

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 19 luglio 2006

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e il funzionamento dell'accordo SEE

(Caso COMP/M.3796 — OMYA/J.M. HUBER PCC)

[notificata con il numero C(2006) 3163]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2007/164/CE)

Il 19 luglio 2006 la Commissione ha adottato una decisione in un caso di fusione ai sensi del regolamento (CE) n. 139/2004, del 20 gennaio 2004, relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese ⁽¹⁾, in particolare dell'articolo 8, paragrafo 2. Una versione non riservata del testo integrale della decisione nella lingua facente fede figura sul sito web della Direzione generale della Concorrenza, al seguente indirizzo: http://ec.europa.eu/comm/competiton/index_en.html

I. SINTESI

- (1) In data 4 aprile 2005 è pervenuta alla Commissione una richiesta di esame ai sensi dell'articolo 22, paragrafo 1, del regolamento (CE) n. 139/2004 («regolamento sulle concentrazioni») da parte dell'autorità finlandese garante della concorrenza, a cui hanno successivamente aderito le autorità competenti di Svezia, il 22 aprile 2005, Austria, il 26 aprile 2005, e Francia, il 28 aprile 2005.
- (2) La Commissione ha ritenuto che l'operazione proposta costituisca una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni e che la richiesta soddisfacesse i requisiti di cui all'articolo 22, paragrafo 3, dello stesso regolamento. Pertanto, la Commissione ha deciso di esaminare la concentrazione e, il 18 maggio 2005, ha adottato ai sensi dell'articolo 22, paragrafo 3, del summenzionato regolamento decisioni in tal senso indirizzate alla Finlandia, alla Svezia, all'Austria e alla Francia. Gli Stati membri richiedenti hanno trasmesso alla Commissione la documentazione di cui disponevano. Tali informazioni sono state integrate da Omya che ha presentato una notificazione in data 4 agosto 2005.
- (3) In data 23 settembre 2005 la Commissione ha avviato il procedimento. In data 2 maggio 2006 la Commissione ha trasmesso le sue obiezioni alla parte notificante. Omya ha risposto il 16 maggio 2006. Una versione non riservata delle obiezioni formulate dalla Commissione è stata messa a disposizione di due interessati — MSI e Imerys — che hanno trasmesso osservazioni scritte.
- (4) Il 18 maggio 2006 si è svolta un'audizione orale.
- (5) Per consentire ad Omya di disporre di un sufficiente lasso di tempo per studiare dei rimedi, in data 17 maggio 2006 è stata indirizzata alla parte notificante una decisione ai sensi dell'articolo 10, paragrafo 3, che prorogava di due giorni lavorativi il termine per la presentazione dei rimedi.
- (6) In esito ad un'indagine approfondita, la Commissione ha concluso che l'operazione notificata suscita dubbi per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune.
- (7) Per fugare i dubbi per quanto riguarda la concorrenza orizzontale nel mercato dei carbonati di calcio di patinatura, in data 23 maggio 2006 Omya e J.M. Huber Corporation hanno presentato alla Commissione (migliorandolo in data 3 luglio 2006) un pacchetto di impegni che sono stati ritenuti sufficienti per sciogliere le riserve dal punto di vista della concorrenza.
- (8) Pertanto, è stato proposto di autorizzare l'operazione notificata subordinandola al rispetto delle condizioni e degli obblighi di cui all'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento comunitario sulle concentrazioni.

II. LE PARTI E L'OPERAZIONE

- (9) Omya AG («Omya») è una società di proprietà di una famiglia svizzera operante nel campo della produzione e vendita di minerali industriali ⁽²⁾, tra cui i carbonati di calcio ⁽³⁾, utilizzati in vari settori, ad esempio per la produzione di carta, vernici, plastiche, acciaio, vetro e nell'agricoltura. Le vendite all'industria della carta rappresentano una quota importante delle entrate di Omya.

⁽¹⁾ GU L 24 del 29.1.2004, pag. 1.

