

# COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN de 24 de julio de 2002

por la que se declara una operación de concentración compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.2698 — Promatech/Sulzer)

[notificada con el número C(2002) 2807]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2004/251/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97<sup>(2)</sup>, y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8 y el apartado 3 de su artículo 22,

Vista la Decisión de la Comisión de 16 de abril de 2002 de incoar un procedimiento en relación con este asunto,

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

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

Considerando lo siguiente:

### I. INTRODUCCIÓN

(1) Los días 7, 11, 18, 19 y 21 de diciembre de 2001, la Comisión recibió sendas solicitudes de remisión conjunta

<sup>(1)</sup> DO L 395 de 30.12.1989, p. 1, (rectificado en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13).

<sup>(2)</sup> DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

<sup>(3)</sup> DO C 67 de 17.3.2004.

<sup>(4)</sup> DO C 67 de 17.3.2004.

en virtud del artículo 22 del Reglamento (CEE) nº 4064/89 («el Reglamento de concentraciones») de España, Italia, el Reino Unido, Alemania y Francia respectivamente, con vistas a la investigación de un proyecto de concentración por la cual la empresa Promatech SpA (Promatech) adquiere la división mecánico-textil (Sulzer Textile) de la empresa Sulzer Ltd. Los días 11 y 13 de febrero de 2002 se recibieron dos solicitudes más, de Portugal y Austria respectivamente.

(2) La Comisión constató que las citadas solicitudes cumplían los requisitos establecidos en el apartado 3 del artículo 22 del Reglamento de concentraciones. Las autoridades de los Estados miembros en cuestión habían enviado a la Comisión la documentación que obraba en su poder, que consistía principalmente en las alegaciones de las partes y los resultados de las investigaciones preliminares. Esta información fue completada ulteriormente por las partes de la operación.

(3) Tras un examen detenido de la concentración proyectada, la Comisión concluyó que la operación suscitaba serias dudas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y con el Acuerdo EEE. La Comisión llegó a la conclusión de que la operación podía provocar graves problemas de competencia en el mercado de telares de pinzas o, según el caso, en el mercado más restringido de telares de pinzas negativas, en Europa Occidental, es decir, en los Estados del EEE y Suiza. De ahí que el 16 de abril de 2002 la Comisión iniciase el correspondiente procedimiento de conformidad con la letra c) del apartado 1 del artículo 6 y el apartado 4 del artículo 22 del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.

## II. LAS PARTES DE LA OPERACIÓN

(4) Promatech es una empresa italiana que fabrica, vende y distribuye telares y piezas de recambio. Promatech está controlada por el grupo Radici, que está activo en varios sectores: productos químicos, plásticos, ingeniería, envase, tejeduría, fibras sintéticas y textiles, y por el grupo Miro Radici, que está presente en el sector textil.

(5) Sulzer Ltd es una sociedad *holding* suiza con importantes actividades en diversos campos, como implantes médicos, bombas de ingeniería pesada y material para la construcción de infraestructuras. El grupo Sulzer también se dedica, fundamentalmente a través de su filial Sulzer Textil AG (Suiza) y de otras filiales directas o indirectas, al diseño, fabricación, comercialización, venta y distribución de telares, así como a los servicios posventa para telares.

## III. CONCENTRACIÓN

(6) La operación proyectada consiste en la adquisición de la totalidad de la división mecánico-textil de Sulzer por Promatech, mediante la compra de sus acciones. De este modo Promatech se haría con el control exclusivo de varias empresas de todo el mundo, incluidas las de venta, que están participadas 100 % por Sulzer. La operación también consiste en la compra de once sucursales de venta de todo el mundo que están controladas por Sulzer pero son gestionadas por empresas del grupo Sulzer.

(7) La operación constituye, pues, una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

(8) La concentración no tiene dimensión comunitaria ya que no se alcanzan los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento de concentraciones. Promatech tiene un volumen de negocios mundial de [...] (\*) millones de euros (EUR) y un volumen de negocios en la Unión Europea de [...] \* millones EUR (cifras correspondientes a 2000). El volumen de negocios de las actividades de Sulzer objeto de la adquisición es de [...] \* millones EUR a nivel internacional y de [...] \* millones EUR en la Unión Europea (cifras correspondientes a 2000).

(\*) Determinados pasajes de la presente Decisión han sido modificados para evitar la divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco.

## IV. EVALUACIÓN

### A) DEFINICIÓN DEL MERCADO DE PRODUCTOS

#### 1. TELARES DE LANZADERA Y TELARES SIN LANZADERA

(9) El sector económico afectado por este proyecto de concentración es el de la fabricación y venta (recambios y mantenimiento inclusive) de máquinas de tejer. Los telares son uno de los tipos más importantes de maquinaria textil, segmento integrados también por otras grandes categorías de máquinas, como las hiladoras o las tricotosas (¹).

(10) Los telares se distinguen por la tecnología que utilizan para llevar el hilo de trama de un lado de la máquina al otro entrecruzándolo con el hilo de urdidumbre. Suelen distinguirse dos tipos de telares:

- i) los de lanzadera, y
- ii) los que no llevan lanzadera.

(11) Los telares de lanzadera resultan técnicamente anticuados, tienen poca capacidad de producción y trabajan a muy poca velocidad. Se utilizan mucho en el sudeste asiático y China para fabricar productos textiles de escaso valor. En Europa, las máquinas de lanzadera prácticamente sólo se utilizan para fabricar productos textiles de lujo, en los que la baja velocidad de las máquinas apenas influye en el precio final del producto. En cualquier caso, las ventas de máquinas de lanzadera son insignificantes en Europa (véase el cuadro 1).

#### CUADRO 1

##### Entregas de telares de lanzadera en 2000 (unidades)

África	313
América	0
Asia y Oceanía	16 470
Europa Occidental	1

Fuente: International Textile Machinery Shipment Statistics, volumen 23/2000.

(12) Ni las partes de la operación ni la mayoría de sus principales competidores fabrican telares de lanzadera. Las partes han afirmado que los telares de lanzadera no forman parte del mismo mercado que los telares sin lanzadera. Esta alegación ha sido corroborada por la investigación de mercado de la Comisión.

(¹) Véanse los informes de la Federación internacional de fabricantes del sector textil, especialmente *International Textile Machinery Shipment Statistics* (volumen 23/2000).

## 2. TELARES SIN LANZADERA

a) *Descripción de los diversos tipos de telares sin lanzadera*

(13) Cabe distinguir los siguientes tipos de telares sin lanzadera, según el método utilizado para insertar o entrecruzar el hilo de trama en el hilo de urdidumbre:

- i) telares de pinzas positivas,
- ii) telares de pinzas negativas,
- iii) telares de chorro de aire,
- iv) telares de proyectil,
- v) telares de chorro de agua, y
- vi) telares multifase.

(14) Estos tipos de máquinas se distinguen entre sí por su tecnología, su gama de aplicaciones y su coste.

(15) Los telares de pinzas positivas son los más versátiles. El hilo de trama se inserta por medio de unas pinzas de metal que tiran de él hasta el centro de telar, donde se transfiere activamente a la otra pinza que lo lleva al otro lado del telar. La cabeza de la pinza va montada en una varilla. Este tipo de telares se utiliza para producciones textiles especializadas de alta calidad. Tienen unos niveles de productividad inferiores a los de pinzas negativas y su consumo de energía es comparativamente mayor, por lo que son de los más costosos, no sólo por el precio de venta sino también por el coste de funcionamiento. Con ellos se puede fabricar desde la seda pura más fina a tejidos de lana y estambre para la industria de la moda y desde tapices y telas decorativas a tejidos industriales pesados de fibra de alambre, yute y fibra de carbono. Actualmente, este tipo de telares son fabricados por Dornier y, en menor medida, Promatech y Panter.

