não prevêem um aumento significativo das importações originárias do Extremo Oriente, nem sequer na eventualidade de um aumento de 5-10 % dos preços ([125]).

([117]) As FDV são muito utilizadas no revestimento de couros artificiais.

([118]) Uma vasta gama de produtos, que inclui lençóis e cortinas clínicos, esponjas, pensos, máscaras, resguardos, biombos, batas hospitalares, toucas, aventais, babetes, «pantufas» cirúrgicas e outro material médico/cirúrgico.

([119]) Toalhetes húmidos para higiene pessoal, toalhetes para bebés, esfregões domésticos e industriais.

([120]) Este facto é confirmado por um documento interno de estratégia elaborado para a CVC: [...]*.

([121]) Ver, por exemplo, a seguinte passagem de um documento interno de estratégia preparado para a CVC: [...]*.

([122]) Estimativas da parte notificante. Um concorrente estima que as importações foram, em 2000, ligeiramente inferiores a 17 quilotoneladas. Como já foi referido, o projecto de notificação (p. 44), datado de 20 de Março de 2001, sugere os seguintes valores para as importações no período 1995-2000: [todas < 10 %]*.

([123]) [Referência a um documento interno]*.

([124]) CIRFS: Informações sobre as fibras artificiais, 37.º volume, 2000 (a seguir denominado: «Anuário do CIRFS para 2000»), p. 118 e seguintes. É de notar que o Anuário do CIRFS para 2000 contém dados relativos a todas as fibras celulósicas descontínuas e à estopa, pelo que inclui igualmente o liocel.

([125]) A utilização das capacidades na Ásia, indicada na notificação (p. 53), era de [...]* % em 2000. Ao contrário do que afirma a parte notificante, a Comissão não considera este facto indicativo de importantes capacidades disponíveis.

(151) As mais importantes origens das importações foram os EUA (cerca de [< 20]* quilotoneladas), país onde a Lenzing e a Acordis são os únicos produtores de fibras descontínuas de viscose, e os países da Europa Oriental, incluindo a Rússia, ([< 10]* quilotoneladas) ([126]). Há que notar que as importações da Europa Oriental não são consideradas fiáveis nem competitivas, em termos de qualidade, tanto pelos concorrentes como pelos utilizadores. Uma empresa que os clientes referiram, no âmbito da investigação de mercado realizada pela Comissão, como fonte de abastecimento em anos anteriores, a empresa checa Spolana, deixou de operar no sector das fibras descontínuas de viscose no início de 2000. Na investigação de mercado da Comissão, o único cliente que referiu importações não provenientes do grupo Lenzing/Acordis em 2000 adquiriu os seus produtos a um produtor sérvio. Importa notar que este cliente não precisava de FDV de primeira qualidade.

(152) Na sua resposta, as partes forneceram informações complementares acerca das fibras descontínuas de viscose e da estopa importadas dos países da Europa Oriental em 1999 e 2000 (excluindo outras fibras celulósicas e fornecendo informações mais completas em relação a 2000) ([127]).

(153) Após ter apreciado estas informações complementares, a Comissão mantém a sua análise anterior. Na realidade, as informações apresentadas vêm, fundamentalmente, completar, e não contradizer, as informações dos considerandos 149-151, bem como reafirmar a conclusão que a Comissão extraiu dessas informações. Com efeito, as informações adicionais apresentadas revelam que, em 2000 (um ano em que se verificou um défice de capacidades na Europa Ocidental), as importações originárias da Europa Oriental com destino à Europa Ocidental não só não aumentaram como conheceram uma ligeira quebra de 1999 para 2000, tendo respondido a apenas [< 5 %]* da procura da Europa Ocidental em 2000.

(154) Em 2000, as importações originárias da Ásia mantiveram-se sensivelmente ao mesmo nível, sendo mais de um terço das mesmas provenientes da Indonésia (ver as observações acerca do comércio intra-grupos e da fábrica da Lenzing na Indonésia nos considerandos 150 e 164). As importações originárias dos EUA (país em que a Lensing e a Acordis são os únicos produtores) foram superiores às originárias de Taiwan (FCFC). Na sua resposta, as partes afirmam que estas origens representam ambas cerca de [< 2 %]* da procura total ([128]). As importações da Índia (Birla) representaram menos de [1 %]* da procura da Europa Ocidental em 2000 ([129]). O aumento total do volume das importações (não incluindo os EUA e a Indonésia) num ano de défice de abastecimento não representou, de acordo com as partes, mais do que [< 5 %]* da procura da Europa Ocidental, o que confirma as conclusões da Comissão acerca da baixa probabilidade de um aumento das importações de fibras descontínuas de viscose na Europa Ocidental.

Utilização das capacidades

(155) De acordo com as informações fornecidas à Comissão pelas partes e pelos seus concorrentes, a utilização das capacidades na indústria das FDV é elevada, tendo chegado a rondar os 100 % em 2000 ([130]). As fábricas da Lenzing e da Acordis funcionaram praticamente com a capacidade máxima, enquanto a utilização das capacidades de produção dos seus concorrentes europeus foi apenas ligeiramente inferior. Mas, as taxas de utilização formal da ordem dos 85-95 % indicadas pelos concorrentes para 2000 devem ser consideradas no contexto dos aspectos técnicos da produção de viscose, que obrigam a que a taxa de utilização seja inferior à capacidade máxima teórica, devido ao espaço de tempo necessário para a manutenção técnica e para mudar para a produção das diferentes variantes de FDV. Por conseguinte, as taxas apontadas devem ser consideradas indicativas de uma capacidade de utilização real próxima dos 100 %. No primeiro semestre de 1999, a utilização destas capacidades foi inferior ([131]).

([126]) Anuário do CIRFS para 2000, p. 118 e seguintes.

([127]) No ponto 2.21.

([128]) A Comissão considera que a quantidade indicada na resposta das partes para as importações dos EUA está até subavaliada, não correspondendo a informações anteriormente fornecidas pelas partes sobre as exportações das suas fábricas nos EUA para a Europa Ocidental (resposta ao pedido de informações da Comissão, de 7 de Junho de 2001).

([129]) No que se refere à observação tecida pelas partes na resposta (ponto 2.25) e pelo Bank Áustria na sua resposta à comunicação de objecções relativamente ao aumento das importações na Turquia de produtos do grupo indiano Birla-Grasim no ano 2000, ver as observações da Comissão acerca das estratégias de retaliação do Birla e da Lenzing no ponto 175.

([130]) [Referência a uma declaração e a documentos internos confidenciais]*.

([131]) Os concorrentes apontam para taxas entre os 74 % e os 88 %. Os dados do CIRFS apresentados conjuntamente com a notificação apontam para uma média de [> 80 %]* para o sector.

(156) A utilização das capacidades constitui um factor determinante para a rendibilidade, na medida em que a produção de viscose envolve processos químicos muito complexos, que comportam numerosas etapas. Dado ser também um processo potencialmente poluente, a produção de viscose exige um elevado investimento em tecnologia ambiental, particularmente em regiões, como o EEE, em que os níveis de protecção ambiental são elevados, sobretudo em caso de construção de novas fábricas ou de ampliação de fábricas existentes ([132]).

Investimento e custos de produção

(157) As unidades de produção requerem um investimento elevado. A parte notificante estimou o custo de uma fábrica «verde» no EEE, com uma capacidade de produção de 20/30/40 quilotoneladas por ano, em cerca de [todas 80-150]* milhões de euros, respectivamente, valores que não incluem o custo do controlo da poluição. O investimento necessário para aumentar a produção de uma fábrica já existente foi estimado entre [< 25]* e [< 40]* milhões de euros, para uma capacidade adicional de 20 quilotoneladas por ano. Não obstante, o custo do chamado «descongestionamento», ou seja, o custo exclusivamente da substituição das partes das linhas de produção existentes que impedem o aumento da produção, foi estimado em menos de [< 15]* milhões de euros.

(158) Para além disso, as percentagens de custos fixos e variáveis dependem, em larga medida, de factores como a depreciação (tendo em conta a idade de uma fábrica e os investimentos recentes), os custos da mão-de-obra e o custo da matéria-prima. Nas fábricas europeias da Acordis, os custos fixos representavam [...%]*-[...%]* dos custos totais de produção, enquanto a percentagem de custos fixos (e de custos totais) da Lenzing é muito mais elevada. Atendendo a que a fábrica da Lenzing integra uma unidade de produção de pasta de madeira — que a coloca ao abrigo da alta volatilidade dos preços da pasta de madeira ([133]) —, a posição da Lenzing é substancialmente diferente da Acordis. Para além dos custos da pasta, o preço da soda cáustica, que deverá aumentar dado tratar-se de um subproduto da produção de PVC, em retracção, também influencia os custos variáveis ([134]), do mesmo modo que o preço do bissulfureto de carbono ([135]) e o da energia ([136]).

b) ***FDV primárias***

Quotas de mercado

(159) No que se refere ao mercado das FDV primárias, que representa cerca de [70-75 %]* da procura total de FDV no EEE (dimensão estimada do mercado das FDV primárias em 2000: [entre 205 e 215] quilotoneladas), as quotas de mercado combinadas das partes no EEE ascendem a [50-60 %]* (Lenzing, [entre [35-45 %]*]; Acordis, [entre [15-25 %]*]), deixando muito para trás os seus três únicos concorrentes, com quotas de mercado de [19-21 %] (Säteri da Finlândia), [8-10 %] (SNIACE de Espanha) e [5-7 %] (Svenska Rayon da Suécia). As importações representaram cerca de [5-10 %]* em 2000 ([137]).

([132]) No entanto, as preocupações de ordem ambiental não se limitam à Europa. A PT Inti Indorayon, a empresa-mãe indonésia da empresa finlandesa Säteri Oy, foi, em Maio de 2000, obrigada a encerrar uma fábrica (construída recentemente) na Indonésia, por ordem do Governo, devido a problemas ambientais. A fábrica em causa ainda se encontra encerrada.

([133]) Em 2000, os preços da pasta representaram [...]* % dos custos totais de produção das fábricas europeias da Acordis.

([134]) [...]* %, segundo a Acordis.

([135]) [...]* %, segundo a Acordis.

([136]) [...]* %, segundo a Acordis.

([137]) A estimativa é baseada nos dados sobre a produção e vendas próprias apresentados pelas partes e pelos concorrentes, respectivamente. A fim de manter a confidencialidade dos mesmos, inclusive entre as partes da concentração, a percentagem exacta obtida não é divulgada.