⁽²⁾ I minerali industriali comprendono i carbonati di calcio precipitati (PCC), i carbonati di calcio macinati (GCC), caolino, talco e dolomite.

⁽³⁾ Il termine «carbonati» comprende sia i PCC che i GCC.

- (10) Nel SEE, la società statunitense J.M. Huber Corporation opera nell'ambito della fornitura di caolino, carbonati di calcio precipitati (PCC), silici e silicati precipitati (PSS). L'operazione in esame interessa la società controllata di J.M. Huber Corporation («Huber PCC») che opera a livello mondiale nel settore della produzione e della fornitura in loco di PCC di carica destinati all'industria della carta. L'impresa acquisita è costituita da dodici stabilimenti di produzione in loco di PCC sparsi in tutto il mondo, sei dei quali ubicati nello Spazio economico europeo. Gli stabilimenti PCC di Huber nello Spazio economico europeo sono ubicati in Finlandia (3 impianti) e in Svezia, Francia e Portogallo (un impianto ciascuno).

III. MERCATO RILEVANTE

A. Mercato del prodotto rilevante

- (11) L'operazione proposta incide sulla fornitura dei seguenti prodotti:
- i) GCC di carica reperiti sul mercato;
 - ii) GCC di patinatura reperiti sul mercato;
 - iii) PCC di carica reperiti sul mercato;
 - iv) PCC di carica prodotti in loco; e
 - v) PCC di patinatura reperiti sul mercato.
- (12) Ai fini della valutazione dell'operazione all'esame, la Commissione ha concluso che, nell'ambito della produzione e della fornitura di minerali industriali all'industria della carta, i carbonati di calcio per operazioni di carica (PCC, GCC e miscele GCC/PCC) e i carbonati di calcio per operazioni di patinatura (PCC, GCC e miscele GCC/PCC) costituiscono due distinti mercati del prodotto rilevanti.

B. Mercati geografici rilevanti

- (13) La Commissione ha concluso che ai fini della valutazione dell'operazione in esame, i mercati geografici rilevanti sono definiti dall'individuazione di cartiere che dispongono di analoghe gamme alternative realistiche per l'approvvigionamento. Gli stabilimenti di produzione sono considerati alternative realistiche di approvvigionamento per una cartiera in funzione della logistica e della loro distanza dalla cartiera in questione. La distanza oltre la quale un determinato stabilimento di produzione di minerali non può essere considerato un'alternativa realistica per l'approvvigionamento dipende dalla storia delle forniture precedenti di ciascun stabilimento, dalle modalità di trasporto a disposizione (strada, ferrovia, nave o loro combinazione) e dal tipo di carbonato di calcio prodotto (PCC, GCC).

- (14) I mercati geografici rilevanti sono i seguenti:

- a) per i carbonati di calcio di carica reperiti sul mercato, il mercato geografico rilevante è determinato dalla distanza tra lo stabilimento di produzione del minerale e l'ubicazione del cliente, che può variare tra 400 km e un massimo di 2 000 km in funzione dello stabilimento, del prodotto, della modalità di trasporto;
- b) per i carbonati di calcio di patinatura reperiti sul mercato, il mercato geografico rilevante è determinato con lo stesso metodo, considerando distanze variabili tra 400 km e 3 000 km;
- c) per i clienti che dispongono di soluzioni in loco per l'approvvigionamento di carbonati di calcio, l'ambito geografico corrisponde almeno al territorio dello Spazio economico europeo.