(16) Los telares de pinzas negativas son, después de los de pinzas positivas, los más versátiles y con ellos se pueden fabricar telas de alta calidad y diseño complejo. El hilo de trama se inserta por medio de unas pinzas de metal que lo lleva hasta el centro de telar, donde se transfiere pasivamente a la otra pinza que lo lleva al otro lado del telar. El diseño y desarrollo de la cabeza de la pinza exige una compleja tecnología que implica patentes y conocimientos técnicos. La cabeza de la pinza va montada sobre una cinta. Estas máquinas son moderadamente costosas, tienen un consumo medio de energía y son medianamente rápidas. Las fabrican principalmente Promatech, Sulzer, Picanol y, en menor medida, Panter. Tsudakoma fabrica un número limitado de telares de pinzas negativas destinados exclusivamente al mercado japonés, en el que se utilizan para fabricar productos textiles japoneses tradicionales.

(17) Los telares de chorro de aire se caracteriza por la inserción del hilo de trama en la urdidumbre por medio de un chorro de aire comprimido. Estos telares son muy productivos pero son menos versátiles que los telares de pinzas. Son idóneos para fabricar telas ligeras. Son moderadamente versátiles y pueden utilizarse para fabricar una gama bastante amplia de telas, si bien con telas pesadas, como la mezclilla de algodón, el consumo de energía aumenta considerablemente. Estos telares presentan unos niveles de consumo de energía relativamente altos (comparados con los telares de pinzas o de chorro de agua, por ejemplo), pero como tienen pocas piezas móviles, los costes en concepto de recambios son relativamente bajos. Su instalación exige unas infraestructuras considerables, como compresores y tuberías de aire comprimido. Estas infraestructuras puede llegar a representar entre el 15 y el 25 % del valor global de la máquina. Por regla general, las utilizan empresas que satisfacen una demanda previsible y constante de un tipo concreto de tela. Fabrican estos telares Promatech, Picanol, Dornier, Tsudakoma y Toyota.

(18) Los telares de proyectil se caracterizan por el uso de un proyectil para insertar el hilo de trama en la urdidumbre. Esta tecnología se desarrolló en los años cincuenta y puede considerarse madura. Los telares de proyectil son relativamente costosos, presentan una amplia gama de aplicaciones, tienen un consumo relativamente bajo de energía y son apropiados para la fabricación de textiles de calidad alta-media. Los telares de proyectil permiten fabricar telas de mayor anchura que los demás. También tienen una vida útil más larga que cualquier otro tipo de telar. Los telares de proyectil tienen unas características técnicas similares a las de los telares de pinzas, pero son bastante más costosos que la mayoría de los demás tipos de telares (salvo los multifase). Debido a su precio relativamente alto y a su mediana productividad, estos telares se utilizan en mercados muy especializados<sup>(1)</sup>. Este tipo de máquina es fabricada casi exclusivamente por Sulzer<sup>(2)</sup>.

(19) Los telares de chorro de agua se caracterizan por el uso de un chorro de agua para insertar el hilo de trama en la urdidumbre. Son relativamente baratos; tienen un bajo consumo de energía y una productividad alta. En cambio, tienen unas aplicaciones limitadas, ya que solamente pueden utilizarse para fabricar telas hidrófugas, principalmente sintéticas. Debido al efecto corrosivo del agua, la vida útil de un telar de chorro de agua suele ser más corta que la de otros telares. Este tipo de telares se utiliza principalmente en Asia<sup>(3)</sup>. Ninguna de las partes produce telares de chorro de agua.

<sup>(1)</sup> En 2000 se vendieron tan sólo unos 1 000 telares de proyectil en todo el mundo; aproximadamente 200 de ellos en Europa Occidental (EEE y Suiza). Esta cifra representa el 2 % de las ventas mundiales de telares y el 4 % de las ventas de telares en Europa Occidental.

<sup>(2)</sup> Hay dos fabricantes rusos que tienen una pequeña producción de telares de proyectil que no se vende en Europa Occidental.

<sup>(3)</sup> Según las estadísticas suministradas por la Federación internacional de fabricantes del sector textil (ITMF), el 97,5 % de los telares de chorro de agua se vende en Asia (22 368 de 22 940). Solamente 45 se han vendido en Europa Occidental.

- (20) Los telares multifase utilizan la tecnología más avanzada del sector. En la actualidad, solamente se venden a los clientes seleccionados para probarlos (¹). Estos telares son extremadamente productivos y, si bien presentan unos costes de funcionamiento elevados, necesitan poco personal. Están diseñados para realizar un número limitado de tareas, principalmente la fabricación en serie de telas de baja calidad. Sulzer es la única empresa que fabrica este tipo de máquinas.
- (21) Las diferencias entre las diversas máquinas, en términos tanto de características técnicas como de precio se resumen en el siguiente cuadro:

CUADRO 2

**Comparación entre las diversas tecnologías de telares sin lanzadera**

	Versatilidad	Productividad	Consumo de energía	Gama de precios	(miles EUR)
Pinzas positivas	Máxima	Media	Medio	[...]*	
Pinzas negativas	Gama muy amplia	Media-alta	Medio-bajo	[...]*	
Proyectil	Grande	Baja-media	Bajo-medio	[...]*	
Chorro de aire	Mediana	Alta	Alto	[...]* (¹)	
Chorro de agua	Escasa	Alta	Bajo	[...]*	
Multifase	Escasa	Máxima	Máximo	[...]*	

(¹) Excluido el coste de las infraestructuras necesarias (por ejemplo, compresor y tubería).

Fuente: Información presentada por las partes.

**b) Alegaciones de las partes por lo que se refiere a la delimitación del mercado de productos**

- (22) Las partes notificantes sostienen que hay un único mercado de productos de referencia que incluye todos los tipos de telares sin lanzadera, sin distinción entre los diversos tipos de telares (chorro de aire, chorro de agua, pinzas negativas, pinzas positivas, multifase y proyectil). Afirman que los diferentes tipos de telares presentan un alto grado de intercambiabilidad ya que los usuarios pueden cambiar fácilmente de un tipo a otro. Argumentan que, desde el punto de vista de la demanda, todos los tipos de telares son intercambiables en términos de velocidad, flexibilidad (posibilidad de cambiar de tipo de producción), calidad del producto final, aplicación y servicio posventa. En cuanto a la oferta, las partes afirman que cualquier empresa que fabrique un tipo de telar está en condiciones de fabricar los demás tipos de telares sin hacer inversiones cuantiosas ni correr grandes riesgos.

**c) Intercambiabilidad desde el punto de vista de la demanda****i) Características generales de la demanda**

- (23) La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que en Europa Occidental el grueso de las ventas de máquinas de tejer se concentra en clientes que reemplazan los telares que poseen o amplían su parque de telares. La investigación de la Comisión también demuestra que los fabricantes de textiles reemplazan los telares por término medio una vez cada siete o diez años, si bien esta frecuencia varía en función de los progresos tecnológicos que estimulan la demanda o de que las empresas decidan modernizar su maquinaria para ganar en productividad y de este modo reducir costes.

**ii) Barreras técnicas al cambio de un tipo de máquina a otro**

- (24) Los distintos tipos de telares no presentan un grado significativo de intercambiabilidad desde el punto de vista de la demanda. Los seis tipos de telares varían considerablemente en términos de aplicación técnica (viabilidad y versatilidad) y de idoneidad para cada aplicación concreta.

(¹) En 2000 se vendieron en total cuatro telares multifase, dos en Europa Occidental y dos en Estados Unidos.