(160) Apesar de a Lenzing deter uma importante parcela de mercado, a investigação do mercado levada a cabo pela Comissão revelou que existe concorrência no mercado das FDV primárias do EEE. No entanto, essa concorrência envolve sobretudo a Lenzing e a Acordis, as duas partes com uma posição mais forte e as mais próximas concorrentes no mercado das FDV primárias do EEE ([138]). Se a concentração notificada se concretizar, esta concorrência deixará de existir. A nova entidade poderá, então, agir de forma independente, pelas seguintes razões:

A nova entidade poderá controlar a capacidade de produção (e, em última análise, os preços)

(161) A concentração notificada iria acabar com a Lenzing, o único produtor europeu de FDV que aumentou efectivamente a sua capacidade de produção, contrariando a tendência para a redução das capacidades (ver considerandos 140-143).

(162) Documentos de estratégia internos apresentados ao Conselho de Administração da CVC afirmam que [...]* ([139]).

Após a concentração, a nova entidade ficaria a controlar uma parte substancial das capacidades de produção e teria interesse em fomentar a escassez da oferta, a fim de manter os preços elevados. A estratégia de redução dos custos mediante a redução das capacidades poderia ser completada com a manutenção de alguma capacidade disponível, com o objectivo de permitir às partes contrariar eventuais reacções dos actuais ou de novos concorrentes ([140]). Uma percentagem muito elevada de clientes afirmou esperar um aumento dos preços ou, na melhor das hipóteses, a perpetuação do alto nível de preços dos últimos dois anos, no caso de a operação proposta se concretizar, enquanto um número significativo de inquiridos espera que os preços desçam se esta não se concretizar ([141]).

(163) Importa, contudo, notar que a aquisição da fábrica da Lenzing coloca uma opção estratégica alternativa à CVC, que pode, em caso de necessidade, complementar a estratégia acima delineada. Com efeito, como já foi referido, a Lenzing foi o único produtor europeu de FDV que aumentou a sua capacidade de produção, contrariando a tendência generalizada para a redução das capacidades. Sobretudo em períodos de baixa procura, foi sempre a Lenzing que tomou o iniciativa de baixar os preços, aumentando, desta forma, a sua quota de mercado. Esta estratégia de sacrificar as margens de lucro ao volume de vendas reflecte a estrutura única de custos da Lenzing. Na medida em que possui uma unidade de produção integrada com a sua própria produção de pasta de madeira, a Lenzing não é sensível às flutuações do preço da pasta de madeira, embora, em contrapartida, suporte custos fixos mais elevados do que outros produtores de FDV. Devido aos seus elevados custos fixos, os volumes acabam por ser mais importantes do que os preços e a Lenzing pode aumentar o seu volume de vendas com custos marginais inferiores aos dos seus concorrentes ([142]). Nestas circunstâncias, é de esperar que a capacidade de produção da Lenzing seja plenamente utilizada e que outras fábricas, como a da Acordis em Kehlheim, com rácios de custos variáveis mais elevados, sejam mantidas como capacidades alternativas e utilizadas apenas quando necessário.

(164) A nova entidade vai dispor de consideráveis «capacidades alternativas», o que significa que vai poder importar FDV primárias da subsidiária indonésia da Lenzing e da fábrica da Lenzing em Lowland, Tenessee, EUA (vendas intragrupo). Esta situação já se verificou em 2000, ano em que a Lenzing importou quantidades importantes da sua fábrica nos EUA e da sua subsidiária indonésia, enquanto

([138]) Esta afirmação é verdadeira, apesar de a Säteri deter uma parte de mercado mais elevada do que a Acordis no mercado das FDV primárias, uma vez que os clientes salientaram que a Lenzing e a Acordis oferecem os mais elevados padrões de qualidade e estão igualmente presentes em todos os segmentos do mercado de FDV primárias (ver considerando 171).

([139]) [Referência a um documento interno]*.

([140]) O mesmo efeito pode ser obtido a curto prazo, mediante a limitação da produção sem limitação das capacidades. Contudo, devido à persistência dos custos fixos, este comportamento pode não ser sustentável a médio e longo prazo.

([141]) Isto pode ser devido ao carácter cíclico do consumo de FDV têxteis, que conheceu um ponto alto em 2000 (ver considerandos 144 e 146).

([142]) [Referência a um documento interno]*.

em 1999 estas importações foram muito inferiores ([143]). Importa notar que estas vendas intragrupo continuarão a poder ser efectuadas a partir da Indonésia. A nova entidade poderá utilizar em pleno a capacidade de produção da fábrica da Lenzing, recorrendo-se da fábrica indonésia da Lenzing (e, numa fase ulterior, também da fábrica da Lenzing nos EUA) ([144]) como principais «capacidades alternativas». Sempre que esta estratégia se revelar ineficaz para reduzir a oferta em períodos de limitada procura, a fábrica da Acordis em Kelheim, com um rácio de custos variáveis muito superior ao da Lenzing, pode ser utilizada como «capacidade alternativa» secundária para a produção de FDV primárias. Em consequência, a nova entidade terá a opção estratégia de aumentar a qualquer momento as vendas no EEE, a fim de dissuadir os concorrentes de qualquer desvio em relação à sua estratégia de preços ou de vendas.

(165) Por conseguinte, à nova entidade colocar-se-ão duas opções estratégicas: [...]* de reduzir capacidades pode ser completada, se for caso disso, por uma estratégia de deslocação da produção para a fábrica da Lenzing e, eventualmente, de expansão desta fábrica. Esta segunda opção pode ser utilizada para conter os concorrentes ou para aumentar a quota de mercado. Em caso de retracção do mercado, a nova entidade seria o operador mais bem colocado para a enfrentar, podendo optar entre manter o seu volume de vendas elevado, reduzindo as margens e aumentando a sua quota de mercado (o que tem sido, até agora, a estratégia da Lenzing), ou reduzir o seu volume de vendas, mantendo os preços elevados. Os concorrentes não teriam condições para responder à primeira estratégia e seriam incentivados a apoiar a segunda.

(166) Na sua resposta ([145]), as partes argumentam que a comunicação de objecções da Comissão falseia os incentivos económicos da nova entidade. As partes afirmam que os produtores de fibras descontínuas de viscose têm de operar com altas taxas de utilização das capacidades para poderem cobrir os custos fixos. De acordo com a resposta, a intenção da CVC é aumentar a capacidade das fábricas da Lenzing e da Acordis-Kelheim com o objectivo de as utilizar em pleno.

(167) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão não os julga convincentes e mantém a sua análise. Com efeito, as intenções reais da nova entidade no sentido de reduzir ou aumentar a sua capacidade de produção não são decisivas para a avaliação desta operação em termos de concorrência. O que importa, na perspectiva da Comissão, é o facto de que a nova entidade terá poder económico bastante para fazer várias opções estratégicas, demonstrando a sua capacidade para agir independentemente dos seus concorrentes e dos seus clientes.

(168) Quanto ao argumento das partes segundo o qual os produtores de FDV têm de utilizar em pleno as capacidades das suas fábricas para cobrir os custos fixos, a Comissão salienta que a procura de FDV para aplicações têxteis se caracteriza por fortes variações cíclicas (ver considerando 146). Numa situação de retracção cíclica da procura, as capacidades excessivas são praticamente inevitáveis. Aliás, as partes expressaram reiteradamente a opinião de que esperam uma redução, a longo prazo, da procura na Europa Ocidental, facto que gerará igualmente capacidades excessivas. Nesta situação, a capacidade de reduzir a produção para manter os preços elevados, que pode, simultaneamente funcionar como um sinal para os concorrentes, não pode ser combatida pelos concorrentes sem que tal lhes acarrete prejuízos (ver considerandos 170-172), constituindo um elemento importante do poder das partes para actuarem com independência em relação aos seus concorrentes e clientes.

(169) Por conseguinte, a Comissão continua a sustentar que, em qualquer um dos cenários acima descritos, a nova entidade terá a possibilidade de actuar com independência em relação aos seus concorrentes e clientes, pelas seguintes razões:

([143]) Este facto foi confirmado, em relação a 2000, por um documento interno de estratégia elaborado para a CVC: [...]*.

([144]) Quanto à situação do abastecimento nos EUA, a utilização das capacidades nas fábricas da Lenzing e da Acordis nos EUA era muito baixa ([...]* % em 1999). [...]*. A nova entidade iria aumentar a capacidade da fábrica de Lowland, Tennessee, em [...]* % (de cerca de 47 para 65 quilotoneladas). Neste caso, a fábrica da Lenzing em Lowland ficaria em condições de responder à procura total dos EUA em 2002, com apenas um muito ligeiro aumento das importações. Em consequência, e apesar do recente encerramento da fábrica da Acordis em Mobile, Alabama, até a capacidade alternativa dos EUA representada pela fábrica da Lenzing neste país poderá voltar a estar disponível a partir de 2003, em caso de nova diminuição do consumo nos EUA ou de um aumento das importações neste país […]*.

([145]) Pontos 2.31 e seguintes.

Os concorrentes terão, provavelmente, de seguir os preços

(170) A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que as possibilidades de os concorrentes aumentarem as suas capacidades nos próximos dois anos são, na melhor das hipóteses, limitadas, e que o total destas capacidades mal atinge o aumento da capacidade da Lenzing realizado este ano (ver considerandos 140-143 e quadro 4). Ainda que os planos de expansão fossem postos em prática, a capacidade total seria, no máximo, equivalente ou muito ligeiramente superior à redução da capacidade concretizada pela Acordis com o encerramento da sua fábrica de Grimsby (Reino Unido). Um concorrente afirmou esperar aumentar as suas exportações para a zona da NAFTA, agora que a Acordis encerrou a sua fábrica nos EUA ([146]). Por conseguinte, uma parte desta capacidade excedentária deverá ser absorvida pelo défice de capacidades criado pela Acordis nos EUA, e não deverá fazer-se sentir na Europa.

(171) Além disso, e com base nos resultados da investigação do mercado, os concorrentes europeus da Acordis e da Lenzing não parecem ter a intenção de se concentrar no mercado do produto primário. Por exemplo, os concorrentes mais pequenos não têm condições para oferecer toda a gama de produtos de FDV primárias. Um deles só muito marginalmente opera no segmento das lãs para fiação (ver nota de pé-de-página 67), enquanto outro não tem condições para operar no segmento das aplicações higiénicas e médicas das FDV não têxteis e o terceiro vende muito pouco no segmento têxtil e admite não poder competir com a Acordis e a Lenzing neste domínio. Os clientes do segmento da fiação de algodão do mercado das FDV primárias manifestaram-se preocupados com a qualidade dos produtos dos concorrentes ([147]).