IV. VALUTAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

1. Carbonati di calcio per operazioni di carica

- (15) La Commissione ritiene che la concorrenza sui prezzi dei carbonati per operazioni di carica nell'industria della carta si imperni su sull'ubicazione dell'alternativa migliore.
- (16) Quando le parti nella concentrazione possiedono stabilimenti concorrenti con bacini di vendita che si sovrappongono, la concentrazione può causare l'aumento dei prezzi. Nei casi in cui l'alternativa migliore per i clienti delle parti nella concentrazione è rappresentata da uno stabilimento di produzione di minerali dell'altra parte nella concentrazione, dette parti hanno la possibilità di alzare i prezzi e sono incentivate a farlo. Tuttavia, allorché un impianto concorrente delle parti nella concentrazione è ubicato sufficientemente vicino al cliente, è probabile che la presenza di tale alternativa rappresenti un vincolo concorrenziale sufficiente a non far concretizzare tale effetto sui prezzi. Per alcune cartiere, l'analisi sotto il profilo della concorrenza è influenzata dalla possibilità di ospitare uno stabilimento di produzione in loco di PCC di carica. Tuttavia, nel caso in esame l'incidenza dal punto di vista della concorrenza non è materialmente influenzata dal fatto che la Commissione consideri o no i PCC di carica prodotti in loco un'altra alternativa realistica che esercita un vincolo sulle forniture di PCC o GCC di carica tramite il mercato libero.
- (17) La Commissione ha individuato grossomodo due categorie di clienti: una costituita dalle cartiere attualmente rifornite da uno stabilimento di produzione in loco di PCC di carica, la seconda dalle cartiere rifornite tramite il mercato libero. Per la valutazione sotto il profilo della concorrenza la Commissione si è concentrata sui clienti effettivi delle parti nella concentrazione.

- (18) La Commissione ha individuato per ciascun cliente una serie di stabilimenti di produzione di minerali che costituiscono un'alternativa realistica in base alle distanze massime alle quali ciascun impianto può spedire il prodotto. Tali distanze sono state desunte dall'ampia banca dati costituita dalla Commissione. Utilizzando i dati relativi alle spedizioni di PCC e GCC nel 2004 ⁽¹⁾, la Commissione ha inoltre svolto un'analisi econometrica (discrete choice model) per determinare la probabilità che un cliente scelga un altro stabilimento di produzione di minerali qualora il suo fornitore attuale aumenti i prezzi. I risultati hanno consentito alla Commissione di determinare i modelli di sostituzione tra i vari produttori di carbonato di calcio destinato all'industria della carta.

Clienti in loco

- (19) Per quanto riguarda l'attuale approvvigionamento in loco di PCC di carica, indipendentemente dal fatto che il fornitore sia Huber o Omya, è risultato che l'operazione non avrà effetti immediati. I fornitori di PCC di carica in loco hanno concluso contratti a lungo termine esclusivi con le cartiere che li ospitano (in generale per 7-10 anni), che garantiscono un volume minimo allo stabilimento PCC. Una formula che prevede un prezzo base negoziato all'inizio di ogni contratto determina la variazione annuale di prezzo per tutta la durata del contratto. La formula tiene normalmente conto di fattori di costo quali i costi del calcare, dell'elettricità, i costi salariali e l'inflazione, sui quali l'operazione non incide. Si trattava di stabilire se l'operazione avrebbe avuto ripercussioni su tali clienti alla scadenza del contratto a lungo termine. Secondo le risultanze dell'indagine è molto improbabile che l'operazione abbia un'incidenza significativa sul rinnovo degli attuali contratti concernenti i PCC di carica prodotti in loco.

- (20) Per quanto riguarda i futuri clienti in loco, l'operazione elimina un fornitore con capacità comprovata di gestire e realizzare progetti di fornitura in loco di PCC di carica nello Spazio economico europeo. Ciò nonostante, dall'indagine è risultato che l'operazione non determinerebbe variazioni significative dei prezzi per tali clienti, poiché rimarrebbe un numero di fornitori credibili di soluzioni per il PCC di carica prodotto in loco sufficiente per esercitare una pressione concorrenziale. Ciò vale anche per le soluzioni in loco per la patinatura.