- (25) Por lo que se refiere a la viabilidad, algunos productos textiles solamente pueden tejerse con un tipo concreto de máquina, mientras que otros pueden tejerse con varios; a un extremo del espectro está la seda, que es el producto idóneo para un telar de pinzas. Al otro extremo están las fibras sintéticas, que pueden tejerse en cualquier telar. Entre ambos extremos hay tejidos intermedios que pueden fabricarse en varios tipos de máquina. Un ejemplo de tela versátil es el género para camisas, que se puede tejer en un telar de pinzas o de chorro de aire. Pero esto no significa que para todos los fabricantes de camisas cualquiera de estos dos tipos de telares constituya una alternativa razonable. Lo habitual es que haya un tipo de máquina que se adapte mejor que los otros a una tela concreta desde el punto de vista técnico y que resulte más apropiada desde una perspectiva económica para el perfil de la producción global de la empresa. Depende mucho de las características de su negocio, del tamaño y complejidad de su cartera de clientes y de la estabilidad y previsibilidad de su producción, es decir, de si tiene que fabricar grandes cantidades de la misma tela o pequeñas cantidades de telas de diversos tipos. A modo de ejemplo, las máquinas de chorro de aire no resultan adecuadas para «tiradas cortas» porque la colocación del hilo exige bastante tiempo y esfuerzo. Por lo tanto, una empresa que fabrique pequeñas cantidades de diversos modelos o telas no considerará que un telar de chorro de aire constituye una alternativa válida a uno de pinzas.
- (26) Cada tipo de máquina puede distinguirse también por su nivel de versatilidad, es decir, por la gama de hilados, los estilos de tela y el número de colores que puede tejer. Hay distintos niveles que van de los telares de pinzas positivas, que son los más versátiles, y los de chorro de agua, los más limitados en términos de gama de telas y estilos que se pueden fabricar. Así, por ejemplo, para las telas delicadas de tramas complejas y poco equilibradas los mejores telares son los de pinzas. Con los telares de chorro de aire es preferible hacer «tiradas largas» (fabricación de la misma tela durante mucho tiempo) porque tras cada interrupción cuesta mucho tiempo y dinero, mientras que los telares de pinzas se adaptan mejor a una cartera de pedidos integrada mayoritariamente por «tiradas cortas» (producción de cantidades limitadas de un estilo concreto de tela).
- (27) Las partes han indicado que, salvo que intervengan otros factores, habitualmente los clientes vuelven a comprar la misma clase de máquina. En otras palabras, según las partes, en la práctica se producen pocos cambios entre los seis tipos de telares. Los resultados de la investigación de la Comisión confirman la escasa intercambiabilidad existente entre los diferentes tipos de telares. Lo cierto es que la gran mayoría de las ventas de cada tipo de telar está integrada por compras de clientes que reemplazan sus máquinas por otras del mismo tipo. Por ejemplo, según estimaciones de las partes, el 90 % de los clientes europeos que poseen telares de pinzas negativas vuelven a comprar este tipo de telares. El 10 % restante puede que compre un telar de pinzas positivas (3 %), de chorro de aire (3 %) o de proyectil (4 %). Por lo que respecta a los telares de pinzas positivas, la investigación ha revelado que la tasa de cambio es aún más baja. Prácticamente todos los fabricantes de telares han declarado con motivo de la investigación que los clientes casi siempre manifiestan una preferencia clara por un tipo concreto de telar desde el principio y son muy pocos los que se dejan convencer de la conveniencia de cambiar de tipo de telar durante las negociaciones.

### iii) Barreras económicas al cambio de un tipo de máquina a otro

- (28) Los resultados de la investigación de la Comisión indican, asimismo, que hay significativas barreras económicas al cambio de un tipo de telar a otro. Los precios difieren sustancialmente entre los seis tipos de telares: los telares de pinzas positivas suelen oscilar entre [...]\* EUR y [...]\* EUR; los de pinzas negativas entre [...]\* EUR y [...]\* EUR y los de chorro de aire entre [...]\* EUR y [...]\* EUR. Los telares de chorro de agua son la opción más económica (pero no son adecuados para materiales no sintéticos): los precios oscilan entre [...]\* EUR y [...]\* EUR. Esto supone una diferencia aproximada del [10-30 %]\* entre los telares de pinzas negativas y los de chorro de aire y del [35-45 %]\* entre los telares de chorro de agua (de los menos versátiles) y los de pinzas positivas (los más versátiles). La diferencia de precio entre la versión más cara de telar de proyectil y de chorro de agua (la máquina más barata) supera el 400 %.

- (29) Los seis tipos de máquina difieren mucho en términos económicos. Estas diferencias no sólo radican en el precio inicial, como se ha explicado, sino también en el personal necesario para manejar la máquina; el consumo de energía; los costes de funcionamiento en términos de piezas de recambios y mantenimiento y la productividad en términos de velocidad de fabricación.
- (30) Casi todos los clientes han indicado, además, que el cambio de base instalada (tipo y marca de telares ya instalados) por otro tipo de telares conlleva elevados gastos en términos de la formación del personal y de existencias de piezas de recambios

iv) **Las distintas clases de telares no se ejercen presiones competitivas entre sí**

- (31) No todos los factores arriba expuestos son de igual importancia para cada empresa de tejidos. Para algunas la versatilidad puede tener prioridad sobre la productividad y el consumo de energía. Por poner un ejemplo, en el caso de las empresas que trabajan para la industria de la moda (que siempre está encargando nuevos diseños de tela y se caracteriza por su impredecibilidad), la versatilidad y la viabilidad pueden primar sobre los costes de funcionamiento. En cambio, para las empresas tejedoras especializadas en la producción en serie de telas de baja calidad la versatilidad puede ocupar un lugar muy bajo en su lista de prioridades, mientras que los costes de funcionamiento pueden ser el factor determinante a la hora de elegir un telar.
- (32) En estas circunstancias, resulta difícil sostener que el precio de un tipo de máquina puede ejercer una presión competitiva significativa sobre el precio de los demás tipos de telares. Ciertamente, las partes no han invocado tales presiones ni han pretendido que su política de precios incluya vínculo alguno entre los precios de las diversas máquinas de su gama de productos. Según varios productores, cuando se toma la decisión de subir el precio de un tipo dado de telar no se tienen en cuenta posibles incrementos en el precio de otras clases de telares. De igual modo, tampoco tienen considerancia de que en algún caso se hayan producido cambios en la demanda de un tipo concreto de telares a consecuencia de un incremento de los precios de otro tipo de telares.

v) **Intercambiabilidad desde el punto de vista de la demanda entre los telares de pinzas y los demás tipos de telares**

- (33) Como ya se ha indicado, hay considerables diferencias de precios entre los telares de pinzas y los demás tipos de telares. Por ejemplo, los telares de proyectil son como mínimo un 50 % más caros que un telar de pinzas de precio medio.
- (34) Además, los telares de chorro de aire obligan a instalar infraestructuras específicas en la fábrica. Como los telares de chorro de aire no llevan cada uno su propio compresor, hay que instalar en la fábrica uno o más compresores centrales y la red de tuberías de aire comprimido necesaria para conectarlos con los telares. Según Promatech, el coste de estas infraestructuras generalmente representan entre alrededor del 15 y el 25 % del precio total de la máquina y en Europa Occidental las instalaciones con menos de doce telares por regla general no son rentables. Estos datos han sido confirmados en términos generales por la investigación de mercado de la Comisión. Por lo tanto, para las fábricas de tejidos de pequeño tamaño cambiar de telares de pinzas a telares de chorro de aire no es una alternativa válida. Según las partes, el 43 % de sus clientes tienen como máximo diez telares.
- (35) La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que hay poca intercambiabilidad entre los telares de pinzas y los demás tipos de máquinas. La Comisión ha encontrado pocos indicios de que los clientes que tienen telares de pinzas vayan a cambiar de tipo de telar si se produce un aumento del precio de los telares de pinzas de entre el 5 y el 10 % en relación con los demás tipos de telares. Ello se debe a que:
- los clientes se muestran reacios a cambiar su base instalada,
  - los clientes de telares de pinzas necesitan versatilidad y no pueden, por motivos técnicos, optar por otra tecnología, como la de chorro de aire o la de proyectil, en caso de producirse un aumento de entre el 5 y el 10 % en el precio de los telares de pinzas, y
  - un número significativo de clientes de telares de pinzas carece del tamaño mínimo necesario para que les resulte rentable utilizar telares de chorro de aire.

- (36) En cuanto a la distinción entre telares de pinzas positivas y negativas, aunque hay indicios de que en principio ninguna de las dos tecnologías es intercambiable por la otra desde el punto de vista de la demanda, la cuestión puede dejarse abierta a efectos de la presente Decisión, toda vez que no afecta a la evaluación competitiva del asunto.