(172) No caso de a nova entidade reduzir as capacidades, os concorrentes poderão conquistar, inicialmente, alguma parcela de mercado «caída do céu» e em seguida apoiar, sem oposição, uma eventual estratégia de preços altos da nova entidade, funcionando como «*seguidores dos preços*». A reduzida capacidade não utilizada dos concorrentes não lhes permite competir, com lucros, por uma parcela de mercado; em contrapartida, sentir-se-ão incentivados a beneficiar do aumento dos preços.

Um mercado sem novos operadores

(173) Pelas razões apontadas (ver considerando 157), a entrada no mercado das FDV primárias exige muito capital, pelo que, a curto e médio prazo, não é de prever novas entradas no mercado do EEE. Esta opinião é partilhada por todos os concorrentes e pela parte notificante.

É improvável um aumento substancial das importações

(174) De acordo com as estimativas, as importações de FDV primárias de países terceiros ascendeu a cerca de [< 10]* %. Dado que parte destas importações proveio das subsidiárias da Lenzing e da Acordis nos EUA e na Indonésia, a taxa de importação de terceiros é ainda mais baixa (ver considerandos 140-143), não sendo provável que venha a aumentar substancialmente. Com efeito, a investigação do mercado realizada pela Comissão revelou uma forte relutância dos clientes do EEE em comprar viscose a produtores de fora do EEE (ver considerandos 126 e 127). Também nenhum dos concorrentes das partes prevê um aumento significativo das importações.

(175) Em contrapartida, as partes estão em posição de impedir a entrada de concorrentes de países terceiros no mercado do EEE. [...]* ([148]). Além disso, prevê-se que as capacidades na Ásia se mantenham estáveis, com tendência para diminuir a longo prazo ([149]).

(176) As pressões concorrenciais das importações não podem, portanto, ser consideradas suficientes para atenuar o poder da nova entidade.

([146]) Ver nota de pé-de-página 144.
([147]) Por exemplo, os «fiandeiros OE» («open end» tecnologia de fiação «de extremidade aberta») indicaram que precisam de uma qualidade de fibra com elevada tenacidade, que nem todos os produtores do mercado podem oferecer.
([148]) [Referência a um documento interno]*.
([149]) Este facto é confirmado por um documento interno de estratégia elaborado para a CVC: [...]*.

Insuficiente pressão concorrencial exercida pela concorrência interfibras

(177) Apesar de ser conveniente identificar mercados de produto distintos, pode haver um certo grau de substituibilidade entre fibras pertencentes a mercados de produto próximos. No caso de a nova entidade pretender impor aumentos de preço significativos às FDV primárias, é de prever que, pelo menos até certo ponto, os compradores mudem para outras fibras, apesar das suas propriedades e características estéticas diferentes ([150]). Por esse motivo, a parte notificante afirmou que o poder concorrencial da nova entidade seria suficientemente atenuado por este efeito de «concorrência interfibras».

(178) Há vários domínios de aplicação em que a utilização de FDV e de outras fibras se sobrepõe, sem que estas sejam substituíveis. Estas sobreposições ocorrem sobretudo com o poliéster, mas também com outras fibras, e são mais importantes no sector têxtil do que no não têxtil. Importa ainda notar que as FDV primárias, tanto no sector têxtil como no não têxtil, são frequentemente utilizadas em mistura, e não na sua forma pura.

(179) Contudo, a investigação do mercado revelou que, em caso de aumento de 5-10 % do preço das FDV, seriam muito poucos os clientes a reduzir a utilização de FDV nas suas aplicações ou sectores de actividade em mais de 10 %, tendo a maioria afirmado que não pretendia reduzir o seu consumo de FDV ou que faria uma redução inferior a 10 %. Esta posição, que revela que as alterações dos preços relativos influenciam insuficientemente as vendas de fibras, é confirmada, de um ângulo diferente, por um documento apresentado à organização comercial europeia CIRFS, denominado «Myths and Realities of Interfibre Competition» (Mitos e realidades da concorrência interfibras). Neste documento conclui-se que «é improvável que esta concorrência assente nos preços relativos, a menos que se registem alterações muito significativas (no mínimo superiores a 20 %) no preço de uma fibra específica em relação ao preço de uma fibra concorrente» ([151]). A Comissão não considera que o limitado potencial de mudança indicado pelos clientes seja suficiente para concluir que a capacidade da nova entidade para actuar de modo independente possa ser significativamente afectada.

(180) Além disso, e tal como já foi explicado (considerandos 161-165), a nova entidade estaria em posição de ajustar a sua produção e as suas vendas de FDV primárias de forma mais eficaz e mais rentável do que os seus concorrentes. Por conseguinte, seria menos afectada pela previsível quebra no volume de vendas em caso de aumento dos preços das FDV primárias. Em primeiro lugar, os seus concorrentes teriam dificuldade em competir pelas parcelas de um mercado em retracção, devido, sobretudo, ao facto de as economias de escala serem importantes no mercado das FDV primárias. Em segundo lugar, a nova entidade seria o único operador do mercado capaz de controlar este processo, através da sua capacidade para impor preços. Poderia, portanto, decidir qual o momento mais benéfico para adaptar a sua actividade a uma retracção do mercado.

(181) Por último, a parte notificante, estando em posição de servir todos os segmentos do mercados das FDV primárias, poderá fazer discriminações de preço em detrimento de clientes de segmentos individuais e facilmente identificáveis (por exemplo, máquinas de fiar para algodão, máquinas de fiar para lã, produtores de fibras em rolo especializados em produtos para aplicações médicas e higiénicas e outras que não servem este segmento do mercado) ou de clientes individuais. [...]* ([152]). Os concorrentes que desafiassem a estratégia de preços da nova entidade poderiam ser dissuadidos pela ameaça da retaliação, quer em segmentos específicos do mercado das FDV primárias, quer em mercados de especialidade, com margens mais elevadas. Como já foi afirmado, a retaliação seria possível porque a nova entidade disporia de uma gama única de produtos dos vários mercados das FDV e de um superior potencial tecnológico e de desenvolvimento de produtos ([153]) ([154]).

([150]) Ver decisão da Comissão de 19 de Dezembro de 1991, no processo IV/M.113 — Courtaulds/Snia (referido acima, considerandos 14 e 26).

([151]) D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento apresentado na Organização Internacional da Lã Têxtil, 65ª Conferência Internacional da Lã, Cidade do Cabo, República da África do Sul, Abril de 1996. Relativamente aos factores decisivos para a concorrência interfibras, este documento afirma: «Na realidade, a mudança de utilização final, o desenvolvimento de novos produtos e as preferências dos consumidores parecem ser as principais razões para as mudanças de fibras, e não as diferenças relativas de preços».

([152]) [...]*.

([153]) Importa notar que a Lenzing é, actualmente, a empresa que mais investe em investigação e desenvolvimento (I & D) na área das FDV [...]*.

([154]) Pelas razões apontadas neste considerando e no considerando 171, o poder concorrencial da nova entidade não diminuiria se fossem definidos mercados de produto mais especializados do que o das FDV primárias.

Insuficiente pressão concorrencial exercida pela importação a jusante de produtos acabados de FDV

(182) A parte notificante argumentou igualmente que a ameaça que constitui um aumento das importações a jusante de produtos acabados de FDV (por exemplo, fios, produtos, peças de vestuário) poderia efectivamente condicionar o comportamento concorrencial da nova entidade ([155]).

(183) Em primeiro lugar, importa notar que, no que se refere a produtos obtidos a partir de viscose ou de misturas com viscose, existe um excedente comercial no EEE ([156]), apesar do seu considerável défice comercial no sector do vestuário (as importações líquidas de vestuário representam 44 % do consumo do EEE) e de um défice comercial relativo à viscose pura e aos fios mesclados (as importações representaram 16 % do consumo de fios do EEE) ([157]). Destes valores pode concluir-se que as FDV (e os produtos de FDV) assumem especial importância para o processo de reestruturação da indústria têxtil europeia, não estando necessariamente a seguir uma alegada tendência para o declínio global da indústria têxtil europeia ([158]). Mesmo partindo do pressuposto de que existe, no âmbito da actual deslocação das aplicações têxteis para as não têxteis, referida no considerando 145, a probabilidade de uma redução da procura de FDV primárias têxteis no EEE, o único efeito desta deslocação seria o de reduzir ainda mais a exposição das partes ao risco representado pelas importações de produtos têxteis a jusante, uma vez que esse risco é muito menor em no que se refere às fibras primárias não têxteis ([159]).

(184) Na resposta ([160]), as partes argumentam que a Comissão sobrevaloriza o significado do excedente comercial do EEE no sector das fibras e produtos de viscose.

(185) Após ter considerado este argumento, a Comissão mantém a sua conclusão de que as FDV e os produtos de FDV desempenham um papel importante na indústria têxtil europeia. A Comissão nota ainda que a resposta das partes não invalida a sua conclusão. Embora não tendo em conta o comércio de FDV com países terceiros, o cálculo das partes não contesta o facto de o défice comercial líquido do EEE em produtos acabados de FDV ser significativamente inferior ao défice comercial líquido em produtos de algodão e poliéster.

(186) Em segundo lugar, é pertinente, neste contexto, uma observação idêntica à apresentada a propósito da concorrência interfibras. Como já se referiu (considerando 180), uma quebra no volume de vendas de FDV primárias afectaria menos a nova entidade do que os outros produtores, e não ameaçaria a sua posição dominante no mercado das FDV primárias. A presença da nova entidade em vários mercados geográficos fornece-nos outra prova da sua vantagem concorrencial: as suas subsidiárias em países terceiros, em especial no Extremo Oriente (a subsidiária da Lenzing na Indonésia) e nos países da NAFTA (a fábrica da Lenzing nos EUA), poderiam, até certo ponto, colher benefícios financeiros noutros mercados da saída das indústrias a jusante do EEE, enquanto a nova entidade poderia, simultaneamente, manter a sua posição dominantes (e os seus lucros), mesmo num mercado das FDV primárias em regressão no EEE ([161]).

([155]) Ver igualmente Decisão da 93/9/CEE da Comissão, de 30 de Setembro de 1992, no processo IV/M.214 — DuPont/ /ICI, JO L 7 de 13.1.1993, p. 13 (considerando 45 e seguintes).

([156]) A parte notificante dá conta de um excedente líquido no comércio de viscose pura e produtos de mistura da ordem dos 5 % em 2000.

([157]) Estes valores são confirmados pelo Anuário do CIRFS, que refere que em 1999 terão sido transaccionadas [< 20]* quilotoneladas de fibras descontínuas e estopas de viscose têxteis, enquanto a balança comercial para todas as fibras artificiais apresenta um valor negativo de [600-700]* quilotoneladas.