⁽¹⁾ La Commissione ha costituito un'ampia banca dati sulle spedizioni di minerali in cui sono inserite, per i principali concorrenti, tutte le forniture annuali di PCC e GCC di carica e di copertura nello Spazio economico europeo negli anni 2002, 2003 e 2004 (dati suddivisi per tipo di minerale, stabilimento di origine, cartiera di destinazione, tipo di carta, distanza di spedizione, volume delle spedizioni, prezzo per tonnellata metrica a secco, tipo e costo di trasporto).

Attuali clienti del mercato libero

- (21) Per i clienti che si approvvigionano dal mercato libero, anche qualora abbiano l'opzione di orientarsi verso PCC di carica prodotti in loco, la Commissione ha ritenuto che uno stabilimento ubicato entro una certa distanza da una cartiera rappresenta un'opzione realistica tanto per i PCC di carica quanto per i GCC di carica. Dopo aver esaminato le opzioni a disposizione degli attuali clienti di Omya per i PCC di carica del mercato libero, la Commissione è giunta alla conclusione che è improbabile che l'operazione abbia ripercussioni su di essi perché tutti questi clienti dispongono di alternative realistiche per quanto riguarda i PCC. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Huber ostacoli in modo significativo la concorrenza per quanto riguarda i clienti di Omya per i PCC di carica.
- (22) Inoltre, per i clienti di Omya per i GCC di carica, è improbabile che Huber rappresenti l'alternativa migliore. Tali clienti dispongono di un'alternativa per i GCC di carica e/o di alternative per i PCC di carica che non risultano presentare svantaggi concorrenziali rispetto agli stabilimenti Huber di produzione di PCC di carica. Peraltro, i risultati dell'analisi econometrica indicano che, mediamente, Huber non rappresenta l'alternativa migliore. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Huber ostacoli in modo significativo la concorrenza per i clienti Omya per quanto riguarda i clienti di Omya per i GCC di carica.
- (23) Per quanto riguarda i clienti di Huber per i PCC del mercato libero, diversi stabilimenti Omya di produzione di GCC di carica rappresentano alternative realistiche. Tuttavia, Imerys è presente in Svezia, tanto nella produzione di PCC di carica — a Husum — quanto di GCC di carica — a Tunadal. Inoltre, SMI ha stabilimenti di produzione di PCC di carica in Finlandia, a Lappeenranta, Myllykoski e Äänekoski. Tutte queste soluzioni alternative non risultano presentare svantaggi concorrenziali rispetto agli stabilimenti Huber di produzione in loco di PCC di carica in Svezia e Finlandia. Inoltre, l'analisi econometrica indica che il vincolo concorrenziale esercitato dai fornitori di GCC di carica del mercato libero è probabilmente inferiore a quello esercitato dai fornitori di PCC di carica del mercato libero su altri fornitori del prodotto di carica tramite il mercato libero. Pertanto, è improbabile che l'eliminazione del concorrente Omya ostacoli in modo significativo la concorrenza per quanto riguarda i clienti di Huber per i PCC di carica.