**d) Intercambiabilidad desde el punto de vista de la oferta**

- (37) Promatech ha declarado que, desde el punto de vista de la oferta, es posible cambiar de producción con una inversión moderada. Sin embargo, la investigación de mercado de la Comisión no ha confirmado esta afirmación.

- (38) Antes bien, los fabricantes de telares consultados por la Comisión han indicado que cambiar de producción pasando de una tecnología a otra exige una inversión apreciable y conlleva unos riesgos considerables (tanto comerciales como financieros). Cambiar de tecnología obliga a modificar sustancialmente los procesos de producción, lo cual tiene un coste significativo (varios millones EUR), ya que las tecnologías, la maquinaria y los conocimientos técnicos básicos son distintos. Un competidor ha señalado que el desarrollo de una tecnología por un fabricante que no esté presente en ese segmento concreto conlleva los siguientes riesgos:

- i) la abundante investigación y desarrollo necesarios pueden no fructificar en una tecnología comercialmente viable,
- ii) con frecuencia las patentes de competidores impiden que los fabricantes desarrollen nuevas tecnologías o les obligan a menudo a adoptar soluciones alternativas costosas, y
- iii) el hecho de adoptar tardíamente una tecnología distinta presenta varias desventajas, como niveles bajos de reputación, carencia de una base instalada y cuantiosas inversiones en contraste con costes de desarrollo ya amortizados de los competidores.

- (39) Finalmente, según estimaciones de los diferentes fabricantes de telares, un cambio de producción que conlleve la utilización de otra tecnología sólo puede realizarse en un plazo de dos a cinco años.

- (40) Estos factores parecen ser confirmados por el hecho de que la mayoría de los fabricantes de telares sin lanzadera tiende a concentrar la producción como máximo en dos o tres tecnologías. En efecto, solamente Sulzer (pinzas negativas, proyectil y multifase), Promatech (pinzas negativas y positivas y chorro de aire) y Tsudakoma (pinzas negativas, chorro de aire y chorro de agua) fabrican tres tipos distintos de telares; Picanol (pinzas negativas y chorro de aire), Dormier (pinzas positivas y chorro de aire), Panter (pinzas positivas y negativas) y Toyota (chorro de aire y chorro de agua) fabrican dos tipos distintos, mientras que los fabricantes más pequeños solamente fabrican uno (Van de Wiele, pinzas negativas, y Vuts y Trustfin, chorro de aire). Y lo que es más importante, hay poquísimos casos de empresas que hayan adoptado tardíamente otra tecnología (véase el considerando 86).

**3. CONCLUSIÓN**

- (41) A la vista de estas consideraciones, es de concluir que los telares de pinzas forman un mercado de productos distinto de los demás tipos de telares sin lanzadera. Por lo que se refiere a la distinción entre telares de pinzas positivas y negativas, a efectos de la presente Decisión no es preciso determinar si constituyen mercados de productos distintos.
- (42) El mercado de productos de referencia que hay que tener en cuenta para la evaluación de la concentración propuesta es, por lo tanto, el mercado de telares de pinzas negativas o, según el caso, el mercado de los telares de pinzas de todo tipo (positivas o negativas).

## B) DEFINICIÓN DEL MERCADO GEOGRÁFICO

## 1. OBSERVACIONES PRELIMINARES

- (43) Las partes de la operación han declarado que el mercado o mercados de telares sin lanzadera es de dimensiones mundiales, vistos los bajos costes de transporte, los sustanciales flujos comerciales entre la Unión Europea y terceros países y las semejanzas en términos de precios y características técnicas.
- (44) Concretamente, Promatech afirma que los costes de transporte no representan una parte significativa del precio final y estima que representan de media alrededor del 2,1 % del precio pagado por el telar. También señala que todos los fabricantes de telares producen máquinas en su país de origen y exportan su producción a todo el mundo, y no hay obstáculos al comercio. Promatech destaca que la Unión Europea importa y exporta este producto. Según ella, hay dos fabricantes japoneses activos en Europa (Toyota y Tsudakoma) y en los próximos años los fabricantes chinos, que todavía no están presentes en Europa, entrarán en el mercado europeo. Por último, Promatech afirma que las condiciones de competencia son homogéneas por todo el mundo y no hay diferencias técnicas entre los productos fabricados en distintas partes del mundo.
- (45) La investigación de mercado de la Comisión ha confirmado que los mercados de telares tienen unas dimensiones que rebasan el ámbito nacional. En cuanto a la definición geográfica exacta, la investigación ha demostrado que, en contra de las alegaciones de las partes, los mercados de referencia a efectos de la evaluación de la concentración propuesta no son de dimensiones realmente mundiales.

## 2. MERCADO DE TELARES DE PINZAS

a) *Flujos comerciales actuales*

- (46) En el sector de los telares de pinzas hay unos flujos comerciales muy significativos entre los países del EEE y entre Suiza y los Estados del EEE.
- (47) La mayoría de estos países (España, Reino Unido, Francia, Portugal, Austria, Países Bajos, Dinamarca, Grecia y Suecia) no cuenta con una producción nacional de consideración e importa los telares de pinzas de otros países de este área geográfica <sup>(1)</sup>. En cuanto a los países de Europa Occidental que tienen una industria de fabricación de telares de pinzas (Italia, Bélgica, Alemania y Suiza), aunque la tendencia actual refleja una importante producción nacional, un elevado porcentaje de las compras de este tipo de telares está integrado por importaciones procedentes de otros países del área geográfica considerada (del 19 al 75 % aproximadamente en 2001).
- (48) A diferencia de los considerables flujos comerciales que se registran dentro de Europa Occidental, las importaciones procedentes de países de fuera de este área son inexistentes. De hecho, el mercado de telares de pinzas de Europa Occidental está abastecido exclusivamente por fabricantes de esta área.
- (49) No solamente no hay (ni ha habido) importaciones a Europa Occidental, sino que no hay fuentes alternativas de suministro (en términos de situación geográfica de los proveedores) de telares de pinzas para los clientes de Europa Occidental, como se explica en la sección b).

b) *Ausencia de fuentes alternativas de suministro en otras áreas geográficas*

- (50) Con excepción de los de Europa Occidental, los principales fabricantes de telares del mundo se hallan en Japón y China. Sin embargo, ni los fabricantes japoneses ni los chinos parecen constituir a corto y medio plazo una fuente alternativa viable para el suministro de telares de pinzas a clientes de Europa Occidental.

<sup>(1)</sup> Según la información disponible, en 2001 no se registraron compras de telares de pinzas negativas en Luxemburgo, Irlanda, Finlandia, Islandia y Noruega.