([158]) Um documento do CIRFS admite mesmo a possibilidade de um aumento da procura global para produtos têxteis no EEE, capaz de compensar os efeitos negativos do aumento das importações líquidas de têxteis e vestuário para o sector da transformação das fibras (D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, Abril de 1996, quadro 4).

([159]) Em 1999, 33,8 % da produção mundial não têxteis eram originários da Europa Ocidental, enquanto menos de 30 % eram originários de fora dos EUA (onde a Lenzing é actualmente o único produtor de FDV) e da Europa Ocidental (*fonte:* EDANA, http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html).

([160]) Ponto 2.23.

([161]) Até certo ponto, essa fuga verificar-se-ia igualmente para regiões como a Europa Oriental, Turquia e outros países mediterrânicos fora do EEE, de que a Acordis e a Lenzing são os principais fornecedores de FDV primárias e para onde exportam a partir das suas fábricas no EEE.

Insuficiente pressão concorrencial exercida pela concorrência interfibras a jusante

(187) Na sua resposta ([162]), as partes argumentam que a comunicação de objecções não tem em devida conta, de forma sistemática, a pressão concorrencial exercida pela concorrência a jusante (tanto de outras fibras como de fornecedores do exterior da Europa Ocidental) e julgam crucial salientar que foram muito poucos os clientes a jusante que responderam, sugerindo que esta omissão significa que a transacção em apreço não preocupa ou não interessa este grupo de operadores. Na sua carta, a parte notificante afirma que o facto de a Comissão desvalorizar os efeitos da concorrência a jusante sobre o comportamento das partes também se reflecte na não inclusão, no efeito de mudança, dos clientes que afirmaram que reduziriam ou cessariam a produção no caso de o preço das FDV aumentar entre 5 e 10 %. Tais reduções no volume das compras teriam, segundo a parte notificante, efeitos directos na rendibilidade das partes, tal como a mudança dos clientes para outras fibras.

(188) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão não os julga convincentes. Em primeiro lugar, a Comissão lembra que considera insignificante a pressão concorrencial exercida pelos fornecedores de fora do exterior da Europa Ocidental (ver considerandos 174-176).

(189) Em segundo lugar, a concorrência interfibras a jusante não pode ser considerada uma pressão concorrencial, na medida em que nem os concorrentes nem os clientes directos estavam em posição de avaliar este efeito. Nem os próprios clientes a jusante poderiam fornecer qualquer indicação sobre a extensão do efeito. Ademais, a análise das elasticidades de preços cruzados realizada pela Comissão (considerandos 75 e 76) tem implicitamente em conta o historial da concorrência interfibras a jusante. Aliás, o questionário da Comissão, na fase I, perguntava explicitamente aos clientes das partes se eles ou os seus clientes mudariam para outras fibras na eventualidade de um pequeno, mas não transitório, aumento dos preços, da ordem dos 5-10 %. As respostas indicam que, nesse caso, as vendas de FDV sofreriam uma quebra de apenas 6-13 % ([163]).

(190) Em terceiro lugar, no que se refere à avaliação das respostas dos clientes que afirmaram que cessariam ou reduziriam o fabrico de produtos à base de FDV na eventualidade de um pequeno, mas significativo e não transitório, aumento dos preços, a Comissão não nega que este comportamento por parte dos clientes pode ser considerado como uma pressão concorrencial sobre um hipotético operador dominante no mercado. A decisão de cessar (ou reduzir) o fabrico de produtos derivados de FDV por parte dos clientes terá em conta a redução esperada da procura a jusante em resultado destes aumentos de preço. Em consequência, a Comissão perguntou aos clientes (na fase II do questionário) se estes cessariam a produção ([164]).O inquérito revelou que apenas 7 % do volume de vendas das partes de FDV primárias seriam afectados na eventualidade de um aumento de 10 % no preço. A Comissão considera este impacto claramente insuficiente para constituir uma pressão capaz de influenciar o futuro comportamento de um operador dominante no mercado das FDV primárias ([165]).

(191) Por último, a baixa taxa de resposta dos clientes a jusante ao questionário da Comissão não permite necessariamente concluir que os operadores que não responderam não estavam preocupados com a operação notificada e que partiram do princípio de que a posição concorrencial das partes seria, efectivamente, afectada pela concorrência interfibras a jusante. Importa notar que estes clientes a jusante são menos afectados por eventuais aumentos do preço das fibras celulósicas descontínuas do que os clientes directos das partes. O efeito dos aumentos dos preços é diluído a jusante, na

([162]) Ponto 2.13.

([163]) 6,6 % no caso de um aumento de 5 % no preço, e 12,7 % no caso de um aumento de 10 %. Importa notar que a taxa de resposta a este questionário foi particularmente elevada e que os clientes que responderam representam mais de dois terços do volume de vendas das partes no EEE.

([164]) Embora tal não lhes tenha sido explicitamente inquirido, os clientes que acharam que cessariam parcialmente a produção não hesitaram em afirmá-lo, tendo sido incluídos no grupo dos produtores que reduziriam o volume.

([165]) Os clientes que afirmaram que o seu comportamento «dependeria das condições do mercado» não podem, contudo, ser considerados como exercendo uma pressão concorrencial. A sua reacção depende de condições não especificadas que tanto podem induzir a redução como a manutenção do volume de vendas actual.

medida em que o valor das fibras numa peça de vestuário está estimado em menos de 5 % ([166]). Em consequência, o aumento de preço necessário para que as restrições da concorrência fossem efectivas teria de implicar substanciais mudanças na relação entre os preços (na ordem dos 20 %) ([167]).

Insuficiente pressão concorrencial imposta por um poder de compra compensatório

(192) Por último, as partes argumentaram que o poder de mercado da nova entidade será efectivamente limitado por um poder de compra compensatório.

(193) Com base nos resultados da investigação do mercado, a Comissão não pode partilhar deste ponto de vista. Em primeiro lugar, o mercado das FDV primárias caracteriza-se por um número significativo de pequenos e médios clientes (fiandeiros e produtores de fibras em rolo) ([168]), que detêm um poder de compra irrelevante. Em segundo lugar, importa lembrar que a qualidade e determinados requisitos do produto, bem como a fiabilidade do fornecimento assumem especial importância para a maior parte dos clientes (ver também o considerando 36). Nestas circunstâncias, o desaparecimento de um dos principais fornecedores independentes de FDV de alta qualidade no EEE limita significativamente a escolha dos clientes, na medida em que mudar para fornecedores «desconhecidos» pode implicar sérios riscos comerciais resultantes de perdas de produção. Em terceiro ligar, as relações comerciais a longo prazo são frequentes neste sector, o que levanta obstáculos no caso de um dado cliente pretender mudar de fornecedores ([169]). Por último, numa situação de potencial escassez da oferta (ver considerandos 161-165), o facto de os clientes funcionarem com pouca antecipação e disporem de existências limitadas pode cercear o exercício do seu poder de compra.

(194) As respostas de terceiros aos questionários da Comissão confirmam esta conclusão. Na realidade, os próprios clientes das partes afirmaram que a sua posição enquanto compradores ficaria seriamente ameaçada após a fusão: enquanto não mais de dois terços considera que a sua actual capacidade de discutir os preços é equilibrada, a maior parte dos clientes prevê que esta fique seriamente enfraquecida no caso de a operação notificada se concretizar.

Conclusão acerca das fibras descontínuas de viscose

(195) A operação notificada iria eliminar o mais forte concorrente da Acordis no EEE, ficando no mercado apenas três concorrentes, mais pequenos e mais fracos. Desta forma, a nova entidade estaria em condições de agir de forma independente em relação aos seus concorrentes e clientes.

(196) Pelo que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta colocaria a nova entidade numa posição dominante no mercado das FDV primárias do EEE, o que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

([166]) Ver D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento apresentado na Organização Internacional da Lã Têxtil, 65ª Conferência Internacional da Lã, Cidade do Cabo, República da África do Sul, Abril de 1996: «Na concorrência interfibras o preço não é, muitas vezes, tão importante quanto se pensa, devido à extensão da cadeia de produção têxtil, ao carácter conservador da indústria têxtil e à componente do preço da matéria-prima no custo final do produto. (...) Pode referir-se o conhecido exemplo do par de meias de senhora: o custo do fio de poliamida parcialmente pré-orientado utilizado nas meias se senhora representa menos de 2 % do preço de venda das mesmas num retalhista. Outro exemplo: o custo da fibra de uma camisa de algodão representa cerca de 3 % do seu preço de venda a retalho».

([167]) Ver D. Morris, comité internacional das fibras têxteis artificiais e das fibras sintéticas: Myths and Realities of Interfibre Competition, documento apresentado na Organização Internacional da Lã Têxtil, 65ª Conferência Internacional da Lã, Cidade do Cabo, República da África do Sul, Abril de 1996: «(...) Contudo, afirmar que a concorrência de preços não existe, que não tem validade em si mesma, seria ir longe demais. Simplesmente, só podemos falar em concorrência de preços quando estão em causa oscilações muito importantes e mudanças substanciais na relação entre os preços, na ordem dos 20 %».

([168]) Este facto é confirmado por um documento interno elaborado para a CVC. [...]*.

([169]) [Referência a um documento interno]*.

c) ***FDV pré-tingidas***

Dimensão do mercado e quotas de mercado

(197) As FDV pré-tingidas representam cerca de [< 20 %]* do volume total de vendas de fibras descontínuas de viscose. A parcela de mercado combinada da Acordis e da Lenzing seria ainda maior neste mercado, ascendendo a [80-90 %]* ([50-60 %]* da Lenzing e [25-35 %]* da Acordis), deixando muito para trás a SNIACE, com [0-10 %]*.

(198) Apesar da elevada quota de mercado da Lenzing, parece existir actualmente alguma concorrência no mercado das FDV pré-tingida do EEE, uma vez que as margens de lucro são baixas e os clientes consideram o seu actual poder de compra equilibrado. Contudo, esta concorrência envolve, principalmente, as duas partes, deixando de existir se a operação notificada se concretizar. Nesse caso, a nova entidade estaria em condições de actuar de forma independente, pelos seguintes motivos:

Concorrentes e entrada no mercado

(199) A SNIACE, o único concorrente das partes no mercado europeu das FDV pré-tingidas, detém [0-10 %]* do mercado, mas oferece apenas uma gama muito limitada de cores, que não pode ser alargada por razões económicas, já que tal exigiria um investimento substancial e reduziria a produção, devido ao tempo que seria necessário para adaptações.