2. Carbonati di calcio per operazioni di patinatura

- (24) Nella notificazione dell'operazione proposta Omya ha sostenuto che l'operazione non inciderà sul mercato dei prodotti per la patinatura della carta in quanto Huber attualmente non opera in tale mercato. Tuttavia, dall'indagine di mercato svolta dalla Commissione è emerso che Huber si è occupato dello sviluppo di un PCC idoneo all'impiego in miscele GCC/PCC di patinatura e aveva fatto offerte per la fornitura di prodotti PCC per la patinatura.
- (25) Di conseguenza, la Commissione considera Huber un potenziale concorrente sul mercato dei carbonati di calcio per operazioni di patinatura della carta che, se non si effettuasse l'operazione, diventerebbe molto probabilmente una forza concorrenziale effettiva sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura.
- (26) Pertanto, la Commissione ha concluso che l'operazione proposta ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza, in particolare tramite il rafforzamento della posizione dominante di Omya sui mercati dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale.
- (27) La conclusione della Commissione si fonda sulle seguenti considerazioni.
- (28) Innanzitutto, Omya è già il fornitore dominante di carbonati di calcio di patinatura per la maggioranza dei clienti in Europa e in Finlandia. Nel 2004 Omya ha fornito un'ingente quota del totale dei carbonati di calcio di patinatura destinati all'industria della carta nello Spazio economico europeo; possiede o controlla l'accesso ad una quota ingente delle riserve SEE delle materie prime necessarie per la produzione di GCC di patinatura e può rifornire cartiere in tutto lo Spazio economico europeo. In considerazione della sua posizione dominante e del controllo esercitato sulle forniture di materie prime, Omya è un partner commerciale inevitabile per le cartiere che hanno necessità di acquistare carbonati di calcio di patinatura in Europa, in particolare in Finlandia.
- (29) In secondo luogo, Huber ha la capacità di penetrare il mercato dei prodotti per la patinatura della carta con la sua tecnologia degli additivi per PCC di patinatura. La Commissione ha valutato in particolare in quale misura 1) la tecnologia di Huber per gli additivi PCC era pronta per la commercializzazione, 2) Huber credeva nella redditività commerciale della sua proposta su più ampia scala, e 3) Huber poteva rendere disponibile nello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski

una capacità di produzione sufficiente per penetrare il mercato. L'analisi della Commissione ha inoltre preso in considerazione 4) i costi non recuperabili sostenuti da Huber per penetrare il mercato dei carbonati di calcio di patinatura. La Commissione ha ritenuto che prima di avviare negoziati con Omya, Huber stava programmando la penetrazione del mercato dei prodotti per la patinatura della carta in misura significativa e l'avrebbe fatto al momento opportuno con la sua tecnologia degli additivi per PCC di patinatura.

- (30) L'ubicazione dello stabilimento di Kuusankoski consentirebbe inoltre a Huber di rifornire una serie di altri clienti Omya che si trovano nella Finlandia meridionale. Questi clienti, che attualmente si approvvigionano di carbonati di calcio di patinatura da Omya, possono prendere in considerazione la possibilità di approvvigionarsi almeno in parte dallo stabilimento Huber di Kuusankoski. La Commissione ha individuato una serie di clienti per i quali lo stabilimento Huber di Kuusankoski sarebbe molto più vicino rispetto al più prossimo impianto SMI o Imerys («clienti interessati»).
- (31) In terzo luogo, Huber rappresenterebbe una forza concorrenziale effettiva che molto probabilmente vincolerebbe in modo considerevole il comportamento di Omya sul mercato dei carbonati di calcio per la patinatura della carta. In considerazione della struttura del mercato finlandese e del fatto che l'unico altro concorrente — SMI — rimane di piccole dimensioni in termini di quote di mercato e presenta svantaggi dal punto di vista dell'ubicazione, la Commissione ritiene molto probabile che la capacità di Huber a Kuusankoski vincolerebbe in modo considerevole l'offerta Omya di carbonati di calcio di patinatura ai clienti finlandesi individuati. La Commissione ritiene inoltre che non ci siano altri concorrenti potenziali che potrebbero esercitare una pressione concorrenziale sufficiente nella Finlandia meridionale.
- (32) Per i motivi suesposti, la Commissione trae la conclusione che l'operazione proposta ostacolerebbe in modo significativo la concorrenza, in particolare mediante il rafforzamento della posizione dominante di Omya sui mercati dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale.

3. Assenza di effetti coordinati o di conglomerato

- (33) Infine, la Commissione conclude che è improbabile che l'operazione in esame possa far sorgere problemi di conglomerate o aumenti la probabilità di coordinamento tra le aziende con conseguente innalzamento dei prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali.

V. IMPEGNI

- (34) Per fugare i dubbi in merito ai summenzionati problemi di concorrenza orizzontale sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura, il 23 maggio 2006 Omya e J.M. Huber Corporation hanno presentato alla Commissione un pacchetto di impegni, sotto forma di due proposte alternative di impegni, il primo dei quali prevedeva la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia per additivi e patinatura, il secondo soltanto la cessione della tecnologia.
- (35) La Commissione ha deciso di effettuare un test di mercato riguardo alla prima proposta di impegno alternativo (cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski, in Finlandia, e della tecnologia per additivi e patinatura di Huber). Il test di mercato è stato inviato ad un totale di 11 clienti e 4 concorrenti che avevano partecipato all'indagine relativa all'operazione in causa, i quali hanno tutti risposto ⁽¹⁾. Il test di mercato ha suscitato reazioni diverse. Mentre i clienti hanno in larga parte ritenuto che l'impegno sia atto a fugare i dubbi in merito ai problemi di concorrenza individuati dalla Commissione, i concorrenti hanno espresso riserve per quanto riguarda l'ambito del rimedio proposto e suggerito miglioramenti affinché l'impegno possa fugare in misura sufficiente le preoccupazioni relative alla concorrenza espresse dalla Commissione ⁽²⁾.
- (36) Riguardo al primo impegno alternativo, la Commissione ha valutato se la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di carica di Kuusankoski insieme alla tecnologia offerta consentirebbe ad un idoneo acquirente di acquisire un potenziale di forza concorrenziale sul mercato dei PCC di patinatura paragonabile a quella che avrebbe presentato Huber se non si effettuasse l'operazione in causa.
- (37) La Commissione ha concluso che il primo impegno alternativo (cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia) nell'ambito del quale l'idoneo acquirente accede alla capacità produttiva inutilizzata, alla necessaria tecnologia e alla collaborazione con la cartiera ospitante, colloca tale acquirente in una posizione analoga a quella attualmente

occupata da Huber, compreso il vantaggio del fornitore storico che non avrà bisogno di costruire un nuovo impianto qualora si aggiudichi il rinnovo del contratto. Pertanto, questa alternativa è atta a garantire la redditività della cessione e il lancio di un prodotto concorrenziale credibile sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura.

- (38) La Commissione ha ritenuto inoltre che la capacità e l'incentivo dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia ceduta di continuare a rappresentare una forza concorrenziale e di ripristinare la concorrenza rispetto ad Omya ed altri soggetti dipende in ampia misura dall'identità dell'acquirente. Pertanto, nel caso in esame l'acquirente idoneo sarebbe rappresentato da un industriale già dotato di risorse finanziarie e di comprovata esperienza.
- (39) Di conseguenza, la Commissione conclude che il primo impegno alternativo proposto, ossia la cessione dello stabilimento di produzione in loco di PCC di Kuusankoski e della tecnologia di Huber per la patinatura, dati i miglioramenti proposti dalle parti il 3 luglio 2006, ripristina una effettiva concorrenza sul mercato dei carbonati di calcio di patinatura per i clienti interessati della Finlandia meridionale tramite il ristabilimento del vincolo competitivo nei confronti dei carbonati di calcio di patinatura di Omya esercitato dalla tecnologia per additivi PCC di Huber, che altrimenti scomparirebbe a causa della concentrazione di cui alla notificazione iniziale.

VI. CONCLUSIONE

- (40) Per i motivi suesposti, considerati singolarmente o nell'insieme, la Commissione è giunta alla conclusione che gli impegni presentati da Omya e J.M. Huber sono sufficienti a risolvere i problemi di concorrenza sollevati dalla presente concentrazione.
- (41) La decisione della Commissione dichiara pertanto l'operazione notificata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE a norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento comunitario sulle concentrazioni.

⁽¹⁾ Inoltre è pervenuta anche una risposta dell'autorità finlandese garante della concorrenza.

⁽²⁾ Per quanto riguarda il secondo impegno alternativo che prevedeva soltanto la cessione della tecnologia, la Commissione ha valutato il rimedio proposto e ha ritenuto che non risponde alle preoccupazioni relative alla concorrenza espresse dalla Commissione; non è stato quindi sottoposto ad un test di mercato.