- (51) Los fabricantes japoneses están especializados casi exclusivamente en tecnologías de chorro de aire y de chorro de agua, que son las más adaptadas a las características de la industria textil de Extremo Oriente (costes laborales y energéticos bajos, uso de telas sintéticas), que está experimentando un rápido crecimiento. De los dos principales fabricantes japoneses, Toyota no fabrica telares de pinzas y Tsudakoma solamente fabrica un número muy pequeño de telares de pinzas negativas. Además, la limitada producción de Tsudakoma de este tipo de telares está especialmente adaptada a las necesidades de la industria textil tradicional japonesa y se vende exclusivamente en Japón. Durante la investigación de mercado no se ha encontrado indicio alguno de que los fabricantes japoneses tengan planeado iniciar o ampliar su producción de telares de pinzas adaptados a las normas de la industria textil de Europa Occidental. Los fabricantes japoneses parecen tener más incentivos para proseguir su expansión en los florecientes mercados de Extremo Oriente que para adoptar o desarrollar tecnologías alternativas más adaptadas al mercado de Europa Occidental.
- (52) En cuanto a China, que cuenta con la otra industria de fabricación de telares no europea importante del mundo, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que los fabricantes chinos se especializan en máquinas tradicionales de inferior calidad que los telares de pinzas que exigen mucho más personal y que, por tanto, no resultan apropiadas para zonas en que los costes laborales son elevados, como Europa Occidental (donde priman una estrategia de uso intensivo del capital y no de mano de obra). La producción china de telares de pinzas negativas se vende casi exclusivamente en su vasto mercado nacional, donde compite con la producción tecnológicamente más avanzada de los fabricantes europeos y japoneses.
- (53) Efectivamente, hay marcadas diferencias tecnológicas entre los telares de pinzas negativas chinos y los fabricados y comercializados en Europa. Según un fabricante europeo de telares, los telares de pinzas fabricados en China tienen un retraso tecnológico de 20 a 25 años con relación a los europeos. La investigación de mercado ha confirmado que no parece que los fabricantes chinos hayan avanzado lo suficiente en el desarrollo de la tecnología de los telares de pinzas como para poder realizar ventas significativas fuera de Extremo Oriente en los próximos años. Además, para estar en condiciones de exportar a Europa, los fabricantes chinos no sólo tendrían que colmar su retraso tecnológico (mejorando sus conocimientos técnicos, obteniendo las patentes necesarias y desarrollando tecnología punta en materia de telares pinzas) y de reputación (creando una marca y forjándose una reputación), sino que también tendrían que crear redes de comercialización, mantenimiento y distribución en Europa.
- (54) Por lo demás, cabe preguntarse si los fabricantes chinos tienen incentivos económicos para aventurarse en el mercado europeo de telares de pinzas. Según datos facilitados por Promatech, basados en las estadísticas de la ITMF, mientras que las ventas de telares de pinzas negativas y de telares de proyectil aumentaron en los últimos cinco años en Asia y Oceanía (+ 7 % entre 1996 y 2000), en el mismo período en Europa Occidental las ventas disminuyeron (- 11 %). A la vista de las previsiones de crecimiento de la industria textil china para los próximos años y de estancamiento del mercado europeo, lo más probable es que los fabricantes chinos opten por consolidar sus ventas en el mercado nacional.

## CUADRO 3

## Evolución de las entregas de telares de pinzas y de telares de proyectil (unidades)

	Europa Occidental	Asia y Oceanía
1996	4 905	13 327
1997	5 003	15 358
1998	6 100	6 559
1999	4 476	8 528
2000	4 378	14 241

Fuente: Información presentada por las partes.

c) **Acceso a redes de distribución y proximidad de unos servicios posventa fiables y disponibilidad de recambios**

- (55) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto lo importante que es para cualquier fabricante que desee introducirse en el mercado de Europa Occidental tener acceso a:
- i) redes de distribución o representantes comerciales, y
  - ii) servicios posventa que incluyan el suministro de piezas de recambios y accesorios.
- (56) Los fabricantes europeos realizan la mayoría de sus ventas de telares a través de representantes comerciales independientes con los que generalmente tienen acuerdos de distribución exclusivos (por lo que atañe a los telares). Promatech ha señalado que normalmente estos representantes también distribuyen otros tipos de maquinaria textil (como hiladoras y telares de punto) y que los fabricantes de telares cambian de intermediario con frecuencia. Por lo tanto, según Promatech, a una empresa nueva en el mercado no le costaría acceder a las redes de representantes independientes ya existentes.
- (57) Sin embargo, otros fabricantes afirman que la relación entre los fabricantes y los representantes suele ser más estable y que, como la base instalada de un fabricante es un elemento clave para las perspectivas de venta del intermediario, es poco probable que un intermediario ponga fin a un contrato con un productor establecido para asociarse con un operador nuevo. En cuanto a la posibilidad de que los nuevos operadores se dirijan a representantes que trabajan con varios productos distintos que no estén vinculados con ningún fabricante de telares, es de señalar que, como el grueso de las ventas de telares realizadas en el mercado de Europa Occidental todavía corresponde a empresas de tejidos que reemplazan o amplían su parque de telares, tales representantes estarían en una posición desventajosa con respecto a los distribuidores presentes en el mercado.
- (58) Por lo demás, cualquier operador que quiera entrar en el mercado de Europa Occidental necesita tener acceso a una red de centros de servicios de mantenimiento que le permita prestar a sus clientes unos servicios técnicos rápidos y eficaces. Estos servicios de mantenimiento incluyen el suministro de recambios, y posiblemente también accesorios, para los telares. Como Promatech ha señalado, en Europa los recambios no suelen venderse junto con las máquinas, a diferencia de lo que ocurre en otras áreas geográficas, donde lo habitual es vender los telares con algunos recambios (generalmente los necesarios para los dos primeros años de funcionamiento).
- (59) El grueso de las comisiones de los representantes procede de la venta de recambios. El volumen de recambios encargados por los clientes depende directamente del tamaño de la base instalada del fabricante en el territorio del representante. Según un competidor de las partes, cuanto mayor es la base instalada de un fabricante, más gana en comisiones su representante. Por lo tanto, a un operador nuevo le resultaría difícil convencer a los representantes de otros fabricantes de romper su relación comercial con otro fabricante y distribuir sus productos.
- (60) Según un operador consultado por la Comisión, en estas condiciones un fabricante de telares establecido en otra parte del mundo tardaría entre tres y cinco años en incorporarse al mercado europeo. La mayoría de los fabricantes de telares ha confirmado la importancia tanto de los representantes como de los centros de mantenimiento para vender en Europa Occidental.

d) **Punto de vista de los clientes**

- (61) La investigación de mercado de la Comisión ha confirmado que los clientes de Europa Occidental no consideran que las importaciones de telares de pinzas procedentes de otras áreas geográficas sean una fuente alternativa de suministro viable.

- (62) Entre las razones que han dado para ello está su alto grado de dependencia de las prestaciones técnicas de los telares. La fiabilidad de las máquinas y sobre todo la proximidad de unos servicios posventa fiables y la disponibilidad de recambios y accesorios son, pues, factores determinantes. La investigación de mercado también ha confirmado que la reputación del fabricante en una región determinada es otro factor importante que los clientes tienen en cuenta a la hora de comprar telares de pinzas negativas.

**e) Características específicas de la demanda**

- (63) También hay diferencias entre Europa Occidental y otras áreas geográficas en lo que se refiere a la renovación de la base instalada de los clientes. Según Promatech, mientras que los clientes europeos (y norteamericanos) cambian sus telares cada cinco años, los clientes de África, Asia y Sudamérica suelen reemplazarlos cada diez años por término medio. Ello se debe principalmente a que los clientes europeos generalmente reemplazan su maquinaria para adaptarse a la evolución tecnológica (modernización y desarrollo de telares) y fabricar productos de mayor calidad y valor. La mayoría de los telares sustituidos en Europa Occidental y Norteamérica se venden como maquinaria de segunda mano en África, Asia y Sudamérica.
- (64) Como han indicado las partes y ha confirmado la investigación de mercado, cuando las empresas de tejidos de Europa y Norteamérica renuevan sus telares su objetivo principal es conseguir un mayor rendimiento (mayor velocidad y más eficiencias) y reducir los costes de mantenimiento, es decir, los gastos en recambios y el coste de los servicios de posventa. De ahí que muchas empresas europeas reemplacen sus telares antes de que completen su ciclo vital natural<sup>(1)</sup>). Parece que los clientes asiáticos, africanos y sudamericanos tienen en cuenta, ante todo, el precio de compra del telar, aunque según las partes la situación podría cambiar en el futuro, ya que hay una creciente tendencia por parte de estos productores a tener en cuenta el factor tecnológico a la hora de definir su política de compras.
- (65) Por último, un número significativo de las ventas realizadas en Europa Occidental corresponde a clientes que amplían sus instalaciones o cambian de tecnología, y no a proyectos de nueva planta (construcción de una fábrica nueva o reequipamiento de una ya existente). Los proyectos de nueva planta son más numerosos en los mercados en desarrollo, como por ejemplo Extremo Oriente. La presencia de más operadores nuevos en esta última área geográfica significa que en estos mercados tienen menor importancia que en Europa Occidental factores como la fidelidad de marca y la base instalada del cliente en las decisiones de compra.

**f) Conclusión**

- (66) Habida cuenta de estas consideraciones, hay que concluir que el mercado de telares de pinzas (o, según el caso, el mercado de telares de pinzas negativas) es Europa Occidental, es decir, el área que comprende el territorio de los Estados del EEE y Suiza.
- (67) A tenor de esta definición geográfica del mercado, los territorios de los siete Estados miembros que han remitido el asunto objeto de la presente (España, Italia, el Reino Unido, Alemania, Francia, Portugal y Austria) forman parte integrante de un único mercado de referencia a efectos de la aplicación del apartado 5 del artículo 22 del Reglamento de concentraciones<sup>(2)</sup>.

<sup>(1)</sup> Según Promatech, aunque la evolución de la tecnología es la causa de que en Europa Occidental los telares se renueven con tanta frecuencia, la vida útil de los telares también depende del área geográfica en que los clientes se hallen y de las condiciones de mantenimiento. En Europa y Norteamérica, los clientes intentan maximizar el rendimiento de los telares, lo que los somete a un mayor desgaste.

<sup>(2)</sup> Véase el asunto T-102/96, Gencor/Comisión, apartado 100, Rec. 1999, p. II-753.

## C) COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

- (68) De conformidad con el apartado 3 del artículo 2 del Reglamento de concentraciones, son incompatibles con el mercado común las operaciones de concentración que supongan un obstáculo significativo para una competencia efectiva, al crear o reforzar una posición dominante en el mercado común o en una parte sustancial del mismo.
- (69) El Tribunal de Justicia (<sup>(1)</sup>) ha definido el concepto de posición dominante como una situación de poder económico en la que se encuentra una empresa que le permite impedir que haya una competencia efectiva en el mercado de que se trate, confiriéndole la posibilidad de comportarse con un grado apreciable de independencia frente a sus competidores, sus clientes y, en último término, los consumidores. La existencia de una posición dominante no excluye cierto grado de competencia, pero permite a la empresa que disfruta de ella, si no determinar, sí por lo menos influir de manera notable en las condiciones en que se desarrolla dicha competencia y, en todo caso, actuar en buena medida como si no existiese, en tanto tal conducta no le cause perjuicio alguno.
- (70) La existencia de una posición dominante puede deberse a varios factores que, considerados por separado, no serían necesariamente determinantes; entre esos factores, uno muy significativo es la existencia de cuotas de mercado muy altas. Además, la relación entre las cuotas de mercado de las empresas que participan en la concentración y las de sus competidores, en particular las de los más inmediatos, constituye un indicio válido de la existencia de una posición dominante (<sup>(2)</sup>).
- (71) Los factores que se han tenido en cuenta para determinar si la concentración crearía o reforzaría una posición dominante en el mercado de telares de pinzas de todo tipo de Europa Occidental o, según el caso, en el mercado de telares de pinzas negativas de Europa Occidental, de resultas de la cual la competencia efectiva se vería obstaculizada de forma significativa en el mercado común o en una parte sustancial del mismo se exponen en los considerandos 72 a 104.

## 1. EFECTOS HORIZONTALES

A) *Telares de pinzas*a) **Cuotas de mercado**

- (72) El cuadro que sigue recoge las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores por lo que se refiere a los telares de pinzas:

CUADRO 4

**Cuotas de mercado en los telares de pinzas de todo tipo (en volumen)**

	Promatech	Sulzer	Entidad fusionada	Dornier	Picanol	Van de Wiele	Panter	(en %)
2001	[40-50]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*	
2000	[45-55]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*	
1999	[45-55]*	[15-25]*	[65-75]*	[5-15]*	[5-10]*	[1-5]*	[1-5]*	

Fuente: Información facilitada por las partes y sus competidores.

(<sup>1</sup>) Véase el asunto 85/76, Hoffmann-La Roche/Comisión, apartados 38 y 39, Rec. 1979, p. 461; véase, asimismo, el asunto T-102/96, Gencor/Comisión, apartado 200, Rec. 1999, p. II-753.

(<sup>2</sup>) Véase el asunto 85/76, Hoffmann-La Roche/Comisión, apartado 39, Rec. 1979, p. 46; véanse, asimismo, el asunto T-102/96, Gencor/Comisión, apartados 201 y 202, Rec. 1999, p. II-753, y el asunto T-221/95, Endemol/Comisión, apartado 134, Rec. 1999, p. II-1299.

**b) Modificación de la estructura del mercado**

- (73) En el mercado de Europa Occidental la cuota combinada de las partes sería del [65-75 %]\* (Promatech [40-50 %]\* y Sulzer [15-25 %]\*). En este mercado sus principales competidores serían Dornier, con un [10-15 %]\*, Picanol con un [5-10 %]\*, Van de Wiele con un [1-5 %]\* y Panter con [< 5 %]\*. Además, la concentración propuesta aumentaría considerablemente la diferencia en cuota de mercado entre el principal operador, que sería la entidad fusionada, con un [65-75 %]\* y su competidor más inmediato, que sería Dornier. En la situación previa a la concentración, la diferencia entre el principal operador, Promatech, y el segundo operador más importante, Sulzer, es del orden de dos a uno, con Dornier como tercer operador, con una cuota de mercado aproximadamente 2,5 veces inferior a la del líder del mercado, Promatech. Con la concentración la diferencia entre el primer y el segundo competidor de mayor tamaño pasaría a ser de aproximadamente cinco a uno y la diferencia entre la empresa de mayores dimensiones y el tercer operador, Picanol, aproximadamente diez a uno.
- (74) Es más, hay datos que permiten concluir que ninguno de los demás operadores importantes, Picanol, Dornier, Van de Wiele y Panter, ha registrado tendencia alguna a un aumento de su cuota de mercado en los últimos tres años. Antes bien, la cuota de mercado de estos competidores se ha mantenido bastante estable durante ese período.

**c) Cada una de las dos partes fusionantes es el competidor más directo de la otra**

- (75) Además de este cambio sustancial en la estructura de mercado, la investigación de la Comisión ha puesto de relieve que hasta la concentración propuesta Promatech y Sulzer han sido el competidor más directo la una de la otra en Europa Occidental. La investigación ha puesto de manifiesto que la mayoría de los clientes de cada una de las partes utilizan a la otra como fuente alternativa de suministro. Con la concentración propuesta, esta competencia desaparecería y, como se ha indicado, la ventaja que la entidad fusionada tendría sobre los demás competidores aumentaría considerablemente.

**d) Importantes barreras de entrada**

- (76) La investigación de la Comisión demuestra, asimismo, que no se puede contar con que la entrada en el mercado de telares de pinzas de Europa Occidental de nuevos competidores alcance unas dimensiones suficientes o se produzca en el momento oportuno para disuadir a la nueva entidad de ejercer su poder de mercado en dicho mercado. De hecho, es muy improbable que se incorporen nuevos competidores al mercado.
- (77) Las barreras de entrada son de consideración. En primer lugar, la investigación de mercado de la Comisión ha confirmado que, para entrar en este mercado, es preciso hacer cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo. Además, los riesgos son considerables, ya que toda esta labor de investigación y desarrollo puede no desembocar en una tecnología viable. La existencia de patentes de competidores tanto en la tecnología de chorro de aire como en la de pinzas es un factor disuasorio que induce a los posibles competidores a preguntarse si vale la pena esforzarse por inventar otros métodos cuando hay soluciones patentadas que ya han sido probadas y aplicadas en el mercado. Por lo demás, al parecer no basta con desarrollar la tecnología básica, sino que también hay que desarrollar un volumen considerable de conocimientos técnicos sobre la explotación de la tecnología.
- (78) En segundo lugar, parece esencial ganarse una reputación de fiabilidad y excelente rendimiento para estar presente en este mercado. Así pues, cualquier nuevo fabricante tiene que forjarse una reputación o debe contar con una experiencia previa en el sector.
- (79) En tercer lugar, asociado a la reputación está el concepto de base instalada. La investigación de mercado de la Comisión ha puesto de manifiesto que las empresas de tejidos prefieren mantener cierta uniformidad en lo referente a la marca de las máquinas de tejer instaladas en sus fábricas y para la mayoría no sería ni factible ni rentable instalar más de dos marcas.
- (80) En cuarto lugar, la investigación de la Comisión ha destacado la necesidad de contar con una gran capacidad de prestación de servicios posventa para llegar a ser verdaderamente competitivo. En el curso de la investigación una proporción significativa de los compradores de telares de pinzas se ha mostrado de acuerdo en que todo fabricante debe contar con un servicio posventa establecido y fiable para ser considerado como un competidor viable en este mercado.

- (81) En quinto lugar, las investigaciones de la Comisión han confirmado que la mayoría de los fabricantes realizan el grueso de sus ventas en Europa a través representantes independientes. Por regla general, el contrato del representante estipula que éste no puede vender telares de la competencia. Pero el representante suele vender otros productos, como tricotosas e hiladoras. Aunque en principio es posible poner fin a los acuerdos de representación, no es habitual hacerlo, ya que redundaría en beneficio tanto del fabricante y como del representante mantener la relación, pues ello contribuye a una mejor comprensión de la tecnología del producto y de las necesidades de los clientes. Además, como gran parte de las comisiones de los representantes se derivan de las ventas de recambios, los representantes no tienen muchos incentivos para romper sus relaciones con fabricantes establecidos en beneficio de fabricantes recién llegados al mercado, salvo que vean compensados la pérdida de ingresos y el mayor riesgo asumido.

**e) No habrá presiones competitivas provenientes de la competencia potencial**

- (82) Por lo que se refiere a los fabricantes con una presencia establecida fuera de Europa Occidental, no se cree que constituyan una amenaza creíble suficiente para contrarrestar a corto plazo el poder de mercado de la entidad fusionada. Puede producirse la entrada en el mercado de dos grupos de dos fabricantes: el primer grupo es el de los fabricantes chinos. Sin embargo, estos fabricantes no cuentan por el momento con presencia alguna en Europa. Para llegar a tener una presencia en Europa Occidental, tendrían que mejorar su tecnología, que se considera bastante menos avanzada que la de los fabricantes europeos. Pero aun suponiendo que su tecnología llegase a equipararse a la de los fabricantes europeos, todavía tendrían que superar obstáculos en términos de reputación, basada en una experiencia previa demostrada, y tendrían que acceder a infraestructuras de venta y crear una red de servicios posventa. Dado que su mercado interior está creciendo y que el mercado europeo es relativamente estable y no se espera que crezca en el futuro próximo, es improbable que estos fabricantes pudiesen ejercer o amenazar ejercer la suficiente presión competitiva para compensar la pérdida de competencia que supondría la desaparición del segundo competidor de Europa Occidental.
- (83) La segunda posible fuente de nuevas entradas en el mercado de telares de pinzas de Europa Occidental podrían ser los dos fabricantes japoneses que ya están presentes en el mercado europeo de telares de chorro de aire y de chorro de agua. Pero tampoco es probable una entrada de estos dos fabricantes japoneses de una amplitud tal que resulte suficiente para ejercer una presión competitiva sobre la entidad fusionada, toda vez que tendrían pocos incentivos para destinar los recursos necesarios a un mercado europeo estable cuando los mercados que más cerca tienen están en plena expansión. Además, Toyota no fabrica telares de pinzas y Tsudakoma tiene una producción limitada de telares de pinzas negativas que está diseñada y adaptada exclusivamente para su mercado interior.

**f) Dificultades que conlleva el cambio de marca**

- (84) La investigación de mercado de la Comisión también ha revelado que los clientes son reacios a cambiar de marca (véanse los considerandos 78 y 79) por los significativos costes que ello conlleva en términos de recambios y formación del personal. Esta renuencia probablemente sea más marcada cuando se trata de un fabricante nuevo desconocido y constituye, pues, otro obstáculo más que tiene que superar el recién llegado para contar con una presencia en Europa Occidental.
- (85) Si la entidad fusionada decidiese subir los precios, bien revisando los precios de catálogo, bien concediendo descuentos más bajos, a los clientes les sería muy difícil frustrar tal estrategia desviando sus pedidos hacia otras fuentes de abastecimiento. Los clientes tendrían considerables problemas técnicos y económicos para cambiar de proveedor. Así lo confirma el hecho de que la gran mayoría de los clientes consultados indicó que no les gustaba cambiar de proveedor, pues ello puede acarrear importantes costes de formación y de existencias de recambios. Así las cosas, parece muy poco probable que los clientes pudiesen cambiar de proveedor si la entidad fusionada intentase subir los precios o rebajar los descuentos.

**g) Nuevas entradas**

- (86) La llegada de nuevos competidores a este mercado es un acontecimiento poco habitual. La mayoría de los grandes competidores existentes, al igual que las propias partes, están activos en este mercado desde que se dispuso de las tecnologías necesarias hace unos veinte años. Una empresa nueva en la Unión Europea, Panter, se creó como un nuevo competidor en Italia a principios de los años noventa. A pesar de la experiencia que ya tenía su fundador en el negocio de los telares, la cuota de mercado de Panter en Europa Occidental es insignificante.

**h) Poder de negociación limitado**

- (87) La cartera de clientes de Promatech y de Sulzer está muy diversificada: más de [...]%\* y [...]%\* clientes respectivamente. De los clientes de Promatech el [...]%\* compra menos de 10 telares al año y solamente el [...]%\* compra más de 50. De los clientes [...]%\* de Sulzer alrededor del [...]%\* compra menos de 10 unidades al año; un [...]%\* compra entre 10 y 50 unidades y aproximadamente el [...]%\* compra más de 50 unidades al año. La Comisión considera que los compradores no tendrían suficiente poder de negociación para contrarrestar el de la entidad fusionada.

**B) Telares de pinzas negativas**

- (88) El cuadro que sigue recoge las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores por lo que se refiere a los telares de pinzas negativas:

CUADRO 5

**Cuotas de mercado en los telares de pinzas negativas (en volumen)**

	Promatech	Sulzer	Entidad fusionada	Picanol	Van de Wiele	Panter	(en %)
2001	[50-60]*	[25-35]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	
2000	[50-60]*	[25-35]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	
1999	[50-60]*	[20-30]*	[80-90]*	[5-15]*	[0-5]*	[0-5]*	

Fuente: Información facilitada por las partes y sus competidores.

- (89) Estas cuotas de mercado constituyen un indicio claro de que la operación plantearía problemas de competencia en el mercado de telares de pinzas negativas de Europa Occidental. La cuota de mercado de Promatech [50-60 %]\* vendría a sumarse a la de Sulzer [25-35 %]\* para dar una cuota de mercado del [80-90 %]\*. Los competidores más directos de la entidad fusionada tendrían cuotas de mercado considerablemente más pequeñas: Picanol, el [5-15 %]\*; Panter, el [0-5 %]\*; Van de Wiele, el [0 %-5 %]\*. Además de esta elevada cuota de mercado, la concentración propuesta acrecentaría la diferencia existente en términos de cuota de mercado entre el principal operador, que sería la entidad fusionada, con un [80-90 %]\* y su competidor más cercano, que sería Picanol, con un [5-15 %]\*. En la situación previa a la concentración, la diferencia entre el principal operador, Promatech, y el segundo operador más importante, Sulzer, es del orden de 2 a 1, con Picanol como tercer operador, con una cuota de mercado aproximadamente seis veces inferior a la del líder del mercado, Promatech. Con la concentración la diferencia entre el primer y el segundo competidor de mayor tamaño pasaría a ser de aproximadamente diez a uno.
- (90) Además, el análisis hecho en relación con las barreras de entrada, la competencia potencial, las dificultades de cambiar de proveedor, la entrada de nuevos competidores y el poder de negociación de los compradores también es válido para un mercado de referencia integrado por los telares de pinzas negativas.