(200) Os dois outros concorrentes europeus no sector das fibras descontínuas de viscose, que actualmente não produzem FDV pré-tingidas, afirmaram não estar interessados em entrar neste mercado, por razões de economia de escala, nem sequer na eventualidade de um aumento dos preços da ordem dos 5-10 %.

(201) A investigação de mercado revelou que é ainda menos provável que as importações (actualmente inferiores a [< 10 %]*) aumentem neste mercado do que no mercado das FDV primárias. O produtor checo Spolana fechou as portas no início de 2000. Um outro produtor, russo, não é considerado fiável pelos clientes europeus, enquanto o grupo indiano Birla-Grasim não produz actualmente a qualidade e a gama de cores necessárias para satisfazer os clientes do EEE, uma vez que os seus produtos são concebidos para o mercado indiano. Resta apenas mais um produtor mundial, a FCFC, de Taiwan, que também não deverá exportar para o EEE.

(202) Na sua resposta ([170]), as partes afirmam que o Birla oferece uma réplica exacta da gama de cores produzida pela Acordis em Kelheim.

(203) Após ter considerado este argumento, a Comissão continua a sustentar o seu ponto de vista inicial. Tal como foi confirmado pelo grupo Birla ([171]), as cores e as tonalidades, bem como os brilhos, preferidos no mercado europeu são diferentes dos do mercado interno do grupo Birla. Para a produção de FDV pré-tingido na Índia, o Birla utiliza pastas e pigmentos obtidas no seu mercado interno. Para satisfazer as exigências do mercado do EEE, a Birla teria de utilizar os pigmentos adequados, que, de acordo com esta empresa, não se encontram disponíveis na Índia. Numa perspectiva técnica, a Birla considera estar em condições de produzir FDV pré-tingidas idênticas às exigidas pelos mercados europeus, desde que utilize pigmentos importados. Contudo, a Birla sublinha que a produção de pequenos lotes, com os reduzidos prazos de entrega exigidos pelos clientes europeus, que têm de responder às exigências de um mercado flutuante dominado pela moda, não interessa, por razões práticas, a esta empresa. As declarações da Birla vão ao encontro das respostas dos clientes europeus no âmbito da investigação de mercado da Comissão. Por conseguinte, a Comissão não pode considerar a Birla como um concorrente real ou potencial no sector das FDV pré-tingidas no mercado do EEE.

([170]) Ponto 2.30.

([171]) Os consultores jurídicos do grupo Birla-Grasim comentaram esta questão numa carta datada de 10 de Setembro de 2001 (páginas 7232-7234 do processo da Comissão), da qual foi transmitida cópia à parte notificante. Nessa carta, é repetida uma declaração anteriormente feita em nome do grupo Birla-Grasim (páginas 4862 e 4863 do processo da Comissão).

Inflexibilidade da procura

(204) A investigação do mercado revelou que não deverá de todo verificar-se qualquer mudança para outros produtos (ou para FDV primárias, tingidas numa etapa ulterior do processo de produção). Em primeiro lugar, as fibras pré-tingidas são consideradas mais baratas e de melhor qualidade (no que se refere à fixação das cores) do que as FDV tingidas numa etapa ulterior do processo de produção. Em segundo lugar, a utilização de fibras pré-tingidas constitui, de acordo com os clientes, uma exigência funcional para determinadas aplicações (por exemplo, fios bicolores, esfregões de limpeza coloridos).

(205) Também o efeito combinado da mudança e da redução ou cessação da produção ([172]) — o resultado da fase II da investigação de mercado da Comissão aponta para 13-14 % — não pode ser considerado suficientemente importante para exercer pressão concorrencial sobre as partes. Uma empresa com uma posição dominante no mercado pode decidir aumentar os preços, sofrendo uma quebra nas vendas, mas, ao mesmo tempo, aumentando a rendibilidade do resto da produção.

Conclusão sobre as fibras descontínuas de viscose pré-tingidas

(206) A operação notificada eliminaria o mais forte concorrente da Acordis no EEE, deixando no mercado apenas um concorrente mais pequeno e mais fraco. Assim, a nova entidade teria condições para actuar de forma independente em relação aos seus concorrentes e clientes.

(207) Pelo que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta colocaria a nova entidade numa posição dominante no mercado das FDV pré-tingidas do EEE, que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

d) ***Fibras descontínuas de viscose para compressas***

Dimensão do mercado e quotas de mercado; dominância da Acordis

(208) O mercado das FDV para compressas do EEE representa cerca de [< 15 %]* das vendas globais de FDV. A parcela de mercado combinada das partes no EEE ascenderia a [80-90 %]* (Acordis, [70--80 %]*; Lenzing, [10-20 %]*). Existe apenas um concorrente, a Svenska Rayon, que detém os restantes [< 20 %]*. Os dois restantes produtores europeus de FDV (Säteri e SNIACE) não produzem, por razões técnicas ou económicas, FDV para compressas, nem pretendem vir a fazê--lo. Não há qualquer probabilidade realista de recurso a importações.

(209) Dada a estrutura de mercado descrita, já se pode considerar que a Acordis detém uma posição dominante no mercado de FDV para compressas, na medida em que não só tem, indubitavelmente, a maior quota de mercado ([70-80 %]*), como produz e comercializa a fibra para compressas de melhor qualidade, denominada «Galaxy» e protegida por direitos de patente.

(210) Com a concentração notificada, desapareceria a Lenzing, um dos dois únicos concorrentes actuais da Acordis, e a capacidade da nova entidade seria reforçada, pelas seguintes razões:

Insuficiente pressão concorrencial exercida por novos concorrentes ou pelo concorrente existente

(211) A Svenska Rayon, o único produtor de FDV para compressas remanescente no EEE, é uma pequena empresa, com uma capacidade limitada. Embora esteja concentrada na produção de fibras especiais ([173]) e possa aumentar ligeiramente a sua capacidade, a Svenska Rayon não tem condições para concorrer efectivamente com a Acordis e a Lenzing, uma vez que é demasiado pequena para que a maior parte dos clientes a considere uma alternativa viável à nova entidade. Alguns clientes manifestaram-se preocupados com a estabilidade económica da Svenska Rayon. A empresa não é considerada uma empresa inovadora.

([172]) Sobre esta distinção, ver considerando 42.
([173]) A Svenska Rayon produz igualmente estopas de viscose (ver considerando 105).

(212) É altamente improvável a entrada no mercado de produtos importados do Extremo Oriente. Em regra geral, os produtores do Extremo Oriente produzem, principalmente, FDV primárias destinadas a aplicações têxteis, tendo pouco domínio das aplicações não têxteis e menos ainda das delicadas aplicações higiénicas, como é o caso das FDV para compressas. Nenhum dos clientes das FDV para compressas referiu a existência de fornecedores exteriores ao EEE, independentemente do facto de os mesmos clientes não admitirem a hipótese de mudar para esses fornecedores ([174]).

Insuficiente pressão concorrencial exercida por um poder de compra compensatório

(213) As partes argumentaram que o seu comportamento concorrencial seria suficientemente limitado pelo elevado poder de compra dos seus poucos clientes e pela capacidade destes clientes de desenvolverem uma estratégia de dupla fonte de abastecimento. É um facto que uma elevada percentagem do volume de negócios das partes no segmento das FDV para compressas resulta de poucos, mas grandes, clientes, como [...]*. Contudo, importa notar que apenas alguns destes clientes desenvolvem uma estratégia de dupla fonte de abastecimento. Além disso, a operação notificada reduziria substancialmente a possibilidade de os clientes desenvolverem esta estratégia, uma vez que a concentração implicaria o desaparecimento da Lenzing, o principal concorrente da Acordis. Como já foi explicado, a Svenska Rayon não pode, por si só, ser considerada uma fonte de abastecimento alternativa suficiente (ver considerando 211). Por último, os clientes não podem mudar de fornecedor rapidamente, devido à eventual necessidade de uma adaptação da maquinaria, bem como ao rigoroso processo de qualificação a que os produtores e os seus produtos têm de se submeter.

(214) Estas conclusões são confirmadas pelos próprios clientes, a grande maioria dos quais manifestou séria inquietação em relação à proposta absorção da Lenzing. Enquanto a maior parte destes clientes considera que a sua actual capacidade de discutir os preços é equilibrada, a esmagadora maioria prevê que esta fique seriamente enfraquecida no caso de a operação notificada se concretizar.

(215) Além disso, o nível dos preços das FDV para compressas (em especial da fibra especializada da Acordis «Galaxy», mas também das fibras normais para compressas) é superior ao das FDV primárias [...]*. Este diferencial de preços não seria assim se os clientes dispusessem efectivamente de poder de compra compensatório.

(216) Na sua resposta ([175]), as partes argumentaram que a comunicação de objecções ignora totalmente comentários tecidos por fabricantes de compressas que consideram que existe margem para substituição interfibras e para o exercício do poder compensatório no segmento das compressas, pelo que a Comissão subvaloriza a importância do poder compensatório. Além disso, sublinham que o processo de transferência dos clientes da fábrica da Acordis em Mobile, Alabama, para Kelheim, na Alemanha, demorou apenas quatro meses, o que revela que a Comissão está enganada acerca da impossibilidade de mudança de fornecedores dentro de prazos curtos. Por último, as partes referem-se à capacidade de os produtores de compressas «disciplinarem» os seus fornecedores de viscose através de uma série de produtos.

(217) Após ter considerado estes argumentos, a Comissão mantém a sua análise. Em primeiro lugar, as passagens de declarações de terceiros citadas pelas partes na sua resposta não são conclusivas. Uma resposta refere-se explicitamente ao facto de a observação tecida só ser pertinente «a mais longo prazo». Outro cliente citado pelas partes ([176]), embora refira a possibilidade de reduzir a utilização de FDV em 10 % em dois meses, acrescenta que tal mudança iria perturbar a produção, mencionando as características técnicas das fibras utilizadas, dificuldades técnicas na adaptação do processo de produção, bem como o tempo e o custo da adaptação do processo de produção, como razões que obstam a uma mudança a uma escala suficientemente larga para compensar os aumentos do preço de FDV. Por último, este produtor considera que, após a concentração, a sua posição ficaria bastante enfraquecida.

([174]) [Referência a um documento interno]*.
([175]) Pontos 2.8 e seguintes.
([176]) Páginas 3089-3098, idênticas às páginas 4124-4134 do *dossier* da Comissão.

(218) No que respeita às respostas de dois produtores de compressas ao questionário da fase I da Comissão, citado na resposta, importa notar que um destes clientes considera que uma mudança é possível, mas com custos elevados, pelo que não a considera economicamente viável. Este cliente não mudaria do FDV para outras fibras na eventualidade de um pequeno, mas não transitório, aumento dos preços das FDV na ordem dos 5-10 %. Embora este cliente tenha efectivamente afirmado que poderia substituir 50 % das FDV que utiliza por liocel, esta afirmação dificilmente pode ser considerada como uma pressão concorrencial sobre as partes, já que estas são igualmente o único produtor mundial de liocel. Além disso, o cliente afirma que para mudar de fibra precisaria de, pelo menos, 12 meses, devido às exigências regulamentares em matéria de higiene e segurança. O outro cliente que as partes citam na sua resposta afirma que, embora «teoricamente» pudesse mudar a 100 % para outras fibras e misturas, a sua empresa decidiu não considerar seriamente esta alternativa, uma vez que as FDV proporcionam os melhores resultados. Nenhum destes clientes considera que a sua empresa ficará numa posição forte após a concentração (um cliente considera que esta será «mais fraca» e o outro, que considera a posição da sua empresa forte antes da concentração, afirma que esta será «equilibrada» após a operação). As opiniões expressas nestas respostas vão, portanto, inteiramente ao encontro da análise da Comissão.

(219) Outras passagens citadas das respostas dos fabricantes de compressas na fase II são igualmente inconclusivas. Embora no caso de um aumento permanente do preço das FDV em 5 a 10 %, um fabricante mudasse para outras fibras de 25 a 75 % e de 25 a 100 %, respectivamente, o mesmo produtor acrescentou que precisava de, pelo menos, 24 meses para implantar essa mudança, a qual teria custos muito elevados, devido ao investimento em capital, aos ensaios e qualificações necessários, bem como às perdas de produção. Isto torna altamente improvável que a possibilidade de mudança viesse a exercer uma pressão concorrencial suficiente sobre as partes.

(220) Do mesmo modo, o facto de um cliente prever um aumento de preço limitado após a concentração e de outro esperar que a nova entidade seja economicamente mais sólida não vem contrariar a análise da Comissão. Nem a expectativa de um aumento limitado dos preços, nem a expectativa de que uma entidade economicamente sólida resulte da concentração obstam à capacidade das partes de se comportarem de forma independente em relação aos seus clientes e concorrentes após a concentração.

(221) A Comissão também não considera que a transferência de clientes de uma fábrica da Acordis (Mobile, Alabama) para outra (Kelheim, Alemanha) constitua prova suficiente para concluir que os obstáculos à mudança entre diferentes fornecedores de FDV são irrelevantes (ver considerando 213). Quer seja proveniente da fábrica da Acordis nos EUA, quer da fábrica da Acordis na Alemanha, o facto é que os clientes compram a viscose a um e ao mesmo produtor, e não a produtores diferentes.

(222) Embora possa ser surpreendente verificar que mesmo os maiores fabricantes de compressas não têm poder de compra suficiente para limitar a independência do comportamento concorrencial da nova entidade, importa ter em conta que estas empresas estão, em larga medida, «amarradas» pelos elevados custos de qualquer mudança. Ainda que pertençam a grupos industriais muitas vezes maiores do que os produtores de viscose, os grandes fabricantes de compressas não têm outra alternativa senão a de se abastecerem na nova entidade, cujos grandes clientes de fibras têxteis e não têxteis compram quantidades comparáveis ou mesmo superiores às adquiridas pelos fabricantes de compressas, e que, na realidade, são menos dependentes dos fabricantes de compressas do que os fabricantes de compressas são dependentes deles ([177]). Este argumento é ainda mais válido em relação aos pequenos fabricantes de compressas de marca.

(223) Por último, o poder disciplinador dos fabricantes de compressas, «através de uma série de produtos», não pode ser aceite como uma pressão concorrencial suficiente, na medida em que os fabricantes de compressas não compram, normalmente, FDV para outros produtos que não as compressas (por exemplo, toalhetes para bebés), mas sim rolos de fibras, que adquirem aos respectivos fabricantes. São estes fabricantes de rolos de fibras que compram as FDV (primárias) aos produtores de FDV. Por conseguinte, as possibilidades dos fabricantes de compressas de influenciarem as decisões de compra dos produtores de rolos de fibras em relação às partes são muito limitadas.

([177]) Importa lembrar a dimensão relativamente pequena do mercado das FDV para compressas, referida no considerando 208. Cabe notar, ainda, que o outro produtor europeu de FDV é considerado demasiado pequeno para ser um concorrente viável.

Insuficiente pressão concorrencial exercida pela competição interfibras

(224) A pressão concorrencial dos mercados de produto próximos (concorrência interfibras) teria de ser exercida pelo algodão, e não pode ser considerada suficiente para compensar a posição dominante de que a nova entidade iria desfrutar. Aliás, um dos maiores fabricantes de compressas excluiu a possibilidade de vir a utilizar algodão, enquanto outro considerou que tal mudança acarretaria custos extremamente elevados.

(225) A pressão exercida pela mudança, pela cessação da produção ou pela redução do volume de FDV para compressas por parte dos clientes é também muito baixa (inferior a 6 %, na eventualidade de um aumento permanente do preço da ordem dos 10 %).

Conclusão relativa às FDV para compressas

(226) A operação notificada eliminaria o mais forte concorrente da Acordis no EEE e não deixaria alternativas suficientes aos clientes, reforçando, desta forma, a já existente capacidade da Acordis para actuar de forma independente em relação aos seus concorrentes e clientes.

(227) Pelo que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta iria reforçar a posição dominante da Acordis no mercado das FDV para compressas no EEE,. o que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

e) ***Conclusão sobre as fibras descontínuas de viscose***

(228) Pelo que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta colocaria a nova entidade numa posição dominante nos mercados das FDV primárias e das FDV pré-tingidas do EEE e reforçaria a posição dominante da Acordis no mercado das FDV para compressas do EEE, o que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

(229) A Comissão salienta que, ainda que o mercado de produto relevante, contrariamente à definição de mercado da Comissão (ver considerandos 82-115), incluísse a totalidade das fibras descontínuas de viscose, a operação notificada eliminaria o mais forte concorrente da Acordis no EEE e criaria uma empresa que deteria uma parcela de [60-70 %]* do mercado do EEE (ver considerando 139), deixando para trás apenas três concorrentes mais pequenos e de menores recursos. As condições de um mercado global das fibras descontínuas de viscose seriam comparáveis às condições gerais do mercado do sector das fibras descontínuas de viscose (ver considerandos 140-158) e às do mercado das FDV primárias (ver considerandos 159-194), que representam cerca de [70-75 %]* das vendas totais de FDV no EEE, pelo que teria de ser aplicado o raciocínio já expresso em relação ao mercado das FDV primárias. Por conseguinte, a concentração colocaria a nova entidade numa posição dominante, o que afectaria consideravelmente a concorrência no mercado comum e no EEE.

2. LIOCEL

Quotas de mercado

(230) A Lenzing e a Acordis são, actualmente, os únicos produtores de liocel em todo o mundo. A Lenzing detém uma quota de mercado de [< 25 %]*, enquanto o produto de marca «Tencel» garante à Acordis cerca de [> 75 %]* das vendas totais de liocel. No EEE, a diferença entre as quotas de mercado das partes é menos significativa.

Eliminação do único concorrente da Acordis

(231) Até agora, a Acordis e a Lenzing têm sido concorrentes no mercado do liocel, sobretudo no EEE, com a Lenzing a praticar preços bastante mais baixos do que a Acordis. A operação notificada iria criar um monopólio mundial para o liocel e eliminar a actual concorrência entre as partes. A nova entidade teria condições para actuar de forma independente, pelas seguintes razões:

Não são previsíveis novas entradas no mercado a curto prazo

(232) Embora as partes tenham previsto a entrada no mercado de um produtor chinês e de outro coreano por volta de 2003, bem como a entrada ulterior de outros produtores, a investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que não é previsível a entrada de terceiros no mercado a curto prazo. Pelo contrário, os potenciais novos produtores de liocel que responderam ao questionário da Comissão, afirmaram precisar ainda de vários anos até estarem em condições de poder competir com os actuais operadores no mercado do liocel.

(233) A Lenzing e a Acordis argumentam que as patentes da sua tecnologia não constituem um obstáculo à entrada no mercado de novos concorrentes e que pode ser difícil fazer respeitar esses direitos de propriedade intelectual. Esta opinião foi vigorosamente contestada por terceiros que pretendem entrar no mercado. A investigação da Comissão revelou a existência de uma considerável barreira tecnológica à entrada no mercado de novos operadores, uma vez que as partes detêm um número significativo de direitos de patente para a tecnologia de produção de liocel (ver considerandos 246--247).

(234) Na sua resposta, as partes argumentam que a comunicação de objecções da Comissão subestima a probabilidade da entrada de novos operadores no mercado ([178]) e avançam uma lista de potenciais novos operadores, elaborada com base nas respostas dos concorrentes aos questionários da Comissão.

(235) Após ter examinado estes argumentos, a Comissão não os considera convincentes. Alguns dos potenciais novos operadores indicados pelas partes são, na realidade, instituições de investigação que participam no desenvolvimento da tecnologia de produção e transformação do liocel, pelo que não podem, em circunstância alguma, ser consideradas potenciais produtores de fibras de liocel.

(236) Além disso, na sua resposta, as partes não indicam uma previsão realista da entrada da maior parte destes terceiros no mercado. No que se refere à entrada no mercado do grupo indiano Birla-Grasim, prevista para «os próximos dois anos», a resposta omite o facto de este calendário ser posto em causa pela «indisponibilidade de determinados equipamentos essenciais, devido às restrições impostas pelas patentes que protegem a concepção da Lenzing/Acordis, pelo que poderá ser necessário um esforço e um prazo suplementar» ([179]). Aliás, qualquer potencial entrada no mercado enfrenta a ameaça de litígio em matéria de patentes com a Acordis e a Lenzing (ver considerando 248). Quanto à referência à entrada no mercado de uma empresa chinesa, cujo nome a resposta não indica, esta eventualidade não foi confirmada pelos resultados da investigação de mercado, não tendo a Comissão conseguido entrar em contacto com essa empresa durante a investigação, de modo a confirmar, junto do potencial novo operador, a sua estratégia futura. A Hanil, da Coreia, também não confirmou à Comissão em que medida já está activa ou pretende tornar-se activa no mercado das fibras de liocel ([180]). Exclusivamente com base em vagas alusões a terceiros, a probabilidade de novos operadores entrarem no mercado num futuro próximo não justifica que a Comissão conclua que, a curto prazo, será exercida uma pressão concorrencial suficiente sobre as partes ([181]).