### C) **Conclusión**

- (91) A la vista de este análisis, hay que concluir que la concentración propuesta crearía o fortalecería una posición dominante en el mercado de telares de pinzas de Europa Occidental, o según el caso, en el mercado de telares de pinzas negativas de Europa Occidental, de resultas de la cual se verían obstaculizados de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común y la aplicación del Acuerdo EEE.

### 2. EFECTOS VERTICALES

- (92) El grupo Itema, que controla Promatech, está presente en los mercados de accesorios para telares, verticalmente relacionados con el mercado considerado <sup>(1)</sup>. El grupo Itema fabrica especialmente:
- i) mecanismos de formación de calada,
  - ii) paraurdidumbres,
  - iii) marcos de enganche, y
  - iv) plegadores.
- (93) La cuota de mercado del grupo Itema en los mercados de accesorios de Europa Occidental es inferior al [20-30 %]\*, salvo en los mecanismos de formación de calada. Un paraurdidumbre es un accesorio utilizado para recibir la señal de las laminillas para urdidumbre de que el extremo de la urdidumbre se ha roto y enviarla al telar para que éste se pare lo antes posible a fin de evitar defectos en la tela. Los paraurdidumbres pueden ser mecánicos o electrónicos. Casi todos los telares llevan un paraurdidumbre.
- (94) Itema tenía una cuota del mercado de venta de paraurdidumbres de Europa Occidental de aproximadamente el [30-40 %]\* en 2001 <sup>(2)</sup>. En este segmento el principal proveedor es la empresa suiza Grob, que acapara el [60-70 %]\* restante. En el resto del mundo también fabrican paraurdidumbres Toyota y Tsudakoma (Japón) y CTMTC (China). Grob no está integrada con ningún fabricante de telares de pinzas negativas.
- (95) Por consiguiente, cabe concluir que la operación propuesta no crearía una posición dominante en el mercado de los paraurdidumbres con posibles efectos de exclusión vertical por lo que se refiere a la oferta de paraurdidumbres.

## V. COMPROMISOS

### A) COMPROMISOS PROPUESTOS POR PROMATECH

- (96) Para solucionar los problemas de competencia planteados por la Comisión, Promatech ha propuesto los compromisos siguientes:
- i) ceder el negocio de telares de pinzas negativas que tiene Sulzer en Zuchwil (Suiza). Esta desinversión incluye la venta de todos los proyectos, carteras de clientes, tecnología y maquinaria relacionados con dicho negocio,
  - ii) ceder la fábrica que posee Sulzer en Schio (Italia), que produce casi exclusivamente telares de pinzas negativas, ya sea vendiendo la fábrica como negocio en activo, ya sea vendiendo la filial que es propietaria de la fábrica. Esta desinversión incluye la venta de todos los proyectos, carteras de clientes, tecnología y maquinaria relacionados con la fabricación y comercio de telares de pinzas negativas, amén de la propia fábrica. Antes de vender la fábrica, Promatech procedería a sacar todos los elementos que pudiesen servir para fabricar telares de chorro de aire o boquillas para turbinas de gas. La retirada de este material no afectaría al proceso de producción de telares de pinzas negativas.

<sup>(1)</sup> Promatech ha señalado que éstos son los principales accesorios para telares: mecanismos de formación de calada, que incluyen máquinas de ríos, mecanismos de excéntricas externos e internos y Jacquards; mallas de lizo; laminillas para urdidumbre; paraurdidumbres; marcos de enganche; mecanismos de frenado de la trama; orilladoras; Name Selvedge Jacquard; prealimentadores de trama; mecanismos para ligamentos; plegadores; boquilla y subboquilla (solamente para telares de chorro de aire); peines.

<sup>(2)</sup> El grupo Itema fabrica paraurdidumbres a través de su filial OMV.

- (97) Promatech cedería el negocio de telares de pinzas de Zuchwil y la fábrica de telares de pinzas de Schio a sendos compradores independiente que contasen con el visto bueno de la Comisión. Con todo, de conformidad con el inciso iv) del punto 39 del anexo I y el inciso iv) del punto 40 del anexo II, la Comisión podría levantar la obligación de ceder el negocio a compradores distintos si, habida cuenta de la identidad del comprador propuesto, la estructura del mercado resultante de la desinversión no plantea problemas de competencia.
- (98) Los compromisos propuestos por Promatech figuran en los anexos I y II de la presente Decisión.

#### B) EVALUACIÓN DE LOS COMPROMISOS

- (99) Con los compromisos propuestos, el solapamiento entre Promatech y Sulzer en el segmento de los telares de pinzas (y *a fortiori* en el mercado de los telares de pinzas negativas) desaparecería completamente. La concentración no daría lugar: a) a un aumento de la cuota de mercado de Promatech en el mercado de telares de pinzas (negativas) y, desde un punto de vista más general; b) a ningún solapamiento horizontal o vertical significativo en ninguno de los mercados de telares en que están presentes las partes.
- (100) Las desinversiones propuestas fortalecerían la posición de mercado de los competidores de Promatech en el mercado de telares de pinzas negativas y/o posibilitarían la entrada de hasta dos nuevos competidores en este mercado. Además, dada la actual situación de disponibilidad de capacidad de producción de recambios de los dos negocios cuya desinversión se propone y el hecho de que una parte significativa de su producción se vende fuera de Europa Occidental, los compradores tendrían suficiente capacidad disponible para competir vigorosamente en Europa Occidental, especialmente si Promatech decidiese subir los precios después de la concentración.
- (101) Como los territorios de los siete Estados miembros que han remitido el asunto objeto de la presente forman parte del mercado de referencia, una concentración que crease o fortaleciese una posición dominante en ese mercado sin duda también supondría un obstáculo significativo a la competencia en el territorio de esos países<sup>(1)</sup>. Por consiguiente, como las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas en el área en cuestión, si los compromisos propuestos solventarían los problemas de competencia planteados por la operación en el mercado de referencia, parece lógico concluir que también solucionarían los problemas de competencia planteados en los distintos territorios que la integran.
- (102) En suma, los remedios propuestos constituyen las medidas apropiadas necesarias para mantener o restablecer la competencia efectiva en el territorio de los Estados miembros en aplicación del apartado 5 del artículo 22 del Reglamento de concentraciones.
- (103) Estas consideraciones han sido confirmadas por la prueba de mercado de los remedios propuestos realizada por la Comisión.

#### VI. CONCLUSIÓN

- (104) Es de concluir, por consiguiente, que con los compromisos formulados por Promatech la concentración notificada no crearía o ni consolidaría una posición dominante en ninguno de los mercados que se han evaluado.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

Se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE la operación por la que Promatech adquiere el control exclusivo de Sulzer Textile en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4064/89, tal como ha sido modificada por los compromisos que figuran en los anexos de la presente Decisión.

<sup>(1)</sup> Véase el asunto T-102/96, Gencor/Comisión, apartado 100, Rec. 1999, p. II-753.

*Artículo 2*

El artículo 1 está condicionado al pleno cumplimiento de las condiciones estipuladas en los puntos 1, 2, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 15, 19, 20, 21 y el inciso ii) del punto 29 del anexo I y en los puntos 1, 2, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 16, 20, 21, 22 y el inciso ii) del punto 30 del anexo II.

*Artículo 3*

El artículo 1 está condicionado al pleno cumplimiento de las obligaciones establecidas en los demás puntos de los anexos I y II.

*Artículo 4*

El destinatario de la presente Decisión será:

Promatech SpA  
Via Case Sparse 4  
I-24020 Colzate (BG)

Hecho en Bruselas, el 24 de julio de 2002.

*Por la Comisión*

Mario MONTI

*Miembro de la Comisión*

---

ANEXO I

El texto íntegro original de las condiciones y obligaciones a que se refieren los artículos 1, 2 y 3 está disponible en el sitio de Internet de la Comisión:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)

---

ANEXO II

El texto íntegro original de las condiciones y obligaciones a que se refieren los artículos 1, 2 y 3 está disponible en el sitio de Internet de la Comisión:

[http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)