([178]) Pontos 3.18 e seguintes.
([179]) Ver declaração da Birla, na página 2077 do *dossier* da Comissão.
([180]) Esta falta de informação factual relativa a uma potencial entrada no mercado de novos operadores não pode ser substituída ou suficientemente compensada pela referência a anúncios em sítios *web*, para os quais foi chamada a atenção da Comissão.
([181]) [Referência a um documento de estratégia interno]*.

(237) Nestas circunstâncias, a concorrência potencial não pode ser considerada uma fonte de pressão concorrencial suficiente sobre as partes, susceptível de compensar os efeitos da operação notificada ([182]).

Incentivo ao aumento dos preços

(238) A investigação de mercado revelou ainda que o mercado do liocel se caracteriza actualmente por um excesso de capacidades. Em consequência, haverá incentivo para que a nova entidade reduza a sua produção de liocel com o objectivo de obter preços mais elevados (integrando a Lenzing na estratégia da Acordis baseada no elevado preço do seu produto de marca Tencel), sobretudo se se tiver em conta os importantes investimentos em tecnologia do liocel que terão de ser recuperados. Importa notar que a maior parte dos clientes espera que os preços do liocel aumentem ou, pelo menos, se mantenham estáveis em caso de concentração envolvendo a Acordis e a Lenzing, e que baixem, no caso de esta concentração não se concretizar. Enquanto a maior parte dos clientes considera a sua actual capacidade de negociar os preços equilibrada, a esmagadora maioria prevê que esta capacidade diminua no caso de a operação notificada se concretizar.

Outros argumentos avançados na resposta das partes

(239) Na sua resposta, as partes argumentam que, na avaliação que faz da concorrência, a Comissão ignora o contexto mais vasto do mercado e subestima a medida em que o liocel está ameaçado ([183]). Afirmam, nomeadamente, que a comunicação de objecções não tem em conta a pressão concorrencial exercida pela possibilidade de os clientes a jusante mudarem de fibra ([184]). Segundo as partes, os produtos fabricados a partir de diferentes fibras são, para os clientes a jusante, quase completamente intersubstituíveis. Na sua carta, a parte notificante afirma ainda que os dados da própria Comissão revelam que, na eventualidade de um aumento do preço do liocel na ordem dos 5-10 %, as vendas deste produto sofreriam uma quebra de 15 %, porque os clientes passariam a utilizar outras fibras ([185]). Se se adicionar a quebra das vendas decorrente da redução dos volumes utilizados, o efeito desta mudança ascende aos 30 %.

(240) Após ter ponderado estes argumentos, a Comissão considera-os contraditórios. Por um lado, a resposta salienta que a indústria do liocel enfrenta graves dificuldades na fixação de um mercado, que as vendas desceram e que tanto a Acordis como a Lenzing enfrentam sérios problemas financeiros no segmento do liocel ([186]). Por outro lado, as partes prevêem a entrada de novos operadores no mercado num futuro próximo, o que sugere que o mercado do liocel é atraente e potencialmente lucrativo ([187]). [...]* ([188]).

(241) Relativamente à distinção entre a mudança para outras fibras, por um lado, e a cessação da produção ou a redução do volume de liocel utilizado, por outro, a Comissão remete para os argumentos avançados nos considerandos 42 e 190 e para a questão da falta de significado relativo das quebras de produção superiores à percentagem de aumento do preço do liocel, abordada nos considerandos 67 e 68. Como se refere nesses pontos, mesmo quebras de produção mais importantes podem ser rentáveis se forem acompanhadas do encerramento de uma fábrica. Esta constatação tanto é aplicável a uma quebra das vendas de 15 % como a uma quebra de 30 %.

(242) No que se refere à mudança de fibras por parte dos clientes a jusante, a Comissão nota que, no seu questionário da fase I, pergunta explicitamente aos clientes se eles ou os seus clientes mudariam para outras fibras na eventualidade de um pequeno, mas não transitório, aumento de preço, da

([182]) [Referência a um documento de estratégia interno]*.
([183]) Pontos 3.1, 3.7 e seguintes, 3.16-3.17.
([184]) Pontos 3.7 e seguintes.
([185]) Sobre a mudança de fibras, ver considerandos 67 e 68.
([186]) No ponto 3.16.
([187]) Ver resposta das partes, pontos 3.18 e seguintes.
([188]) [Referência a documentos internos]*.

ordem dos 5-10 %. As respostas indicavam que apenas cerca de 4-5 % ([189]) das vendas de liocel seriam afectadas. Embora o resultado do questionário da fase I possa parecer, à primeira vista, contraditório com o resultado do questionário da fase II (abordado nos considerandos 67 e 68, relativamente à mudança, e no considerando 241, no que se refere à mudança e à cessação/redução da produção), é importante notar que ao questionário da fase I respondeu um maior número de clientes, que representa um volume de vendas mais elevado, do que ao questionário da fase II, o que torna mais fiável o resultado do questionário da fase I.

(243) A Comissão remete ainda para o seu argumento relativo à concorrência interfibras a jusante, avançado no considerando 190, primeira e segunda frases, que é igualmente válido para o liocel.

Conclusão

(244) A operação notificada irá criar um monopólio mundial do mercado do liocel, eliminando a concorrência existente neste sector e permitindo às partes actuar de forma independente de potenciais concorrentes e dos seus clientes.

(245) Dado o que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta colocaria a nova entidade numa posição dominante no mercado do liocel, tanto a nível mundial como ao nível do EEE, o que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

3. TECNOLOGIA DE PRODUÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DO LIOCEL

Combinação de direitos de patente

(246) A Acordis e a Lenzing são actualmente as duas únicas empresas no mercado de pacotes de tecnologia de produção e transformação do liocel «prontos a funcionar», tendo ambas uma produção baseada em tecnologia própria. A fim de solucionar um litígio no âmbito da propriedade intelectual entre as duas empresas, estas concluíram, em 22 de Dezembro de 1997, um acordo de licenciamento cruzado, nos termos do qual cada parte cede à outra uma licença exclusiva, mundial e isenta de direitos para o fabrico, utilização e venda de liocel e de produtos à base de liocel durante todo o período de validade das patentes respectivas. Em consequência, cada uma das partes tem pleno acesso à tecnologia de produção do liocel da outra parte desde Dezembro de 1997.

(247) Em conjunto, as partes detêm o essencial das patentes existentes para a produção e tratamento do liocel.

Capacidade para impedir efectivamente novas entradas no mercado

(248) Com base nos respectivos direitos de patente, a Acordis e a Lenzing estão em posição de impedir, ou atrasar significativamente, a entrada de terceiros no mercado da produção de liocel. Os terceiros que pretendam comercializar tecnologia de produção e transformação do liocel ou vender linhas de produção de liocel a potenciais produtores vêem-se confrontados com o perigo de violar estas patentes e de entrar em litígio com as partes. Pelas mesmas razões, terceiros que possam ser considerados potenciais produtores de liocel mostram-se relutantes em adquirir tecnologia de produção e de transformação de liocel ou linhas de produção desenvolvidas por outros fornecedores.

([189]) 3,9 %, na eventualidade de um aumento de 5 % dos preços; 5,3 %, na eventualidade de um aumento de 10 % dos preços.

(249) A operação notificada iria tornar ainda mais difícil a terceiros obter pacotes de licenças da tecnologia de produção e transformação do liocel. Em primeiro lugar, o número de potenciais licenciantes passaria de dois para um. Enquanto actualmente existem dois potenciais licenciantes — [...]* —, após a concentração passaria a haver apenas um potencial licenciante. Em segundo lugar, o incentivo à concessão de pacotes de licenças «prontas a funcionar» a terceiros será consideravelmente reduzido após a concentração. Como já se referiu (considerandos 130-245), a nova entidade deteria o monopólio do mercado das fibras descontínuas de liocel, a jusante, pelo que não teria qualquer interesse em que a entrada no mercado de outro operador, a funcionar com a sua própria tecnologia licenciada, viesse ameaçar este monopólio. Nesta situação, também a concorrência no desenvolvimento de patentes de produção e transformação individuais neste mercado será afectado, na medida em que o número de potenciais compradores será reduzido.

Não é previsível, num futuro próximo, a entrada de novos operadores no mercado

(250) A investigação de mercado realizada pela Comissão revelou que, nas circunstâncias descritas *supra*, não é de esperar, num futuro previsível (ou seja, nos próximos dois anos), a entrada no mercado de terceiros que proponham pacotes de licenças «prontas a funcionar». Apesar de empresas asiáticas e a empresa alemã Zimmer AG terem começado a desenvolver a sua própria tecnologia de produção e transformação de liocel, a entrada no mercado, a curto prazo, por parte de qualquer um deles implicava a obtenção de licenças relativas a, pelo menos, uma parte da tecnologia de produção e transformação de liocel da Lenzing e da Acordis, a fim de excluir qualquer risco de litígio relacionado com a propriedade intelectual. Por conseguinte, a dominância das partes não seria desafiada no curto a médio prazo.

A resposta das partes

(251) Na sua resposta, as partes não abordam estas questões ([190]), limitando-se a argumentar que um dos terceiros entrevistados pela Comissão teceu comentários que «iam inteiramente ao encontro dos seus interesses próprios» e pretendeu «tirar partido dos grandes investimentos» das partes. Afirmam ainda que, na ausência do acordo de licenciamento cruzado, talvez nenhuma das partes tivesse chegado a produzir liocel, considerando «claramente desproporcionado exigir que importantes investimentos e esforços de I & D sejam postos em causa para evitar aquilo que, na pior das hipóteses, não é mais do que uma remota e putativa limitação da concorrência entre as partes no domínio do fornecimento de serviços de tecnologia».

(252) Após ter considerado estas afirmações, a Comissão nota que a sua avaliação da situação da concorrência no mercado da tecnologia de produção e transformação de liocel não se baseou unicamente nas afirmações de um terceiro, mas teve em conta uma série de elementos factuais, incluindo informações fornecidas pelas próprias partes (ver considerandos 246-250). Além disso, a necessidade de proteger o esforço de investimento em investigação e desenvolvimento envidado pelas partes neste sector contra o alegado risco de dele «tirarem partido» não anula o facto de as partes deterem a maior parte das patentes existentes no domínio da produção e tratamento de liocel, e de estarem efectivamente em posição de impedir ou atrasar significativamente a entrada de terceiros no mercado da produção de liocel, sendo improváveis novas entradas nesse mercado num futuro próximo. Estes factos, em que se baseou a avaliação feita pela Comissão do mercado da tecnologia de produção e transformação do liocel, não foram contestados pelas partes, mantendo-se, por conseguinte, válidos enquanto base da conclusão da Comissão.

Conclusão

(253) A operação notificada criará praticamente um monopólio para o mercado da tecnologia de produção e transformação de liocel, eliminando ou limitando seriamente a concorrência neste sector, o que permite às partes actuar de forma independente em relação aos potenciais concorrentes e aos clientes. Dado o que precede, a Comissão concluiu que a operação proposta colocaria as partes numa posição dominante no mercado da tecnologia de produção e transformação de liocel, o que afectaria consideravelmente a concorrência efectiva no mercado comum e no EEE.

([190]) Pontos 4.1 e seguintes.

D. *COMPROMISSOS*

(254) Em 25 de Setembro de 2001, a CVC apresentou compromissos da fase II, destinados a eliminar as preocupações em matéria de concorrência identificadas pela Comissão na sua comunicação de objecções. No essencial, os compromissos propostos reproduzem os apresentados à Comissão em 30 de Maio, durante a fase I do processo.

1. DESCRIÇÃO DOS COMPROMISSOS

a) ***Fibras descontínuas de viscose***

(255) A Acordis propôs a concessão, a um terceiro, de uma licença não exclusiva da patente do Galaxy com vista à produção, utilização e/ou venda de fibras descontínuas de viscose para compressas Galaxy ([191]) no EEE e na NAFTA ([192]).

b) ***Liocel***

(256) É proposta a concessão de uma licença não exclusiva das patentes da Lenzing e da Acordis para o liocel a um terceiro independente aprovado pela Comissão. Esta licença não confere o direito de sublicenciamento, embora garanta a prestação da assistência e apoio técnicos eventualmente necessários (incluindo em matéria de tecnologia de produção e transformação). O âmbito geográfico desta licença abrange, no mínimo, todo o território do EEE.

(257) A proposta inclui ainda disposições relativas à subcontratação da produção durante um período de cinco anos, até ao limite de [...]* toneladas anuais de liocel, que confere ao terceiro licenciado o acesso à infra-estrutura de produção do grupo resultante da concentração.

2. APRECIAÇÃO DOS COMPROMISSOS

a) ***Fibras descontínuas de viscose primárias***

(258) Os compromissos apresentados não respondem às preocupações em matéria de concorrência identificadas no mercado das fibras descontínuas de viscose primárias. A licença relativa às fibras Galaxy proposta pelas partes apenas diz respeito ao mercado das fibras descontínuas de viscose para compressas.

b) ***Fibras descontínuas de viscose pré-tingidas***

(259) Os compromissos apresentados também não respondem às preocupações em matéria de concorrência identificadas no mercado das fibras descontínuas de viscose pré-tingidas. Importa notar, uma vez mais, que a licença relativa às fibras Galaxy proposta pelas partes apenas diz respeito ao mercado das fibras descontínuas de viscose para compressas.

c) ***Fibras descontínuas de viscose para compressas***

(260) Os compromissos propostos não respondem cabalmente às preocupações em matéria de concorrência identificadas no mercado das fibras descontínuas de viscose para compressas. O licenciamento da patente da Galaxy proposto não compensaria suficientemente o reforço de posição

([191]) A Galaxy, a fibra descontínua de viscose de melhor qualidade para compressas, está protegida por patente em algumas jurisdições fundamentais (nomeadamente o Reino Unido e os EUA).

([192]) North American Free Trade Association.

dominante representado pela eliminação da Lenzing, o único obstáculo realmente credível à dominância da Acordis, enquanto concorrente ([193]). Tendo em conta os elevados custos de uma mudança, também para outros fornecedores de FDV que poderão ter ainda de sujeitar-se aos rigorosos processos internos de qualificação e aos processos de aprovação em matéria de saúde e higiene (ver igualmente considerandos 213 e 221) ([194]), antes de poderem produzir fibras descontínuas de viscose para compressas, é normal que os clientes se mostrem relutantes em transferir-se para o novo fornecedor licenciado da Galaxy. Esta relutância será ainda maior por parte dos fabricantes de compressas activos simultaneamente nos EUA e no EEE, dado que a nova entidade seria a única empresa em condições de os abastecer nos EUA e EEE, sem necessidade de expedição marítima de longo curso.

d) ***Liocel***

(261) Pelas razões a seguir apontadas, a Comissão não considera os compromissos propostos suficientes para mitigar as preocupações em matéria de concorrência expostas na comunicação de objecções relativamente ao liocel.

(262) O licenciado não poderia fazer concorrência efectiva a partir de uma unidade de produção não relacionada com as das partes a curto prazo. O facto de essa unidade de produção independente estar ou não operacional dentro de 2-3 anos depende, nomeadamente, do apoio técnico prestado pela nova entidade ao licenciado e da viabilidade económica do investimento. As partes podem efectivamente impedir a sua rápida entrada em funcionamento mediante o desenvolvimento de uma estratégia de preços altos, não utilizando plenamente as suas capacidades. A manutenção de algumas capacidades excessivas e a prossecução de uma estratégia de marca, como a prosseguida pela Acordis no passado, poderia criar obstáculos à entrada de terceiros no mercado.

(263) A curto e médio prazo, o poder do monopólio das partes não seria suficientemente desafiado pelo acordo de fabrico sob licença proposto. Tendo em conta os termos e a natureza deste acordo, o licenciado e contratante no quadro do referido acordo (a seguir designado «licenciado/contratante») ficaria numa posição comercialmente desvantajosa, na medida em que a nova entidade teria acesso à estratégia empresarial do licenciado, bem como aos seus custos, vendas e clientes.

(264) Dada a sua falta de competência técnica, o licenciado/contratante não poderia competir com a nova entidade na qualidade do serviço técnico. Tendo em conta a sua provável dependência em relação à nova entidade em matéria de distribuição e assistência técnica, também não poderia competir com a qualidade do seu serviço de distribuição. Do mesmo modo, não teria condições para competir de forma rentável em matéria de preços, uma vez que a fórmula dos preços no acordo de fabrico sob licença proposto pelas partes (custos de produção somados aos direitos de produção) conduz a custos superiores aos da nova entidade, o que permitiria a esta encetar uma guerra de preços a qualquer momento. Como é evidente, não seria do interesse comercial do licenciado correr este risco, pelo que iria alinhar a sua estratégia de preços pela da nova entidade ou — no caso de esta decidir concentrar-se exclusivamente no segmento de marca — alinhar o seu comportamento de forma a fixar o preço do seu produto sem marca (ou branco) a um nível que não gerasse concorrência com o produto de marca da nova entidade.

([193]) Na realidade, apenas duas empresas são potenciais compradoras destas licenças. A sueca Svenska Rayon deve ser considerada demasiado pequena, mesmo com a licença da Galaxy, para exercer o tipo de pressão concorrencial que é conjuntamente exercido pela Lenzing e a Svenska Rayon. O outro comprador potencial é a finlandesa Säteri Oy, que teria a desvantagem de ter de entrar neste mercado, onde nunca esteve implantada.

([194]) Este facto é indiscutível, independentemente da tecnologia de extrusão (com a qual se prendem as patentes da Galaxy) utilizada, uma vez que o processo de qualificação abrange a totalidade do processo de produção, sobretudo no que se refere às condições de higiene.

(265) Não estando em condições de realizar e ensaiar desenvolvimento tecnológico durante a fase de fabrico sob licença, o licenciado/contratante teria ainda baixa credibilidade tecnológica junto dos clientes que pretendem estar na linha da frente da inovação tecnológica. Além disso, os clientes não saberiam que o licenciado iria assegurar o seu abastecimento a longo prazo, quando este começasse a construir a sua própria fábrica, pelo que a credibilidade do licenciado para efeitos de abastecimento a longo prazo seria necessariamente limitada, mesmo após a sua fábrica estar iniciada, até estar a funcionar em pleno e ter demonstrado a sua capacidade para assegurar fornecimentos regulares com a qualidade exigida a longo prazo.

(266) O licenciado/contratante não estaria, por conseguinte, em condições de pressionar a posição concorrencial da nova entidade no curto a médio prazo.

e) ***Tecnologia de produção e transformação de liocel***

(267) Os compromissos apresentados são insuficientes no que se refere à tecnologia de produção e transformação do liocel. A nova entidade continuaria a ser o único operador em todo o mundo capaz de licenciar esta tecnologia, sob a forma «pronta a funcionar». Isto significa que nenhum produtor poderia iniciar a produção de liocel sem concluir um acordo de licenciamento com a nova entidade ou correria o risco de enfrentar um litígio em matéria de patentes. A concorrência no mercado da tecnologia de produção e transformação do liocel deixaria, portanto, de existir no domínio da tecnologia «pronta a funcionar». O efeito de uma situação deste tipo seria não só o abrandamento do desenvolvimento tecnológico ([195]), como também o provável alinhamento do comportamento dos novos operadores no mercado das fibras descontínuas de liocel pelo comportamento da nova entidade, já que nenhum novo operador teria condições para desafiar a posição dominante da nova entidade no mercado das fibras descontínuas de liocel.

f) ***Conclusão relativa aos compromissos***

(268) Pelo que precede, a Comissão concluiu que os compromissos apresentados não eliminam as preocupações em matéria de concorrência identificadas na comunicação de objecções, pelo que não podem constituir a base para uma decisão de autorização.

VII. **CONCLUSÃO**

(269) Por todas as razões enunciadas, a Comissão concluiu que a concentração conduziria à criação de uma posição dominante nos mercados do EEE das fibras descontínuas de viscose primárias, das fibras descontínuas de viscose pré-tingidas, do liocel e da tecnologia de produção e transformação do liocel, e ao reforço de uma posição dominante no mercado do EEE das fibras descontínuas de viscose para compressas, o que poderia afectar seriamente a concorrência no mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação notificada, pela qual a Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH adquiriria o controlo exclusivo da Lenzing AG, na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do regulamento das concentrações, é declarada incompatível com o mercado comum e o funcionamento do Acordo EEE.

([195]) Este abrandamento do desenvolvimento tecnológico ficaria a dever-se a dois factores: em primeiro lugar, ao incentivo imediato da nova entidade para investir em desenvolvimento tecnológico e, em segundo lugar, à redução dos obstáculos à entrada no mercado, devido à possibilidade de o licenciado poder «tirar partido» dos seus investimentos. Apesar de este último problema também se colocar em relação à actual situação da concorrência entre a Acordis e a Lenzing, o mesmo é contrabalançado pela rivalidade entre ambas as empresas, constituindo um incentivo à inovação. Após a concentração, o incentivo à inovação seria reduzido.

Artigo 2.º

É destinatária da presente decisão:

Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH
Schillerstraße 1
A-4020 Linz
Áustria.

Feito em Bruxelas, em 17 de Outubro de 2001.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão