*Provvedimento n. 4862* **( C2626B ) SOLVAY/SODI**

*L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO*

NELLA SUA ADUNANZA del 10 aprile 1997;

SENTITO il Relatore Professor Luciano Cafagna;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'atto pervenuto, in data 6 febbraio 1997, da parte della società SOLVAY Sa, integrato in data 18, 20, 25, 27 febbraio, 4 e 5 marzo e 7, 8 e 10 aprile 1997;

VISTO la propria delibera del 6 marzo 1997, con la quale è stata avviata un'istruttoria ai sensi dell'articolo 16 della legge n. 287/90 nei confronti delle società SOLVAY Sa e SODI p.l.c. DEVNJA,

RITENUTA la propria competenza;

CONSIDERATO quanto segue:

**I. Le parti**

**1.** SOLVAY SA (qui di seguito SOLVAY) è una società di nazionalità belga, attiva, direttamente e tramite le proprie controllate, nei settori della produzione, trasformazione e commercializzazione di alcali e perossidati (tra cui il carbonato di sodio), materie plastiche, prodotti per la salute umana e animale.

Le attività produttive relative al carbonato di sodio, il prodotto principale interessato dall'operazione di concentrazione in esame, sono esercitate, nel gruppo SOLVAY, dagli stabilimenti di: Ebensee (Austria), Donbasle (Francia), Bern Burg e Rheinberg (Germania), Rosignano (Italia), Povoa (Portogallo) e Torre La Vega (Spagna). Per la commercializzazione del carbonato di sodio in Europa, SOLVAY ha costituito una Direzione Nazionale in ciascuno dei paesi in cui è presente. Tali Direzioni sono responsabili delle attività commerciali, mentre l'amministrazione centrale, ubicata a Bruxelles, esercita un ruolo di sorveglianza e di coordinamento.

Nel 1995, il gruppo SOLVAY ha realizzato, in Italia, un fatturato di poco superiore ai 1.450 miliardi di lire, mentre il volume di affare realizzato in Italia da SOLVAY nel mercato del carbonato di sodio è stato nello stesso anno pari a circa 213 miliardi di lire.

**2.** SODI p.l.c. DEVNJA (qui di seguito SODI) è una società di nazionalità bulgara attiva nel settore della produzione e commercializzazione del carbonato di sodio, dei sali minerali e di altri prodotti chimici. SODI è, inoltre, attiva nei settori dei materiali da costruzione, dei prodotti alimentari, della produzione di energia, dei servizi di ingegneria, del commercio all'ingrosso e al dettaglio di componenti e apparecchiature per l'industria chimica.

La totalità del capitale sociale di SODI è detenuto dal Governo Bulgaro.

Nel 1995, SODI ha realizzato un fatturato complessivo a livello mondiale pari a circa 141 miliardi di lire. Per quanto riguarda la presenza in Italia e in Europa di SODI, si rileva che la stessa società svolge in tali aree geografiche soltanto attività di esportazione di carbonato di sodio, effettuata sia direttamente che per il tramite di

società specializzate in import/export di prodotti chimici. Secondo stime fornite da SOLVAY, nel 1996, SODI avrebbe esportato in Europa 250 k/tonn. di carbonato di sodio, di cui 70 k/tonn. in Italia.

## II. Descrizione dell'operazione

**3.** L'operazione di concentrazione notificata riguarda la privatizzazione di SODI - decisa dal Governo Bulgaro *(Decisions n° 330/23.07.96)* - che si realizzerà attraverso la cessione al pubblico del 60% del suo capitale sociale. La restante parte del capitale sociale sarà invece detenuta da un fondo di investimento bulgaro (fondo popolare per la privatizzazione). La procedura scelta dall'Agenzia Bulgara per le Privatizzazioni (qui di seguito l'Agenzia) prevedeva che le imprese interessate all'acquisto del 60% del capitale sociale di SODI, dovessero rimettere un'offerta completa al più tardi entro il 10 ottobre 1996. La notifica ha ad oggetto l'offerta che SOLVAY ha sottoposto all'Agenzia il 10 ottobre 1996.

La data prevista per l'acquisto, da parte di SOLVAY, del pacchetto azionario di maggioranza di SODI, inizialmente fissata per il 28 febbraio 1997, è stata rinviata al 15 aprile.

Allo stato attuale degli accordi, il 60% delle azioni di SODI verrà conferito in una società holding di diritto austriaco, appositamente creata, di cui SOLVAY acquisirà il controllo.

## III. Qualificazione dell'operazione

**4.** L'operazione in esame, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, in quanto non ricorrono le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CEE n. 4064/89, ed è sottoposta all'obbligo di comunicazione preventiva di cui all'articolo 16, comma 1, della legge n. 287/90, in quanto il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 636 miliardi di lire.

## IV. Risultanze istruttorie

**5.** Nel corso della fase pre-istruttoria e nel corso dell'istruttoria, avviata in data 6 marzo 1997, sono state inviate alcune lettere di richiesta di informazioni agli operatori del settore e, in particolare:

- ai principali utilizzatori di carbonato di sodio (in seguito anche soda), in data 13 marzo;
- ai principali importatori, in data 14 e 27 marzo e 1 aprile;
- alla stessa SOLVAY, in data 18 marzo;
- ad alcuni produttori di soda, in data 12 e 18 febbraio e 18 marzo;
- ai principali trasportatori via terra operanti in Italia, in data 19 e 24 marzo;
- ad alcuni distributori italiani, fra il 12 e il 19 marzo.

**6.** Le risultanze tengono conto anche dei rilevi al provvedimento di avvio di istruttoria, giunti da SOLVAY in data 24 marzo, e dei documenti pervenuti dalla stessa società durante l'istruttoria e precedentemente al suo avvio.

Inoltre, si prendono in considerazione i documenti inviati dalla società turca Türkiye □i□e Ve Cam Fabrikalari AS (di seguito □i□ecam) in data 25 febbraio, 17, 20 e 26 marzo, 8 e 9 aprile, nonché le informazioni inviate dai produttori europei e statunitensi, dagli utilizzatori e dagli importatori precedentemente alla notifica dello scorso 6 febbraio[1], le informazioni pervenute dalla Guardia di Finanza in merito ai quantitativi importati e ai relativi costi dei noli marittimi.

[1] Infatti, in data 28 novembre 1996, SOLVAY aveva presentato una comunicazione molto simile a quella attualmente oggetto di istruttoria. Nel corso del mese successivo a tale notifica, l'Autorità aveva inviato una serie di lettere di richiesta di informazioni e aveva acquisito le relative risposte.
Successivamente, in data 20 dicembre 1996, SOLVAY aveva deciso di ritirare "la comunicazione dell'acquisizione, anche al fine di meglio approfondire taluni suoi aspetti".

**a) i rilievi di SOLVAY al provvedimento di avvio di istruttoria**

**7.** Le osservazioni di SOLVAY hanno riguardato la finalità strategica dell'acquisizione, la definizione dei mercati dal punto di vista merceologico e geografico, gli effetti dell'acquisizione sul mercato italiano.

Sotto il profilo della strategia aziendale, SOLVAY ha teso, in primo luogo, a sottolineare che il fine dell'acquisizione oggetto di istruttoria non è tanto il conseguimento di una posizione di maggior forza in Italia e in Europa Occidentale, quanto la predisposizione di una base produttiva e commerciale per espandere la propria attività verso l'Europa Orientale e l'Asia.

**8.** Nel merito della definizione del mercato, nelle memorie del 24 marzo e dell'8 aprile (in seguito denominate anche collettivamente "memorie"), SOLVAY ha esposto alcuni rilievi riguardo alla definizione del mercato del prodotto, identificato nel provvedimento di avvio di istruttoria, nel carbonato di sodio, in linea con quanto affermato dalla stessa SOLVAY nella notifica del 6 febbraio 1997 e dalla Commissione UE nelle decisioni del 1990 relative a questo settore[2]. Modificando la propria posizione, SOLVAY ha rilevato che l'Autorità ha omesso di considerare che il carbonato di sodio trova sostituti sempre più rilevanti nel vetro riciclato, nelle mescole a base di silicati di sodio o di carburo di calcio e nella soda caustica.

**9.** Con riguardo al profilo geografico, SOLVAY ha ribadito la posizione espressa nella comunicazione dell'operazione in esame, in ordine alla dimensione europea del mercato, anche considerato che a partire dal 1991 SOLVAY ha iniziato una nuova politica di prezzi omogenea per tutta l'Europa, per venire incontro alle esigenze dei grandi clienti, i quali, nella maggior parte dei casi, operano a livello internazionale.

Si ricorda, inoltre, che negli ultimi 20 anni i prezzi del prodotto sono diminuiti del 50%, al netto dell'inflazione.

Infine, viene ricordato come la stessa Commissione, nella sua decisione relativa al caso IV/33.133-C, al paragrafo 43, affermi che il "mercato sotto il profilo del prodotto e geografico nel quale va valutato il potere economico di Solvay è quindi il mercato del carbonato di sodio nella Comunità (ad eccezione del Regno Unito e dell'Irlanda)".

**10.** Per quanto attiene agli effetti derivanti dalla concentrazione, SOLVAY, in più occasioni, ha espresso la convinzione che la quota di mercato italiano di SODI non si trasferirà a SOLVAY. I clienti troveranno altre fonti così come hanno fatto quando i produttori statunitensi si sono ritirati.

La disponibilità nei paesi dell'Europa Orientale - oltre che in Turchia e negli USA - di soda ritenuta di buona qualità e di una rilevante capacità produttiva renderebbe la quota conseguita nel passato recente da SODI in Italia altamente contendibile.

I costi di trasporto non rappresenterebbero una barriera insuperabile e la presenza di un ampio numero di importatori e distributori costituirebbe un canale commerciale congruo per il reperimento della soda necessaria da parte delle imprese utilizzatrici.

In particolare, i costi di trasporto via terra in Italia inciderebbero, mediamente, solo per l'11% (30 lire/kg) del prezzo finale di acquisto degli utilizzatori e non sarebbero da considerarsi, quindi, di rilevante entità.

Le infrastrutture portuali sarebbero adeguate a ricevere soda dall'estero e vi sarebbe un ampio insieme di operatori nazionali in grado di acquistare soda all'estero e di rivenderla agli utilizzatori italiani. Vi sarebbero, in particolare, fra i circa 400 distributori del settore chimico associati alla AssICC, un numero consistente di imprese che, a parere di SOLVAY, sarebbero operanti nel mercato della soda. I distributori disporrebbero di strutture flessibili e di capacità di stoccaggio tali da poter soddisfare le esigenze delle importazioni di carbonato di sodio.

A questo titolo, SOLVAY indica, quali esempi di società particolarmente attive nell'import, GIULINI, PISA CHIMICA SERVIZI e CHIMITEX. Le ultime due avrebbero concluso contratti per l'importazione, nel corso del 1997, dalla Romania di alcune migliaia di tonnellate di soda (rispettivamente 15.000 e 7.000 tonnellate). Si segnala, inoltre, che dai dati di mercato giunti all'attenzione di Solvay risultano conclusi per gli anni 1997 e 1998 contratti di fornitura in importazione dalla Romania, in particolare da parte di Radarchim e Recchia, per complessive 90.000 tonnellate di soda.

La soda proveniente dalla Polonia e dalla Romania giungerebbe in Italia via mare, similmente a quanto avviene per il prodotto di SODI.

---

[2] Decisioni del 19 dicembre 1990, relative ai casi IV/33.133-A, B, C e D, pubblicate in GUCE L 152 del 15 giugno 1991.

A conferma della contendibilità della quota di SODI, SOLVAY specifica che i produttori statunitensi, nel corso del 1997, hanno esportato soda verso l'Europa Occidentale e, in particolare verso Belgio, Francia e Spagna. FMC avrebbe venduto un rilevante quantitativo di soda in Francia.

**11.** Un ulteriore rilievo è esposto riguardo alla posizione di SOLVAY nel mercato della soda in relazione all'esistenza di acquirenti dotati di forte potere contrattuale e bene informati, che costituiscono un contrappeso alla concentrazione dell'offerta.

In particolare, nel mercato italiano, nel 1995, il 60% del carbonato di sodio prodotto da SOLVAY è stato venduto a quattro clienti, mentre nella UE i primi quattro clienti della stessa SOLVAY rappresentavano circa il 48% della domanda di carbonato di sodio.

**12.** Infine, SOLVAY, in data 25 marzo, ha inviato un parere relativo all'applicazione del principio di proporzionalità alla concentrazione in oggetto.

Il parere ricorda la possibilità, da parte dell'Autorità, di adottare misure intermedie rispetto all'alternativa fra il vietare o il non vietare le operazioni di concentrazione, possibilità che deriverebbe dal fatto che la concentrazione non è vietata in quanto tale, ma solo se e in quanto sia tale da costituire o rafforzare una posizione dominante che elimini o riduca in modo sostanziale e durevole la concorrenza nel/i mercato/i interessato/i.

L'Autorità avrebbe il dovere di decidere misure intermedie, tra il divieto e il non divieto, che, in relazione alle concrete fattispecie, assicurino il mantenimento della concorrenza nei mercati interessati dalle operazioni di concentrazione.

Tale dovere sarebbe imposto dal rispetto del principio di proporzionalità, che impone, da una parte, l'obbligo di esame delle alternative praticabili e, dall'altra, la scelta, tra le alternative possibili, del mezzo che imponga meno sacrifici.

Ne discende, quindi, che l'Autorità, è obbligata a rispettare il principio di proporzionalità ogniqualvolta disponga di alternative e a disporre per la scelta dell'alternativa più favorevole, tanto più che è lo stesso ordinamento a prevedere soluzioni intermedie (cfr. articolo 6.2).

Nel caso di specie, SOLVAY ha proposto una serie di modifiche all'originario progetto di concentrazione, misure che, nell'ambito del parere, si ritengono tali da "sterilizzare" i possibili effetti negativi della concentrazione.

**b) l'opinione dei principali utilizzatori di soda**

**13.** Nel dicembre 1996, a seguito dell'invio di lettere di richiesta di informazioni da parte dell'Autorità, erano giunte alcune osservazioni riguardo alla prima notifica dell'operazione in esame da parte delle maggiori vetrerie operanti in Italia.

Al fine di meglio chiarire alcuni aspetti emersi nel corso dell'analisi svolta nel frattempo, lo scorso 13 marzo sono state chieste ulteriori informazioni ai produttori di vetro, riguardanti soprattutto l'entità dei costi di trasporto sul prezzo di acquisto della soda, la sostituibilità di questo prodotto con altri e la qualità della stessa soda, prodotta in Europa e negli USA.

**14.** Dalle risposte è emerso che quattro fra le cinque maggiori vetrerie hanno avuto, nel 1996, come unico fornitore SOLVAY, nonostante venga da tutti giudicato opportuno avere due fornitori, al fine di spuntare prezzi più vantaggiosi e garantirsi con sicurezza gli approvvigionamenti di soda.

La vetreria che non si è approvvigionata esclusivamente presso SOLVAY ha avuto come secondo fornitore SODI.

Nel 1995, tre vetrerie hanno avuto come unico fornitore SOLVAY, affiancato in un caso ancora da SODI e in un altro, per il primo semestre, dalla statunitense FMC.

**15.** Gli approvvigionamenti, basati su contratti di fornitura annuali, avvengono con elevata frequenza, di norma giornaliera, e sono di notevole entità unitaria, al fine di alimentare con continuità la produzione di vetro.

Presso gli utilizzatori sono predisposti depositi per lo stoccaggio della soda: tali depositi, tuttavia, garantiscono solo una breve autonomia agli utilizzatori, pari a qualche giorno di lavoro.

**16.** Riguardo alle dimensioni geografiche del mercato della soda, un produttore di vetro afferma che "non sono noti dettagliatamente i prezzi negli altri paesi europei. Francia, Austria e Svizzera, che sono confinanti con l'Italia, non costituiscono paesi dai quali potersi approvvigionare in quanto sono forniti dalla sola Solvay".

Altri produttori sottolineano la difficoltà a reperire soda proveniente da fonti alternative a quella di Rosignano, anche nel caso di aumenti di prezzo del 5-10% da parte di Solvay.

**17.** L'entità dei costi di trasporto sul prezzo finale pagato dai produttori di vetro, mediamente sul territorio italiano, è pari a circa il 10%.

Tuttavia, l'incidenza di tali costi appare sensibilmente maggiore per le importazioni della soda dall'estero.

Secondo la stima fornita da un produttore di vetro, nel caso della soda statunitense, la percentuale dei costi di trasporto sul prezzo finale è pari al 33%, mentre nel caso delle importazioni dalla Bulgaria tale percentuale è pari al 20%.

**18.** Essenziale, in ogni caso, è disporre di soda di elevata e omogenea qualità.

A tal proposito, i produttori di vetro ritengono la soda statunitense di ottima qualità e sostanzialmente fungibili la soda SOLVAY e quella prodotta da SODI.

Nel complesso, prevale un giudizio sostanzialmente negativo per la qualità della soda rumena, un giudizio parzialmente negativo per quella polacca - soprattutto in considerazione del fatto che una quota consistente della soda di tale provenienza è del tipo leggero - mentre la soda turca è generalmente considerata fungibile a quella bulgara (solo uno fra i produttori di vetro interpellati ha avanzato rilievi di qualità).

**19.** I produttori di vetro non individuano nella soda caustica un prodotto sostitutivo del carbonato di sodio.

Un operatore ha evidenziato che la sostituzione tra carbonato di sodio e soda caustica, ma anche tra carbonato e altri prodotti, è da ritenersi difficilissima, in ragione di molteplici motivi, quali i problemi legati al trasporto e alla movimentazione della soda caustica e le differenze tra i prezzi.

Altri operatori hanno identificato seri ostacoli alla sostituibilità nella configurazione dei processi produttivi e negli enormi rischi per gli addetti agli impianti legati alla tossicità della soda caustica.

Solo uno fra gli operatori interpellati dichiara, non riferendosi, tuttavia, ai propri acquisti, che i due prodotti possono essere considerati reciprocamente sostituibili.

**20.** Infine, i produttori di vetro hanno espresso serie preoccupazioni sugli effetti derivanti dal perfezionamento dell'operazione in esame.

Un produttore di vetro ha osservato che tale operazione rappresenta "la scomparsa del concorrente più importante di Solvay".

Un altro ha rilevato che "sembra inevitabile che tale acquisizione comporti dal punto di vista dei prezzi un effetto negativo".

Un'ulteriore osservazione concerne l'impoverimento del "mercato di un fornitore alternativo che potrebbe essere interessante nel medio termine".

"L'acquisizione di Sodi da parte di Solvay verrebbe di fatto ad eliminare ogni possibilità di reperire un fornitore di soda alternativo a quest'ultimo, creando una vera e propria situazione di monopolio.

Secondo un altro produttore di vetro "esiterebbero ancora dei fornitori alternativi, ma senza grandi possibilità di influenzare il mercato, atteso che il produttore statunitense, che è quello astrattamente più importante, è stato di fatto escluso dall'introduzione dei dazi anti-dumping".

**c) l'opinione di alcuni produttori di soda**

**21.** Fra lo scorso mese di dicembre e la metà del mese di marzo, sono state inviate alcune lettere di richiesta di informazioni a produttori europei e statunitensi di soda.

Le domande hanno riguardato, soprattutto, i motivi che inducono tali imprese a mantenere marginale la loro presenza in Italia e un'opinione sugli effetti derivanti dall'operazione in esame. Alle imprese statunitensi è stato chiesto di fornire dati sulla attuale consistenza delle loro esportazioni verso l'Europa.

**22.** Fra i produttori europei, un'impresa ha dichiarato che la soda rappresenta solo un coprodotto nell'ambito di un più ampio processo di produzione. Alla luce di tutto ciò, l'impegno di tale società è e resterà limitato e la distribuzione di questo prodotto continuerà ad avvenire solo nelle zone limitrofe agli impianti di produzione.

Un'altra impresa, pur essendo recentemente uscita dal settore, ha osservato che "l'acquisizione della società bulgara Sodi da parte di Solvay non può che rendere più difficoltose le operazioni di acquisto del carbonato di sodio".

Una terza impresa ha dichiarato che la logistica riveste in questo mercato un ruolo assai rilevante. Per questo motivo, non disponendo di un impianto in Italia, non ritiene conveniente commercializzare questo prodotto in tale paese. Infatti, il costo per il trasporto dalla Francia e dalla Germania all'Italia inciderebbe per il 40% del prezzo di vendita della soda.

Sempre per questo operatore, sarebbe irrealistico investire al fine di costruire un nuovo impianto per la produzione di soda in Europa.

**23.** I produttori statunitensi hanno sottolineato, in primo luogo, l'incidenza dei dazi anti-dumping sulla loro capacità e convenienza a esportare verso l'UE e l'Italia.

FMC, in particolare, in più occasioni, ha affermato che proprio a causa dell'imposizione di tali dazi non è più stata in grado di competere sul mercato italiano. Questa impresa, considerando il mercato italiano quello più appetibile fra quelli della UE, all'inizio degli anni '90 predispose un deposito a Ravenna, incaricò la società C.E. GIULINI & C. Srl (GIULINI) di trattare con i clienti per conto della stessa FMC e decise di fissare i prezzi direttamente in lire italiane, accollandosi i rischi legati all'andamento dei cambi con il dollaro.

Le sue esportazioni verso l'Italia, in tal modo, superarono nel 1994 le 40 ktons. Nel 1995, a seguito dell'imposizione dei dazi, si è registrata una brusca riduzione della attività commerciale di FMC verso l'Europa. Tale attività è cessata nel 1996, fatta eccezione per i quantitativi indirizzati verso l'affiliata FMC Foret, attiva in Spagna, nei cui confronti non si applicano i dazi anti-dumping. Per il 1997, FMC ha affermato di aver preso accordi con il maggior produttore di vetro europeo per la vendita di soda fino a 50 ktons. Tali importazioni, stando ai rilievi di FMC, non transiteranno da alcun porto italiano.

General Chemical e TG Soda Ash hanno sottolineato che la scarsa convenienza a esportare verso l'Europa Occidentale è dovuta anche all'andamento dei tassi di cambio delle valute europee verso il dollaro.

Inoltre, TG Soda Ash ritiene che anche i dazi sulle importazioni - che non gravano sulla soda proveniente dall'Europa Orientale e che, invece, sono pari al 6,4% del prezzo CIF per la soda statunitense - costituiscono un importante ostacolo alla politica commerciale dei produttori USA.

**24.** Riguardo agli effetti dell'operazione in esame, FMC ritiene che tale acquisizione comporterà significativi modifiche sulla struttura del settore in Europa, in quanto - tenendo conto dei dazi anti-dumping - l'unica fonte di soda alternativa a quella statunitense è rappresentata dai produttori dell'Europa Orientale. In tale ambito, SODI è, di gran lunga, il maggiore e il migliore produttore. La sua acquisizione comporterebbe un ulteriore rafforzamento di SOLVAY.

E' improbabile, invece, che una maggiore competizione giunga dalla Turchia, in considerazione del fatto che la domanda interna per soda è in sensibile aumento e che tale paese è, attualmente, importatore netto.

**d) l'opinione dei distributori, degli importatori e dei trasportatori**

**25.** Al fine di verificare quanto affermato da SOLVAY riguardo all'attività dei distributori associati alla AssICC e alla possibilità che tali operatori costituiscano un adeguato canale verso cui indirizzare le importazioni, sono state richieste informazioni a un sotto-insieme significativo di tali società, rispetto a quello indicato da SOLVAY (26 società su 82).

Stando alle risposte pervenute, questi operatori sarebbero, nella gran parte dei casi, società di piccole dimensioni, attive nella distribuzione di un ampio insieme di prodotti chimici.

La soda, spesso, non è tra i prodotti distribuiti e commercializzati da queste società, anche in ragione della sua scarsa remunerativitá nell'ambito del portafoglio prodotti trattato da ciascuna di esse.

Le società presenti in questo mercato distribuiscono soda esclusivamente all'interno del territorio nazionale, prelevandolo nella quasi totalità dei casi dallo stabilimento SOLVAY di Rosignano; tra l'altro, si tratterebbe, per la

gran parte, di prodotto confezionato in sacchi. Dalle risposte pervenute emerge, altresì, che l'attività di distribuzione è rivolta essenzialmente a produttori delle industrie chimica, farmaceutica e tessile.

La loro attività, dunque, non costituirebbe una valida alternativa per il principale settore di utilizzo che è quello della produzione del vetro.

Stando alle stesse risposte, emerge, inoltre, la scarsa propensione dei distributori a individuare nelle importazioni un reale fattore per lo sviluppo delle loro imprese.

Tale attitudine deriverebbe in parte da motivi di tipo strutturale, quindi dalla mancanza di infrastrutture di proprietà, adeguate a gestire direttamente flussi consistenti di importazioni, e in parte da scelte di tipo strategico delle stesse società.

**26.** Gli importatori sono stati interpellati anche riguardo alla qualità della soda disponibile sui mercati internazionali.

Le risposte pervenute confermano le opinioni dei produttori di vetro, riportate in precedenza, riguardo all'ottimo giudizio sulla qualità della soda importata dagli Stati Uniti e alla sostanziale fungibilità fra soda SOLVAY e quella di SODI. Più incerto, ma sempre in linea con quanto espresso dagli utilizzatori, è il giudizio sulla qualità della soda rumena e polacca.

**27.** In ordine ai costi di trasporto, sono stati chiesti dati sia agli importatori che alle due maggiori società attive in Italia nel trasporto via terra.

I trasportatori hanno affermato che il costo medio di trasporto via terra con autosilos all'interno del territorio italiano con partenza dallo stabilimento di Rosignano varia da un minimo di 28 lire al kg. per destinazione Emilia Romagna e Toscana ad un massimo di 79 lire al kg. per Basilicata, Calabria e Puglia.

Gli importatori hanno, sostanzialmente, confermato i dati forniti dai trasportatori.

**28.** Riguardo al costo del trasporto dagli stabilimenti esteri all'Italia, dalle risposte degli importatori e dei pochi distributori che effettuano anche importazioni emerge la maggiore convenienza del trasporto via nave rispetto a quello via terra.

Il costo dei noli marittimi dalla Bulgaria, secondo quanto affermato da un importatore, ammonta a circa 22$ /tonn, pari a poco più di 35 lire al kg, a cui vanno aggiunti i costi sostenuti per il trasporto via terra, in Italia.

Il costo dei noli, per altri due importatori, ammonterebbe, invece, a circa 28$/tonn con riferimento alle importazioni provenienti sia dalla Bulgaria che dalla Romania.

Tenendo conto dei costi di trasporto via terra che si devono aggiungere a quelli appena specificati, è stimabile che l'incidenza sul prezzo finale possa essere pari a circa il 20-25%.

**29.** Il costo dei noli marittimi dagli Stati Uniti, in particolare da Portland, che è la struttura portuale più vicina alle miniere di trona, a Ravenna/Marghera, invece è di 28-30$/tonn.

A tale costo va aggiunto, oltre a quello relativo al trasporto all'interno dell'Italia, quello del trasporto via terra dalle miniere a Portland, pari a circa 25-27$/tonn. Complessivamente, dunque, i costi per movimentare la soda di origine naturale dai luoghi di estrazione ai porti europei sarebbero pari a 90-95 lire/kg.

**30.** In considerazione dei minori costi del trasporto marittimo rispetto a quelli necessari per movimentare la soda via terra, una parte consistente delle importazioni verso l'Europa Occidentale e l'Italia, in particolare, provengono da paesi esterni alla UE con impianti localizzati in prossimità di porti marittimi.

Gli impianti localizzati in Bulgaria e Turchia, da questo punto di vista, godrebbero di un vantaggio concorrenziale rispetto a quelli localizzati altrove.

Infatti, stando a quanto affermato dagli importatori, gli impianti rumeni e polacchi non sono localizzati in prossimità di porti e, per tale motivo, devono sostenere un sovra-costo rappresentato dal trasporto via terra, relativamente più costoso[3].

[3] Tali costi sono di difficile quantificazione, in quanto - stando alle informazioni pervenute dagli importatori - sia i Polacchi che i Rumeni propongono prezzi franco partenza dai rispettivi porti di d'imbarco della soda.

**31.** Nell'ambito delle importazioni da paesi esterni alla UE, quelle provenienti dagli USA sarebbero rese possibili, nonostante i rilevanti costi di trasporto, dai minori costi di produzione della soda naturale rispetto a quella di origine sintetica, il processo diffuso in Europa.

Un importatore, a riguardo, ha sostenuto che il prodotto statunitense, nonostante i maggiori costi di trasporto, è in grado comunque di essere presente sul mercato europeo ad un prezzo concorrenziale.

**32.** Un altro importatore ha evidenziato che esistono notevoli differenze, in termini di efficienza, tra i diversi porti di imbarco. Portland, ad esempio, è un importante e moderna struttura portuale; lo stesso dicasi per il porto bulgaro di Varna, dove Sodi ha a disposizione una banchina attrezzata, che consente di caricare navi di rinfuse, direttamente tramite nastro trasportatore, per un totale di 2/3 ktons al giorno, lavorando 24 ore su 24, sabato incluso. Sodi sarebbe, altresì, avvantaggiata dall'accesso, nel Mar Nero, "ad un ampia disponibilità di navi russe con noli particolarmente convenienti".

A giudizio dello stesso importatore i produttori rumeni e polacchi non disporrebbero, invece, di strutture portuali ugualmente efficienti.

**33.** Riguardo ai quantitativi movimentati verso l'Europa Occidentale dalla Romania, sono stati interpellati alcuni operatori del settore.

Due distributori italiani hanno confermato di aver importato soda dalla Romania (il primo operatore ha specificato che queste importazioni hanno avuto luogo nel 1996, mentre il secondo ha fornito solo un dato aggregato per lo scorso quadriennio).

I quantitativi acquistati sono, in ogni caso, assai limitati, pari a qualche migliaia di tonnellate.

**34.** Un importatore ha fornito i quantitativi di importazioni con riferimento agli anni 1997 e 1998 per paese di provenienza. Con la Bulgaria dichiara di avere in corso un contratto di fornitura per 38.000 tons ca. di prodotto denso e per 10.000 di prodotto leggero. Afferma, inoltre, che Sodi è assai flessibile e in grado di consegnare quantitativi superiori a quelli contrattualmente previsti. Aggiunge, però, "non siamo sicuri che tale disponibilità permanga dopo l'eventuale acquisizione da parte della Solvay, anche se ci è stato verbalmente assicurato che i contratti in essere per il 1997 verranno onorati".

Relativamente alle importazioni dalla Romania dichiara che, al momento, è in essere un contratto di fornitura annuale per 18.000 tonn. di prodotto denso, che prevede di rinnovare per il 1998, "indicativamente per le stesse quantità".

**35.** In merito alle conseguenze prevedibili sul mercato a seguito dell'acquisizione di SOLVAY, le preoccupazioni dei distributori sono simili a quelle manifestate dagli utilizzatori e dai produttori per il rafforzamento della posizione dominante di Solvay.

L'opinione degli importatori non è molto difforme laddove, uno di essi, afferma che l'acquisto di Sodi da parte Solvay è da ritenere "come un classico caso di acquisto di un piccolo concorrente da parte del monopolista all'unico scopo di sopprimere la concorrenza."

Un altro importatore riferisce come, a suo avviso, "l'operazione possa portare ad un incremento dei prezzi in quanto gli importatori nazionali del prodotto bulgaro, vedendosi privati della propria fonte di approvvigionamento si attiveranno per trovare altre produzioni con conseguente aumento della domanda."

Di avviso diverso sono altri due importatori. Il primo sostiene che l'acquisto di Sodi da parte di Solvay comporta solo la sostituzione di un fornitore con un altro (intendendo per altro fornitore la Romania), aggiungendo però che "se il gruppo Solvay acquistasse anche le fabbriche rumene, allora non potremmo più importare carbonato di sodio in Italia."

Il secondo importatore afferma che a suo "avviso l'eventuale acquisizione in oggetto non modificherà di molto l'attuale assetto visto comunque la possibilità di approvvigionarsi presso altri produttori e, che pur essendo uno dei maggiori operatori del settore, non ci risultano in passato comportamenti dominanti e/o non concorrenziali del gruppo Solvay".

**e) l'opinione di □i□ecam**

**36.** In più occasioni, l'impresa turca □i□ecam ha confermato l'interesse a rilevare parte del capitale sociale di SODI, indipendentemente dall'impresa che ne avesse acquisito il controllo.

La possibilità di disporre di una parte della produzione di Sodi, infatti, sarebbe in linea con la strategia della stessa □i□ecam, volta al consolidamento della sua posizione in Turchia e a un riavvio delle sua attività di esportazione verso i paesi dell'Europa Occidentale.

Infatti, □i□ecam - importante operatore chimico, attivo nella produzione di soda e integrato a valle nella produzione di vetro piano - fino a qualche anno or sono ha indirizzato verso l'Europa Occidentale importanti quantitativi di soda.

□i□ecam ha sottolineato il fatto che la soda turca è nota e ritenuta di qualità soddisfacente da molti utilizzatori italiani e che, proprio per questo motivo, le sue esportazioni hanno raggiunto le 38 ktons negli anni 1993-94 (circa il 4% dei consumi italiani).

**37.** Nel corso degli ultimi anni, tuttavia, il forte incremento della domanda interna turca ha reso il paese un importatore netto di soda.

Proprio per soddisfare tali incrementi della domanda interna, □i□ecam è intenzionata a espandere la propria capacità produttiva per soda in Turchia, localizzata nel polo di Mersin, passando dalle attuali 550 ktons annue di capacità alle 800 ktons entro il 2000.

Questo aumento di capacità renderebbe possibile, stando alle stime fornite dalla stessa impresa turca, soddisfare integralmente la domanda interna e diventare esportatore netto per qualche decina di migliaia di tonnellate annue. In particolare, nel 1998, la capacità produttiva di Mersin dovrebbe superare di 130ktons la vendite di □i□ecam in Turchia. Tale differenziale dovrebbe gradualmente ridursi, passando dalle 110ktons nel 2002 alle 25ktons nel 2004.

**38.** Al fine di riprendere l'attività commerciale verso l'Europa Occidentale, interrotta proprio a causa dell'incremento della domanda interna per soda, □i□ecam, inoltre, troverebbe assai conveniente - in linea con quanto verrà esposto in seguito riguardo alle modifiche dell'operazione in esame - entrare in *partnership* con SOLVAY nella SODI.

Seguendo le stime proposte dalla stessa società, proprio le quantità rese disponibili presso SODI consentirebbero alla società turca di essere presente commercialmente in Italia e in Europa Occidentale.

**f) analisi dei dati sulle importazioni**

**39.** Le tariffe doganali e i dazi sulle importazioni verso l'Italia sono differenti a seconda del paese di provenienza delle merci.

In relazione alla soda, la tariffa doganale è, attualmente, pari al 7,3% e grava su tutte le importazioni, fatta eccezione per quelle provenienti da alcune nazioni tra le quali Romania, Bulgaria e Polonia, che, sulla base di accordi bilaterali, beneficiano dell'esenzione totale dalla tariffa. La Turchia beneficia dello stesso trattamento a seguito della Decisione del Consiglio n. 1 del 22 dicembre 1995, che ha dato attuazione alla fase finale dell'Unione Doganale.

Oltre alla suddetta tariffa doganale, sulle importazioni provenienti dagli Stati Uniti grava, ai sensi dal Regolamento CE n° 2381/95 della Commissione, un dazio anti-dumping, che varia da un minimo del 2,5% ad un massimo dell'8,9% in funzione del soggetto produttore esportatore. Fa eccezione TG Soda Ash, verso cui non sono applicati dazi.

**40.** Per quanto riguarda i costi di trasporto via mare delle importazioni provenienti da Bulgaria, Romania, Polonia e Turchia, la Guardia di Finanza - Centro Tutela Concorrenza e Mercato - ha condotto un indagine presso il CED del Compartimento Doganale di Venezia e la Dogana Centrale di Ravenna al fine di rinvenire, dai dati alle importazioni rilevabili dalle bollette doganali, la parte fatturata inerente al solo costo di trasporto.

L'indagine ha evidenziato che, per gli anni 1995-1996, non è sbarcato nessun carico di carbonato di sodio proveniente dalla Polonia. Per gli stessi anni invece sono state registrate importazioni da Turchia, Romania e Bulgaria.

L'indagine è pervenuta a una stima del costo dei noli dai suddetti paesi pari a circa 28$ per tonn.

**41.** Durante l'istruttoria, sono stati esaminati i dati riguardanti l'interscambio commerciale di soda da e verso l'Italia.

Le esportazioni sono poco rilevanti - in percentuale sulla produzione italiana di soda e in termini assoluti - e in gran parte costituite da vendite alla Grecia.

Nel 1995, ad esempio, sono state esportate poco più di 30 ktons di soda dall'Italia, pari a meno del 5% della produzione nazionale, di cui circa due terzi verso la Grecia.

**42.** Le importazioni, attualmente, soddisfano poco più del 10% dei consumi nazionali di soda e sono ammontate, nel 1995, a poco più di 130 ktons (circa 115 ktons nei primi nove mesi del 1996).

Dall'analisi dei dati ISTAT, in quantità e in valore, relativi alle importazioni verso l'Italia dal 1980 ad oggi emerge una diminuzione della quota di provenienza europea.

All'inizio di questo periodo, infatti, circa il 60% della quantità di soda importata in Italia proveniva dai paesi europei occidentali; tale quota è scesa a meno del 50% (dati 1988), per poi risalire nel 1989 al 65% e ridiscendere fino al 18% del 1995 (ultimo anno di cui si dispongono di dati completi).

Specularmente, la quota complessiva degli USA, dei paesi dell'Europa Orientale e della Turchia ha mostrato un forte incremento ed è risultata pari a circa l'80% nel 1995.

Fra i paesi dell'Europa Orientale, la quota bulgara è in forte crescita e, nell'ultimo biennio, ha raggiunto circa il 50% delle importazioni totali dall'estero. Invece, dal 1993 non si sono più registrate importazioni dalla Polonia, mentre quelle dalla Romania sono stabilmente inferiori alle 10 ktons annue (meno del 10% delle importazioni complessive.

Dunque, sembra esserci una maggiore convenienza, da parte degli utilizzatori nazionali a rifornirsi da paesi esterni all'Europa Occidentale per la parte dei consumi non soddisfatta dalla produzione nazionale.

**43.** Il confronto fra i dati sulle importazioni e i prezzi delle vendite di SOLVAY conferma la relativa convenienza a rifornirsi presso i produttori esterni alla UE.

Infatti, nel caso della soda proveniente dall'Europa Occidentale, i prezzi alle importazioni risultano sensibilmente superiori a quelli praticati da SOLVAY in Italia mentre, al contrario, i prezzi delle importazioni provenienti dagli USA, dalla Turchia e dalla ex-area Comecon sono inferiori a quelli medi dell'import e a quelli fissati da SOLVAY in Italia.

## V. Valutazioni

### a) definizione del mercato rilevante

*Il mercato del prodotto*

**44.** Il prodotto interessato dalla concentrazione in esame è il carbonato di sodio (denominato, come detto, anche soda).

La soda è un prodotto chimico alcalino, utilizzato principalmente come materia prima nella produzione del vetro.

Nel settore del vetro, la soda rappresenta la principale voce dei costi per l'acquisto di materie prime, con una quota compresa fra il 40% e il 50%.

La restante parte dei consumi di carbonato di sodio è dovuta agli utilizzi di un insieme molto disaggregato di industrie, fra cui quella della detergenza, la farmaceutica e la metallurgia.

**45.** La soda può essere ottenuta attraverso un processo chimico (per via sintetica), oppure sfruttando miniere naturali.

In Europa, la produzione di soda è esclusivamente basata sui processi di sintesi, che utilizzano come materia prima il sale e il calcare, successivamente trattati con ammoniaca.

Tali processi consentono di ottenere, innanzitutto, la cosiddetta "soda leggera", che viene successivamente lavorata per la produzione della "soda densa", il tipo di prodotto utilizzato dalle vetrerie.

I processi disponibili sono caratterizzati dalla presenza di sensibili economie di scala - dovute anche, ma non esclusivamente, alla rilevante incidenza dei costi fissi sui costi totali di produzione.

Le dimensioni minime ottimali di un impianto per la produzione di soda sintetica possono essere stimate attorno alle 800 ktons annue di capacità, anche se alcuni operatori sono attivi - almeno su scala europea - con impianti di dimensioni sensibilmente inferiori a questi livelli.

Un fattore critico che discrimina qualitativamente la soda di origine sintetica è la presenza di impurità (cloro, in primo luogo). Tale presenza - oltre certi limiti - rende inutilizzabile la soda da parte di alcune importanti classi di clienti, quali le vetrerie.

Il carbonato di sodio di origine naturale è prodotto mediante la raffinazione del minerale di trona, un miscuglio di carbonato di sodio e bicarbonato di sodio.

I giacimenti di questo minerale sono localizzati principalmente negli USA e, proprio per tale motivo, la soda statunitense è, quasi esclusivamente, di origine naturale.

La soda di origine naturale si differenzia da quella ottenuta per via sintetica - tipicamente, europea - per un minore contenuto di cloruri, che rende il prodotto qualitativamente superiore, e per i costi di produzione, segnatamente inferiori. Tali differenze dei costi di produzione si riflettono in analoghe differenze nei prezzi di mercato, che sono inferiori nel caso del carbonato di sodio di origine naturale.

**46.** Sul lato della domanda, almeno in riferimento all'area europea, il carbonato di sodio può essere considerato un prodotto nella sua fase di maturità del ciclo di vita.

Gli utilizzatori appartenenti al settore del vetro acquistano soda in forma sfusa, a basso contenuto di impurità, e necessitano di approvvigionamenti di entità unitaria elevata e continui (tenendo conto del fatto che i cicli di produzione per il vetro sono, a loro volta, continui).

A tal fine, devono essere predisposte, tipicamente presso gli stessi utilizzatori, strutture logistiche adeguate (autosilos).

Tali strutture garantiscono un'autonomia di consumi assai limitata agli stessi utilizzatori (per qualche giorno di produzione), in quanto alcune caratteristiche chimico-fisiche della soda (igroscopicità, agglomerazione) inducono a mantenere elevata la rotazione dei depositi, localizzati presso gli utilizzatori.

Gli utilizzatori appartenenti agli altri settori, invece, acquistato soda, molto spesso "leggera", confezionata in sacchi, e non necessitano di approvvigionamenti continui e di elevata entità unitaria.

**47.** Il fatto che le vetrerie utilizzino quasi esclusivamente soda "densa", in forma sfusa, e che, invece, gli altri settori utilizzino prevalentemente soda "leggera", confezionata in sacchi, non sembra essere una differenziazione tale da configurare due distinti mercati del prodotto. Questa tesi è in linea con quanto espresso dalle parti e dalla Commissione UE riguardo alla stessa definizione del mercato del prodotto.

I processi produttivi utilizzati per l'ottenimento di tali tipi di soda sono, infatti, strettamente connessi: è necessario produrre inizialmente soda leggera e passare, successivamente e nel caso lo si ritenga necessario per servire adeguatamente i settori di utilizzo, alla fase di densificazione.

I costi operativi legati a tale secondo processo produttivo sono contenuti: stando a quanto affermato dalla stessa SOLVAY, tali costi sarebbero di 10 lire/kg (in percentuale sul prezzo finale ai produttori di vetro, pari a circa il 3%).

In generale, tenuto conto del fatto che gran parte degli impianti attivi, almeno in Europa Occidentale, sono in grado di produrre indifferentemente i due tipi di prodotto, nonostante alcuni importanti settori di utilizzo richiedano solo un tipo specifico di soda, sembra lecito ritenere che ci sia una sensibile sostituibilità sul lato dell'offerta.

Inoltre, tenendo conto che la soda di origine sintetica è perfettamente sostituibile a quella di origine naturale, l'insieme costituito dai due tipi di soda sembrano appartenere a un unico mercato del prodotto.

**48.** Le risposte inviate da alcuni utilizzatori e le informazioni ottenute presso operatori del settore non consentono di considerare appartenente al mercato rilevante la soda caustica, come ha sostenuto SOLVAY successivamente alla comunicazione dell'operazione in esame.

Infatti, in primo luogo, la sostituibilità con la soda caustica è solo teorica e raramente praticata dagli utilizzatori, a causa di problemi sia di disponibilità di tale prodotto sul mercato che di tipo tecnico (connessi ai diversi modi stoccaggio e di utilizzo della soda caustica e del carbonato di sodio).

Quanto alla disponibilità di soda caustica, deve osservarsi che questa dipende strettamente dall'andamento della domanda di PVC (una delle plastiche maggiormente diffuse) ed è fortemente influenzata dai consumi provenienti dal settore di utilizzo della carta e cellulosa.

Infatti, la soda caustica è un coprodotto nel cosiddetto ciclo del cloro-soda, che consente di ottenere il cloro che, a sua volta, è la materia prima fondamentale per la produzione del PVC.

Essendo impossibile immagazzinare cloro per lunghi periodi, tipicamente, la domanda per questa materia prima dipende strettamente dalla domanda di PVC e, in conseguenza di ciò, anche la disponibilità di soda caustica sul mercato è legata alla domanda di cloro per lo stesso PVC.

Oltre a ciò, bisogna tener conto del fatto che il principale utilizzo della soda caustica è nella produzione di carta e cellulosa e che, per tali usi, il carbonato di sodio è quasi mai utilizzato. In tal modo, la domanda proveniente dal settore della carta influenza sensibilmente la disponibilità di soda caustica e rende, per molti aspetti, residuale la parte disponibile per gli usi in cui c'è potenziale sostituibilità con il carbonato di sodio.

**49.** Al di là di quanto appena osservato, anche nei settori in cui c'è tale potenziale sostituibilità fra soda caustica e carbonato di sodio, solo raramente esiste una reale concorrenza fra i due tipi di prodotto.

Infatti, alla sostituibilità teorica si contrappongono molti inconvenienti tecnici, legati all'uso della soda caustica, tali da limitare fortemente l'utilizzo di questo prodotto.

La soda caustica, contrariamente al carbonato di calcio, è un prodotto liquido, e richiede particolari sistemi di stoccaggio, differenti da quelli utilizzabili per il carbonato di sodio e per altri liquidi con minori poteri corrosivi e minore tossicità. Infatti, proprio in ragione dell'alto potere corrosivo della soda caustica, le strutture di immagazzinamento e vettoriamento alla produzione devono essere costruite in materiale speciale; per lo stesso motivo, la sua manipolazione è altamente pericolosa e richiede particolari accorgimenti.

Inoltre, il passaggio dall'uso di carbonato di sodio a quello di soda caustica richiede spesso significativi mutamenti della configurazione dei processi di produzione.

Infine, anche le opinioni espresse dai principali utilizzatori di soda, sopra riportate, inducono a ritenere pressoché inesistente la sostituibilità fra carbonato di sodio e soda caustica.

**50.** SOLVAY ha affermato che anche i silicati di sodio apparterrebbero alla classe di prodotti sostituibili alla soda. Tale affermazione appare infondata.

Infatti, i silicati di sodio sono prodotti ottenuti da un processo di fusione di sabbie silicee. Il loro impiego principale è nel settore dei detergenti, dove vengono utilizzati come *builders* nelle formulazioni dei saponi o come materie prime per la produzione di zeoliti, che rappresentano, a loro volta, *builders* più avanzati e alternativi a quelli tradizionali.

Anche il carbonato di sodio è utilizzato come *builder* nel settore della detergenza.

Tuttavia, le due sostanze sono da considerarsi non alternative - bensì in larga misura complementari - nella produzione dei detergenti, in quanto presentano caratteristiche simili, ma non identiche, dal punto di vista chimico. Tali caratteristiche, tipicamente, rendono molto conveniente un loro utilizzo congiunto.

Inoltre, il prezzo dei silicati di sodio è maggiore rispetto a quello della soda e, per questo motivo, anche nei casi in cui ci potrebbe essere una piena sostituibilità dal punto di vista strettamente chimico non risulta conveniente rinunciare all'utilizzo di carbonato di sodio.

Infine, essendo ciascun detergente caratterizzato da una precisa formulazione ed essendo il suo processo produttivo modulato su tale formulazione, la modifica delle percentuali di utilizzo dei due citati prodotti è costosa, in quanto potrebbe richiedere una riformulazione completa del detergente.

**51.** Riguardo al vetro riciclato, un altro fra i prodotti che SOLVAY considera, nei rilievi presentati solo lo scorso 24 marzo, sostituibili alla soda, va osservato che soda e rottami di vetro sono da considerarsi, al più, parziali sostituti.

Infatti, l'utilizzo dei rottami di vetro non è sempre possibile, in considerazione della tipologia di prodotto finito che si deve ottenere. Nel caso, ad esempio, si voglia ottenere vetro bianco, l'uso dei rottami è impossibile, in quanto tale materia prima ha, con tutta probabilità, diverse colorazioni.

Inoltre, non esiste una perfetta sostituibilità tra soda e rottami di vetro, in considerazione dei problemi tecnici legati al rilascio di impurità di tipo metallico nel processo di fusione di questi ultimi.

Tale inconveniente impedisce una totale sostituzione della soda con i rottami di vetro e favorisce, al contrario, una produzione con utilizzo congiunto, in proporzioni tecniche ottimali, delle due materie prime.

**52.** Riguardo al carburo di calcio, le indagini svolte inducono a ritenere tale prodotto del tutto insostituibile al carbonato di sodio. Infatti, il carburo di calcio viene utilizzato, principalmente, nella produzione di acetilene e, in

minor misura, come additivo in fonderia. Il carbonato di sodio, invece, stando alle informazioni acquisite nel corso dell'istruttoria non è utilizzabile in questi processi produttivi.

**53.** In conclusione il mercato del prodotto rilevante per la valutazione degli effetti della presente operazione di concentrazione è quello della soda.

## *La struttura dell'offerta*

**54.** Nel 1996, in Europa Occidentale, i consumi di carbonato di sodio sono ammontati a poco più di 6.100 ktons, di cui circa 700 mila (circa il 12%) dovuti a importazioni, principalmente dall'Europa Orientale e, in misura minore, dagli USA e dalla Turchia. Nello stesso periodo, in Italia, sono state consumate circa 930 mila tonnellate di soda, con un incidenza delle importazioni pari a poco più del 10% degli stessi consumi.

Il settore della soda è caratterizzato, non solo su scala europea, dalla presenza di pochi grandi produttori che dispongono in un numero assai limitato di impianti (spesso uno solo) e che concentrano nelle rispettive aree geografiche una parte molto consistente della loro attività commerciale.

Ad esempio - stando ai dati forniti dalla stessa SOLVAY - circa il 90% delle vendite complessive di Brunner Mond, produttore inglese, è concentrato in Gran Bretagna, così come circa l'80% delle vendite di Stassfurt e di Matthes und Weber (recentemente rilevata da Harris Soda Products), che dispongono ciascuno di un impianto in Germania, è localizzato in questo paese.

Allo stesso modo, SOLVAY, pur detenendo una quota di mercato estremamente significativa anche su scala continentale, detiene quote ancora più elevate nei paesi ove è presente con impianti produttivi.[4]

Sempre riguardo alla struttura dell'offerta, le variazioni della capacità e della produzione appaiono del tutto contenute, nel corso degli ultimi anni, e guidate dall'andamento della domanda.

Come affermato da un produttore europeo, è del tutto irrealistico pensare a investimenti volti all'aumento della capacità produttiva per soda, almeno su scala europea.

**55.** In Europa Occidentale, come si desume dalla tavola 1, SOLVAY è di gran lunga il principale produttore di carbonato di sodio, con una quota di circa il 50%.

Il secondo operatore, Brunner Mond (ex-Ici), che detiene una quota di circa quattro volte inferiore a quella della stessa SOLVAY, concentra quasi esclusivamente le proprie vendite in Gran Bretagna e in Irlanda, mentre negli altri paesi, quando è presente, ha una quota del tutto marginale.

Harris Soda Products è il terzo operatore, entrato recentemente in Europa a seguito della acquisizione delle attività nel settore di Rhône Poulenc e Matthes und Weber. La sua quota si aggira attorno al 13% su scala europea, con una marcata concentrazione in Francia, Germania e nel Benelux.

Seguono le altre imprese che hanno un raggio di azione sostanzialmente nazionale.

**Tavola 1 - quote di mercato in Europa Occidentale (k/tonn)**

| Società | 1995 | 1996 |
|---|---|---|
| *SOLVAY* | *50,6%* | *50,0%* |
| BRUNNER MOND | 12,8% | 14,3% |
| HARRIS SODA PR. (Rhône P. + Matthes & W.) | 13,3% | 13,7% |
| AKZO | 5,0% | 4,8% |
| STASSFURT | 4,0% | 4,2% |
| *SODI* | *3,9%* | *4,1%* |
| BASF | 0,8% | 0,7% |
| USA | 2,8% | 2,3% |
| ALTRI EUR. EST | 5,9% | 5,3% |

[4] Si vedano, a riguardo, i dati riportati nella tavola 3, tenendo conto che, come specificato nel testo, SOLVAY è presente con impianti in sei paesi della UE: Italia, Francia, Spagna, Germania, Portogallo e Austria.

| | | |
|---|---|---|
| TURCHIA | 0,8% | 0,4% |

Fonte: nostre elaborazioni su dati SOLVAY

**56.** In Italia, SOLVAY detiene, con circa il [*..omissis..*]*% del mercato, una posizione di quasi monopolio. In questo caso, come è riscontrabile dalla tavola 2, il secondo operatore è rappresentato dalla società SODI, oggetto di acquisizione, che detiene una quota pari al [*..omissis..*] % circa dei consumi, mentre il terzo operatore supera di poco [*..omissis..*] % e gli altri operatori detengono quote pressoché irrilevanti.

**Tavola 2 - quote di mercato in Italia (k/tonn)****

| Società | 1995 | 1996 |
|---|---|---|
| *SOLVAY* | *>85%* | *>85%* |
| *SODI* | *<10%* | *<10%* |
| ALTRI (totale) | <10% | <10% |

*Fonte: nostre elaborazioni su dati SOLVAY*

**57.** Fino al 1994, il mercato italiano del carbonato di sodio, similmente a quanto avvenuto su scala europea, è stato caratterizzato dalla presenza di un significativo flusso di importazioni dagli USA di soda di origine naturale.

Nel caso italiano, il più importante esportatore è stato la società FMC, che ha svolto la propria attività di commercializzazione tramite la società GIULINI.

FMC, nel 1994, è giunta a detenere una quota dei consumi italiani pari a circa il 5%.

In seguito, stando a quanto affermato da questa stessa società, l'imposizione dei dazi anti-dumping ha impedito a FMC di proseguire la sua attività di esportazioni verso l'Italia.

La quota detenuta fino al 1994 dalla soda di provenienza statunitense è stata rilevata pressoché integralmente dalla SODI, come visto in precedenza.

I produttori rumeni e turchi, invece, detengono, attualmente, quote quasi del tutto irrilevanti, mentre non risultano esserci importazioni dalla Polonia.

**58.** Il mercato del carbonato di sodio appare caratterizzato, almeno su scala nazionale, dalla presenza di un duplice canale distributivo.

Il primo concerne i grandi utilizzatori, i produttori di vetro, che, tipicamente, si approvvigionano di soda densa allo stato sfuso direttamente presso i produttori, sulla base di contratti di fornitura di durata annuale. Dati gli ingenti quantitativi consumati e la necessità di avere approvvigionamenti continui (spesso, giornalieri) e di qualità sicura, i grandi utilizzatori hanno, usualmente, un fornitore di riferimento.

Stando a quanto affermato, a riguardo, dagli operatori nazionali operanti nel settore del vetro, risulta di grande importanza per il settore l'esistenza della possibilità di affiancare al fornitore di riferimento almeno un altro fornitore, al fine di tentare di disporre di una leva nel controllo dei prezzi di acquisto e di assicurarsi una maggiore sicurezza riguardo alla continuità degli approvvigionamenti.

Il contatto fra il secondo fornitore e l'utilizzatore è, talvolta, garantito dagli importatori. Tali operatori, di numero assai limitato, come visto, avrebbero una marcata specializzazione nel commercio su scala internazionale di prodotti chimici e disporrebbero di rapporti privilegiati, talvolta di esclusiva, con almeno un produttore estero (ad esempio, RADARCHIM con □i□ecam, oppure GIULINI con FMC).

Il secondo canale distributivo riguarda, invece, l'approvvigionamento degli altri settori di utilizzo. In questo caso, la fornitura è garantita molto spesso da società intermediarie - raramente appartenenti allo stesso ristretto gruppo degli importatori, appena citato - e avviene anche su base occasionale o, in ogni caso, senza necessariamente stipulare contratti di fornitura.

Stando alle risultanze istruttorie, i fornitori di questi settori sarebbero, nella gran parte dei casi, società di piccole dimensioni, specializzate nella distribuzione di un ampio insieme di prodotti chimici. La loro attività sarebbe di carattere locale e avverrebbe tramite l'acquisto di soda presso SOLVAY (raramente presso gli altri produttori esteri) e la vendita dello stesso prodotto non allo stato sfuso, ma confezionato in sacchi.

* Alcune parti saranno d'ora in avanti omesse, conformemente alle disposizioni dell'art. 8, comma 1, del D.P.R. 10 settembre 1991 n. 461.

** Dati rielaborati al fine di garantire la riservatezza richiesta da SOLVAY.

Le risposte disponibili, fornite da un ampio numero di tali operatori, inducono a ritenere la soda un'attività relativamente marginale e poco remunerativa nell'ambito del portafoglio prodotti di ciascuna società.

Inoltre, tali operatori non avrebbero sufficienti motivazioni economiche e strategiche per intraprendere la distribuzione su più larga scala di soda (sfusa verso i grandi utilizzatori).

*Il mercato geografico rilevante*

**59.** SOLVAY, come mostra la tavola 3, detiene una posizione di monopolio in Portogallo e assai significativa in Italia e Spagna, mentre detiene quote relativamente più contenute nei Paesi in cui non è presente con propri impianti produttivi (ad esempio, il Regno Unito).

Tale disomogeneità delle quote nei singoli paesi europei è in linea con quella, già riscontrata in precedenza, per gli altri produttori, che detengono quote più elevate dove sono presenti con impianti produttivi e trova riscontro anche nel limitato interscambio commerciale nell'ambito della UE.

In Italia, ad esempio, solo poco più del 10% dei consumi di soda è soddisfatta da importazioni, provenienti in gran parte dai paesi dell'Europa Orientale o da aree extra-continentali. Gli operatori europei, diversi da SOLVAY e che non dispongono in Italia di impianti produttivi, servono attualmente, nel loro complesso, meno dell'1% dei consumi di soda.

La stessa SOLVAY procede, talvolta e in misura variabile, a importare dai suoi impianti localizzati negli altri paesi europei (Spagna, Francia e Austria, soprattutto) una parte limitata - al massimo qualche punto percentuale dei consumi totali - della soda da commercializzare in Italia.

Le esportazioni dall'Italia verso l'estero sono pari a poche migliaia di tonnellate all'anno (meno del 5% della produzione interna).

***Tavola 3 - Distribuzione delle quote di mercato di SOLVAY (k/tonn)****

| Paese | 1995 | 1996 |
|---|---|---|
| Belgio | <35% | <35% |
| Olanda | <35% | <35% |
| Francia | >35%;<70% | >35%;<70% |
| *Italia* | *>70%* | *>70%* |
| Germania | >35%;<70% | >35%;<70% |
| Spagna | >70% | >70% |
| Portogallo | >70% | >70% |
| Austria | >70% | >70% |
| Regno Unito | <35% | <35% |
| Svezia | >35%;<70% | <35% |
| Danimarca | >35%;<70% | >35%;<70% |
| Finlandia | <35% | <35% |
| Grecia | >70% | >35%;<70% |

*Fonte: nostre elaborazioni su dati SOLVAY*

**60.** Una parte consistente dei motivi che inducono a mantenere su livelli assai limitati l'interscambio commerciale fra paesi europei occidentali è rappresentata dalla forte incidenza dei costi di trasporto sul prezzo finale agli utilizzatori.

Stando alle informazioni acquisite, i trasporti via terra risultano assai costosi. Ad esempio, il trasporto via terra dalla Germania e dalla Francia all'Italia Centrale può rappresentare una quota prossima al 40% dello stesso prezzo.

In Italia, il costo medio di trasporto via terra con autosilos da Rosignano varia da un minimo di 28 lire al kg. per destinazione Emilia Romagna e Toscana ad un massimo di 79 lire al kg. per Basilicata, Calabria e Puglia.

* Dati rielaborati al fine di garantire la riservatezza richiesta da SOLVAY.

Questi dati appaiono in linea con i rilievi espressi da SOLVAY.

**61.** Il trasporto via nave è relativamente più conveniente, come affermato da molti operatori del settore. Proprio per questo motivo, una parte consistente di importazioni verso l'Europa Occidentale e l'Italia, in particolare, provengono da paesi esterni alla UE con impianti localizzati in prossimità di porti marittimi.

Il trasporto dalla Turchia o dalla Bulgaria ai porti italiani risulta costare, mediamente, fra le 50 e le 70 lire al kg (20-25% del prezzo finale), tenendo conto anche dei costi di trasporto via terra che si devono aggiungere a quelli per il trasporto marittimo. Le importazioni da questi paesi, inoltre, sarebbero rese più vantaggiose dalla localizzazione degli impianti in prossimità del mare.

Invece, il trasporto della soda polacca e rumena sarebbe relativamente più costoso a causa della necessità di utilizzare trasporti via terra, precedentemente all'imbarco. Stando a quanto emerge dalle risultanze istruttorie, non è stato possibile quantificare le differenze di costo legate al trasporto via terra in Polonia e Romania, in quanto i produttori di questi paesi rendono la soda disponibile presso i rispettivi porti di imbarco al lordo di tali costi di trasporto. Peraltro, le infrastrutture rumene e polacche sarebbero molto meno efficienti di quelle bulgare e turche e questo inciderebbe sulla loro possibilità di servire con continuità e a bassi costi i paesi dell'Europa Occidentale.

**62.** A seguito dell'imposizione dei dazi anti-dumping, i flussi di esportazioni dagli USA sono quasi del tutto venuti meno, nel corso del recente passato.

In precedenza, al contrario, tali esportazioni avevano raggiunto sensibili livelli, in Italia e in Europa.

E' da rilevare che, come riportato in precedenza, esiste un forte differenziale di costo fra il processo di sintesi di produzione della soda, diffuso in Europa, e il processo utilizzato negli USA. La soda di origine naturale, infatti, è molto meno costosa di quella ottenuta in Europa.

Tale differenziale ha consentito ai produttori statunitensi di ottenere buoni margini di redditività nonostante il trasporto su lunga distanza che deve essere sostenuto per rendere disponibile questo prodotto in Europa. Infatti, la soda deve essere trasportata via terra negli USA prima di essere imbarcata e indirizzata verso i porti europei.

**63.** Una corretta valutazione della entità della soda disponibile sui mercati internazionali e, di conseguenza, delle potenziali esportazioni verso l'Europa Occidentale deve tener conto dell'andamento della domanda interna di ciascun paese esportatore.

A tal riguardo, l'Europa Occidentale, nel suo complesso - attualmente importatrice netta di soda, per circa 100 ktons annue - nel medio periodo, tenendo conto della probabile evoluzione della capacità disponibile e della domanda, dovrebbe confermare la sua posizione di acquirente netto di soda.

Fra le altre aree mondiali tradizionalmente esportatrici di soda, gli USA dovrebbero incrementare le attuali esportazioni nette di soda, dalle circa 3.500 ktons a quantitativi ben superiori, in considerazione del probabile rilevante aumento della capacità produttiva.

Invece, è ragionevole supporre che l'Europa Orientale proceda a una ristrutturazione della sua capacità produttiva, in prevedibile calo nel breve termine, a cui farà riscontro un decremento della sua posizione di esportatore netto di soda, dalle attuali circa 500 ktons annue, a un valore inferiore di qualche centinaio di ktons, del tutto incomparabile con la capacità statunitense.

Infine, la Turchia e, più in generale, l'area medio-orientale potrebbero mantenere la loro attuale natura di importatore netto. Nonostante il sensibile incremento della capacità produttiva di □i□ecam (250 ktons entro il 1998), è prevedibile che la domanda continui a crescere, mantenendo l'area in una situazione di leggero deficit commerciale.

**64.** La disomogeneità della distribuzione delle quote di mercato nei differenti paesi della UE, l'elevata entità dei costi di trasporto e il limitato interscambio commerciale si ripercuotono in significative differenze nell'andamento dei prezzi vigenti nei singoli paesi.

SOLVAY ha sostenuto che la dimensione europea del mercato sarebbe dimostrata dall'omogeneità dei prezzi in Italia rispetto a quelli degli altri paesi europei.

Un confronto fra i tassi di variazione dei prezzi verificatosi nell'ambito della UE nello scorso quadriennio induce invece a ritenere che esiste una certa eterogeneità nell'andamento dei prezzi applicati da SOLVAY nei diversi paesi considerati.

Pur nell'ambito di una sostanziale omogeneità nei segni delle variazioni - nel senso che all'aumento di un prezzo in un paese corrispondono aumenti nella gran parte degli altri paesi in cui SOLVAY commercializza soda - le intensità delle stesse variazioni mostrano differenze significative.

Nel 1996, ad esempio, il prezzo in Italia della soda è aumentato del *[..omissis..]* % rispetto all'anno precedente, mentre in Francia e in Belgio la variazione è stata di solo circa il *[..omissis..]*%, in Germania e Portogallo di circa il *[..omissis..]*%.

***Tavola 4 - Tassi di variazione dei prezzi applicati da SOLVAY nella UE***
***(calcolati su valori forniti da SOLVAY ed espressi in BEF)***
*[..omissis..]*

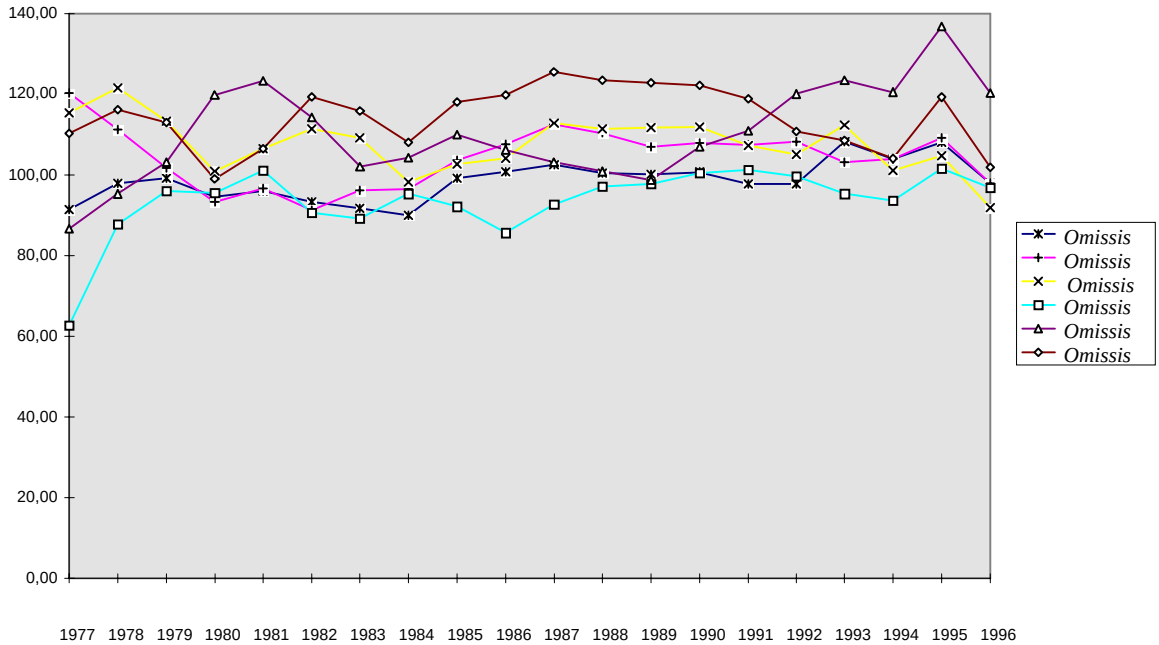
**65.** I rilievi esposti da SOLVAY all'omogeneizzazione della politica dei prezzi perseguita a livello comunitario non trovano riscontro nell'andamento degli stessi prezzi nello scorso quadriennio.

Inoltre, il rilievo riguardo alla diminuzione del prezzo di SOLVAY, in Italia e in termini reali, nel corso dello scorso ventennio, pari al 50% - seppure interessante al fine dell'inquadramento dell'evoluzione strutturale del settore - non appare di per sé fornire elementi idonei a definire le dimensioni geografiche del mercato rilevante.

**66.** Tali considerazioni trovano ulteriore conferma nell'andamento dell'indice dei prezzi applicati nel periodo 1977-1996 da SOLVAY nei paesi in cui la stessa SOLVAY dispone di stabilimenti produttivi. Come emerge dal grafico, esiste una sostanziale divergenza fra i prezzi relativi applicati da SOLVAY. Infatti, l'indice dei prezzi, calcolato ponendo il prezzo Italia uguale a 100, risulta significativamente diverso per ciascun paese considerato.

**Grafico - Andamento dell'indice dei prezzi applicati da Solvay in alcuni paesi UE**

**(valori forniti da Solvay ed espressi in BEF, Italia=100)**




**67.** Anche l'analisi di quanto affermato da parte dei maggiori utilizzatori italiani di soda conferma quanto rilevato riguardo all'esistenza di una sostanziale differenziazione del mercato italiano nell'ambito della UE.

Infatti, tutti i produttori di vetro si riforniscono quasi esclusivamente da SOLVAY e dichiarano che - nel caso questa società decidesse di aumentare il prezzo di vendita del carbonato di sodio del 5-10% - sarebbe difficile trovare fonti di approvvigionamento alternative vantaggiose.

Dalle risultanze istruttorie emerge come gli stessi produttori ritengano la logistica uno dei principali elementi che caratterizza la rispettiva capacità di competere con successo nel settore.

Le evidenze istruttorie sui flussi di import/export mostrano chiaramente come, nonostante le differenze esistenti tra i prezzi dei diversi Paesi UE, l'elevata incidenza dei costi di trasporto su gomma o su rotaia sul prezzo finale della soda non permette di effettuare alcun tipo di arbitraggio.

**68.** L'esame dei prezzi di mercato unitamente alle peculiarità del prodotto di riferimento (trasportabilità, stoccaggio, logistiche distributive e di commercializzazione, ecc.), alle caratteristiche della domanda e alle barriere all'entrata esistenti inducono, dunque, a confermare che la prospettata operazione di concentrazione debba essere correttamente valutata nell'ambito del mercato nazionale.

**69.** In ogni caso, anche un allargamento a un'area sovranazionale delle dimensioni geografiche del mercato rilevante non muterebbe significativamente la valutazione della posizione di SOLVAY nel mercato rilevante.

Nel caso si decidesse, infatti, di considerare l'Italia e i paesi limitrofi appartenenti a un unico ambito geografico, l'estrema rilevanza delle quote di mercato detenute da SOLVAY in ciascun paese indurrebbe, comunque, a considerare tale società in posizione dominante e gli effetti derivanti dall'operazione in esame sarebbero sostanzialmente immutati. A riguardo, va rilevato che SOLVAY è l'unica società a disporre di impianti di produzione per soda in Austria, Spagna, Portogallo e dispone di quote prossime al 50% in Germania e Francia.

Pertanto, nell'ambito di un mercato di dimensioni sovranazionali, del tipo di quello appena delineato, gli utilizzatori avrebbero, comunque, di fronte SOLVAY come unico fornitore o come fornitore in posizione dominante.

Invece, tenendo conto dell'elevata entità dei costi di trasporto - soprattutto nel caso dei rifornimenti via terra - sul prezzo di acquisto e del conseguente fatto che gli utilizzatori hanno una scarsa convenienza economica ad approvvigionarsi di soda proveniente da impianti molto distanti dal luogo di utilizzo, appare del tutto irrealistico ipotizzare, seguendo la tesi di SOLVAY, che si possa considerare l'insieme dei paesi UE come un unico mercato geografico rilevante.

**70.** Le tesi espresse dalla Commissione UE nelle decisioni del 1990 riguardo al carbonato di sodio non appaiono in contraddizione con la considerazione nazionale delle dimensioni geografiche del mercato rilevante, così come riportate nel provvedimento di avvio di istruttoria.

Infatti, l'analisi della Commissione UE era stata strettamente funzionale all'inquadramento delle fattispecie esaminate in tale sede, in particolare l'abuso di posizione dominante di SOLVAY nell'ambito della sua attività su scala europea di commercializzazione di soda e l'intesa fra la stessa società e ICI per la spartizione delle rispettive aree di influenza commerciale (Europa Continentale da una parte, Regno Unito e Irlanda dall'altra).

Una volta accertato che le dimensioni geografiche del mercato del carbonato di sodio non erano da considerarsi di dimensioni maggiori di quelle, appunto, dell'Europa continentale e del Regno Unito, l'analisi non era stata ulteriormente approfondita - non essendo in alcun modo necessario - al fine di individuare distinti mercati geografici all'interno della CEE.

Seguendo tale impostazione, fra l'altro, la stessa Commissione, al paragrafo 43 della decisione relativa al caso *IV/33.133-C: Carbonato di Sodio-Solvay*, afferma che sotto "l'aspetto geografico, è vero che il mercato comunitario resta in larga misura diviso secondo le frontiere nazionali. Tuttavia, se esistono divari di prezzo fra i vari mercati nazionali, la Comunità può essere divisa, ai fini di un'analisi della concorrenza, in due grandi zone o 'sfere di influenza', una dominata da Solvay, l'altra da ICI".

Sempre per questo motivo, al paragrafo 49 della decisione sull'abuso di posizione dominante di SOLVAY, veniva rilevato che "anche se ciascuno dei mercati nazionali particolarmente interessati dalle pratiche di esclusione di Solvay venisse considerato un mercato distinto, Solvay resterebbe in posizione dominante su ciascuno di essi, e la maggior parte delle considerazioni di cui sopra rimarrebbero valide".

**71.** La maggior facilità, prima evidenziata, di fornire il mercato italiano da parte di produttori che dispongono di impianti di produzione in prossimità di porti (Bulgaria, Turchia) o di costi significativamente inferiori (USA), non consente, peraltro, di contraddire la valutazione del mercato quale nazionale, posto che - tenuto conto delle esigenze della domanda (forniture consistenti e continue) e dell'esistenza degli ostacoli all'entrata (costi di trasporto, tariffe doganali, dazi anti-dumping, strutture logistiche) - i flussi di esportazione verso l'Italia non sono in grado di rendere le condizioni di concorrenza vigenti in Italia omogenee a quelle esistenti in tali paesi.

Non va, infine, trascurato che la natura residuale delle esportazioni rispetto ai consumi nazionali fa sì che la capacità di offerta sul mercato italiano dei paesi del Medio Oriente e dell'Europa Orientale sia estremamente ridotta

pari, complessivamente a meno di un terzo dei consumi italiani e incomparabile con la capacità eccedentaria disponibile degli USA.

**b) la posizione dominante di SOLVAY**

**72.** La possibilità di SOLVAY - precedentemente all'acquisizione di SODI - di porre in essere nel mercato rilevante comportamenti indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti e dei suoi clienti appare dipendere da un insieme di elementi significativi.

**73.** Innanzitutto, SOLVAY è di gran lunga il primo produttore di soda, sia in Italia che in Europa Occidentale. In Italia, come detto, la sua quota è stabilmente pari a circa il *[..omissis..]*% dei consumi, mentre su scala europea tale quota è di circa il 50%. In entrambi i casi, tali quote sono almeno quattro volte superiori a quelle del secondo operatore (più di nove nel caso italiano).

I rilievi critici sollevati da SOLVAY in tema di stabilità di quota di mercato appaiono infondati, in quanto, stando alle stesse affermazioni contenute nella notifica dello scorso 6 febbraio dell'operazioni in esame, la quota di SOLVAY - dal 1994 al 1996 - appare in crescita a livello comunitario. Tale quota è passata dal 47,8% al 50,2%.

Anche le vendite in quantità in Italia sono aumentate dalle 870 ktons del 1994 alle 935 ktons del 1996.

**74.** Inoltre, SOLVAY è l'unico produttore europeo e mondiale che esercita la propria attività commerciale in tutti gli Stati dell'Unione Europea, ad eccezione dell'Irlanda e che dispone di impianti produttivi in rilevante numero di paesi (sei, nella UE).

A livello italiano, è l'unico operatore a disporre di impianti di produzione.

SOLVAY dispone di una consolidata posizione nei mercati di sbocco, ed è il fornitore di riferimento di tutti i maggiori utilizzatori italiani e di gran parte di quelli europei.

In Italia, quattro fra le cinque maggiori vetrerie hanno avuto, nel 1996, come unico fornitore SOLVAY. La vetreria che non si è approvvigionata esclusivamente presso SOLVAY ha avuto come secondo fornitore SODI.

Nel 1995, tre vetrerie hanno avuto come unico fornitore SOLVAY, affiancato in un caso ancora da SODI e in un altro, per il primo semestre, dalla statunitense FMC.

Anche la quasi totalità dei distributori nazionali interpellati si rifornisce esclusivamente, o quasi, da questo operatore e non sembra disporre di sufficienti capacità organizzative o incentivi economici tali da riuscire a intermediare soda prodotta al di fuori dei confini nazionali.

L'elevata entità dei costi di trasporto rende difficilmente contendibile la quota detenuta da SOLVAY.

**75.** La protezione contro i produttori non comunitari, costituita dai dazi tariffari e anti-dumping (nel caso dei produttori statunitensi), rappresenta un ulteriore elemento di protezione dalla concorrenza di cui gode SOLVAY.

Stando all'analisi condotta e alle risposte degli altri operatori del settore, appare estremamente improbabile che un nuovo produttore di carbonato di sodio crei nuove capacità in Italia o, più in generale, in Europa Occidentale.

**76.** Il rilievo concernente il potere di mercato dei maggiori utilizzatori non sembra tale da far venir meno quanto affermato in precedenza riguardo alla posizione di SOLVAY nel mercato italiano della soda. Come detto, in ogni caso, tali utilizzatori si riforniscono esclusivamente, o quasi, da questa impresa che appare in tal modo in possesso di un decisivo potere di mercato nei loro confronti, nonostante la rilevante entità complessiva delle forniture di soda.

La circostanza che l'Italia non ha, in generale, il livello più alto dei prezzi fra i paesi europei non modifica la valutazione in termini di comportamenti che sono comunque possibili in considerazione della struttura del mercato.

**77.** In definitiva, anche alla luce delle risultanze istruttorie, la posizione di Solvay è definibile come dominante, in quanto la stessa società appare in grado di influire notevolmente sulle condizioni di concorrenza esistenti, avendo il potere di agire in modo alquanto indipendente dalla posizione dei concorrenti e dalle esigenze dei clienti.

**c) gli effetti dell'operazione**

**78.** SOLVAY, attualmente detiene una quota del mercato italiano di circa il *[..omissis..]*%; la quota di SODI è di poco superiore al *[..omissis..]*%.

L'acquisizione in oggetto, dunque, potrebbe consentire a SOLVAY di rafforzare significativamente la sua posizione in Italia e, in ogni caso, comporterebbe il venir meno di una delle imprese che, nel recente passato, si sono dimostrate più dinamiche nel settore della soda, sostituendo, di fatto, le importazioni statunitensi a seguito dell'imposizione dei dazi anti-dumping. SODI è, infatti, il secondo operatore per quota di mercato presente in Italia.

**79.** La valutazione degli effetti derivanti dal perfezionamento dell'operazione in esame dipende, necessariamente, dal giudizio in ordine alla possibilità di scelta di fornitori alternativi a SOLVAY che rimarrebbe in capo agli utilizzatori di soda tenuto conto della posizione sul mercato della stessa SOLVAY in Italia e in Europa, della struttura del mercato e delle esistenti barriere all'entrata.

Questo giudizio è connesso, a sua volta, a una serie di considerazioni riguardo alla qualità della soda disponibile sui mercati internazionali, all'entità dei costi di trasporto, all'esistenza di una serie di importatori in grado di rifornire adeguatamente il mercato italiano, oltre, naturalmente, alla disponibilità fisica della soda, in misura superiore ai consumi interni, presso i produttori esteri.

**80.** SOLVAY ha espresso la convinzione che "la quota di mercato italiano di SODI (...) non si trasferirà a SOLVAY. I clienti troveranno altre fonti così come hanno fatto quando i produttori statunitensi si sono ritirati".

Le risultanze istruttorie inducono a ritenere non sufficientemente fondata la convinzione espressa da SOLVAY.

Infatti, innanzitutto, i giudizi raccolti durante l'istruttoria presso gli operatori del settore, seppure non completamente omogenei fra loro, esprimono una valutazione di sicura alternativa di approvvigionamento solo nei riguardi della soda di origine statunitense e bulgara.

Verso la soda turca sono state infatti mostrate perplessità da parte di un'impresa utilizzatrice, mentre la soda di provenienza rumena e polacca appare di qualità inferiore ed è stata, generalmente, ritenuta un sostituto non adeguato.

**81.** Inoltre, le evidenze raccolte in tema di costi di trasporto e di efficienza delle infrastrutture inducono a considerare solo la Turchia in grado di esportare verso l'Italia a costi competitivi, simili a quelli sopportati dal prodotto bulgaro.

Gli impianti della Romania e della Polonia non sono localizzati in prossimità del mare e, proprio per tale motivo, la soda di tale provenienza deve essere trasportata via terra precedentemente all'imbarco e, talvolta, viene indirizzata verso l'Europa Occidentale direttamente via terra, con costi di trasporto che, complessivamente sono superiori a quelli connessi alla distribuzione della soda bulgara.

**82.** Gli stessi produttori statunitensi devono sopportare rilevanti costi per il trasporto della soda verso l'Europa anche se, stando alle informazioni raccolte, i differenziali - a loro favore - nei costi di produzione consentirebbero di essere presenti in Italia e in Europa Occidentale a prezzi competitivi.

Tuttavia, sulle importazioni dagli USA gravano - fatta eccezione per TG Soda Ash - i dazi anti-dumping e, in tutti i casi, le tariffe doganali. Tali dazi e tariffe riducono la possibilità di esportare verso l'Europa, come è possibile constatare dal venire meno delle importazioni dal 1995 ad oggi.

**83.** Le risultanze istruttorie inducono a ritenere infondata la tesi espressa da SOLVAY riguardo all'esistenza di un gran numero di distributori in grado di approvvigionarsi sui mercati esteri e di distribuire soda, soprattutto nel caso delle forniture ai grandi utilizzatori.

Le società appartenenti alla AssICC, indicate dalla stessa SOLVAY, talvolta non sono neppure presenti nella distribuzione della soda e, anche nel caso effettuino questo tipo di attività, solo raramente importano soda e servono soprattutto gli utilizzatori appartenenti ad altri settori rispetto a quello del vetro.

Invece, sembra lecito affermare che il limitato numero di importatori presenti in Italia, abbiano capacità manageriali e infrastrutture adeguate per svolgere questo tipo di attività.

**84.** Per quanto riguarda la disponibilità fisica di soda, solo alcuni paesi sono in grado di essere esportatori netti verso l'Europa e l'Italia.

Questo vale sicuramente nel caso dei produttori statunitensi, che hanno ampie disponibilità di soda di origine naturale e che, attualmente, dispongono di una capacità produttiva quasi doppia rispetto a quella installata in Europa Occidentale e sono esportatori netti per quasi 4000 ktons annue di soda.

Molto più incerto è il giudizio nei confronti della Romania e della Polonia che, in ogni caso, risultano penalizzati sia dalla localizzazione geografica dei loro impianti che dalla qualità del loro prodotto.

La Turchia, attualmente, è importatore netto di soda. Dai dati forniti dalla stessa □i□ecam sembra difficile ritenere che questa impresa abbia la possibilità, soprattutto nel medio termine, di diventare esportatrice su ampia scala verso l'Europa Occidentale e l'Italia. Infatti, il differenziale positivo fra capacità disponibile presso Mersin e la domanda interna, nonostante l'espansione di capacità programmata, dopo un incremento iniziale si dovrebbe ridurre nel corso dei prossimi anni, diventando pressoché irrilevante nel 2004, ultimo anno di previsione, e pari, precisamente, a 25 ktons.

**85.** In definitiva, la quota attualmente detenuta da SODI e, più in generale, la posizione dominante attualmente detenuta da SOLVAY in Italia sembra poco contendibile.

La posizione competitiva degli altri produttori dell'Europa Orientale e, in vigenza dei dazi anti-dumping, dei produttori statunitensi sembra di relativa debolezza nei confronti di SODI.

Nel caso della soda prodotta in Turchia, permangono i dubbi sulla reale possibilità e convenienza a esportare verso l'Italia, di fronte alle previsioni quantitative fornite dalla stessa □i□ecam.

Quindi, nel caso di perfezionamento dell'operazione in esame è da ritenersi che la quota di questa impresa aumenti in modo significativo in Italia e con questo, si rafforzi ulteriormente la attuale sua posizione dominante, in modo tale da eliminare in modo sostanziale e durevole l'unica realistica possibilità di concorrenza esistente sul mercato italiano.

## VI. Le modifiche apportate alla concentrazione e gli impegni assunti da SOLVAY

**86.** SOLVAY, successivamente alla notifica dello scorso 6 febbraio, si è dichiarata disponibile a modificare l'operazione in esame e a porre in essere iniziative atte ad impedire che l'operazione di concentrazione determini l'effetto di eliminare o ridurre in modo consistente e duraturo la concorrenza sul mercato italiano.

La principale modifica all'operazione di concentrazione riguarda la riduzione della capacità produttiva disponibile attraverso l'acquisizione di SODI.

In linea generale, SOLVAY ha affermato che gli impianti di produzione di SODI richiedono sostanziali investimenti.

Il governo bulgaro, a questo proposito, ha richiesto precise garanzie all'impresa che rileverà il controllo di SODI riguardo al mantenimento dei livelli occupazionali esistenti e al piano degli investimenti.

Da questo punto di vista, SOLVAY sarebbe obbligata a mantenere il controllo finanziario e industriale della società bulgara in via di privatizzazione.

**87.** In considerazione di tali vincoli, SOLVAY ha concluso un accordo con la società turca □i□ecam, denominato *"investment agreement and preliminary joint venture agreement"* (di seguito anche accordo), la cui attuazione si realizzerà pienamente solo dal 1998, tenendo conto degli ordini e dei contratti già stipulati da SODI per il 1997.

**88.** Tale accordo prevede la creazione di una società di diritto austriaco (di seguito *holding*) - nella quale confluirà il 60% delle quote della SODI - e il cui capitale sociale verrà ripartito fra SOLVAY, □i□ecam e il socio finanziario BERS (Banca Europea per la Ricostruzione e Sviluppo).

SOLVAY, in quanto socio di maggioranza della *holding*, manterrà il controllo anche di SODI.

A □i□ecam sarebbe riconosciuta una partecipazione nella *holding*, pari al *[..omissis..]*%, che le darebbe il diritto di disporre del 25% della produzione di SODI. La quota di spettanza di SOLVAY sarebbe pari al restante 75% della produzione.

**89.** La gestione tecnica e produttiva di SODI rimarrà sotto il controllo di SOLVAY, attraverso la possibilità di nominare la maggioranza dei membri del Consiglio di Amministrazione della stessa SODI e della *holding*.

L’accordo conferisce a □i□ecam il diritto di nominare almeno un membro del Consiglio di Amministrazione in entrambe le società.

Alcune decisioni di SODI e della holding, giudicate di particolare importanza, dovranno essere prese di comune accordo con il partner turco □i□ecam e, in particolare, fra queste, quelle relative a:

*[..omissis..]*;
*[..omissis..]*;
*[..omissis..]*;
*[..omissis..]*;
*[..omissis..];*
*[..omissis..]*;
*[..omissis..];*
*[..omissis..]*;
*[..omissis..]*.

**90.** L’accordo prevede la cessione del carbonato di sodio da SODI a SOLVAY e alla società turca allo stesso prezzo.

Inoltre, □i□ecam avrà il diritto di ritirare la parte di produzione di SODI, oltre alla quota del 25% di propria spettanza, nel caso in cui la stessa SOLVAY non richieda carbonato nella misura massima prevista, pari a circa il 75%.

A riguardo sono predisposti una serie di incentivi finanziari per far sì che il grado di utilizzo della capacità produttiva di SODI sia elevato e che, a tal fine, risulti conveniente per ciascun partner ritirare la parte di soda, di pertinenza dell’altro socio, non utilizzata.

**91.** Oltre a questa possibilità, che dipende comunque dalle esigenze di politica commerciale di SOLVAY, □i□ecam potrà incrementare la propria quota di ritiro della produzione, aumentando la quota di partecipazione in SODI.

A tal fine, SOLVAY ha concesso a □i□ecam un’opzione sull’acquisto delle quote del socio finanziario EBRD, che le consentirebbe di incrementare la propria partecipazione - e di conseguenza i relativi diritti sulla produzione - fino al 35%. Tale socio dovrebbe uscire da SODI nel 2003.

**92.** Fino a quella data, SOLVAY ha concesso a □i□ecam un’ulteriore opzione per aumentare la quota di spettanza, precedentemente e indipendentemente dall’uscita di EBRD da SODI.

Infatti, è previsto un aumento, fino a *[..omissis..]* tonnellate all’anno, dei diritti di prelievo da SODI - durante i prossimi *[..omissis..]* anni (*[..omissis..]*) - riducendo, specularmente, i diritti di ritiro di SOLVAY.

Tale quantitativo potrà essere reso disponibile, su richiesta di □i□ecam, anche presso lo stabilimento Solvay di Rosignano.

**93.** Sul piano delle iniziative assunte atte a impedire che l’operazione determini comunque effetti pregiudizievoli sulle condizioni di concorrenza del mercato italiano, SOLVAY ha assunto l’impegno a non partecipare o, comunque, sostenere attivamente le ragioni dell’esistenza di un pregiudizio per i produttori europei nell’ambito della procedura di revisione dei dazi anti-dumping attualmente in corso presso la Commissione. Tale decisione, assunta al fine di contribuire a eliminare le barriere esistenti a un’apertura del mercato italiano verso le importazioni dagli USA, è stata ufficialmente comunicata da SOLVAY alla DG I della Commissione.

Contemporaneamente, al fine di determinare i presupposti necessari all’eliminazione dei suddetti dazi, SOLVAY ha richiesto al CEFIC (associazione di categoria delle federazioni nazionali dei produttori chimici europei) di raccogliere impegni analoghi a quello sottoscritto dalla stessa SOLVAY, da parte di un qualificato insieme di produttori europei di soda (la cui quota, complessivamente, fosse pari almeno al 75% della produzione europea).

CEFIC, dopo aver contattato i produttori europei, ha trasmesso una lettera alla DGI, nella quale viene comunicata la decisione delle società Solvay, Harris Soda Products e Akzo di ritirare il loro sostegno al mantenimento dei dazi sulle importazioni statunitensi, nell’ambito del procedimento in corso in sede comunitaria.

In considerazione di tale posizione dei produttori che, congiuntamente, detengono nella UE una quota di produzione superiore al 75%, gli uffici della DGI hanno ufficialmente assicurato che proporranno rapidamente alla Commissione l’eliminazione dei suddetti dazi.

**VII. Valutazione dell'operazione a seguito delle modifiche apportate e degli impegni assunti**

**94.** Prima di esaminare nel merito le modifiche proposte da SOLVAY all'operazione notificata lo scorso 6 febbraio e gli impegni assunti, sembra opportuno affrontare i rilievi che la stessa società ha sottoposto all'attenzione dell'Autorità in tema di applicabilità del principio di proporzionalità.

**95.** A riguardo, va osservato che tale principio concerne la valutazione circa l'adeguatezza dell'azione amministrativa rispetto ai fini che la legge le attribuisce, secondo, appunto, un criterio di proporzionalità fra l'interesse pubblico perseguito e il sacrificio imposto ai privati allo scopo di individuare, fra le misure praticabili, quella meno gravosa.

Nel valutare l'applicabilità di questo principio deve tenersi conto della prevalente natura di accertamento dell'attività svolta dall'Autorità.

Ai sensi della legge n. 287/90, l'azione dell'Autorità è infatti diretta ad accertare la conformità dei comportamenti delle imprese alle regole stabilite per la tutela del mercato; in tale ambito è inesistente un qualsiasi margine di discrezionalità in ordine alle conseguenze derivanti da un accertamento di non conformità ai principi stabiliti dalla legge.

**96.** L'unica forma di discrezionalità che sembra consentita è rinvenibile nella scelta, disciplinata dal citato articolo 6, se vietare l'operazione o prescrivere le misure necessarie ad impedire le conseguenze di cui all'articolo 6, sebbene, ovviamente, tale soluzione sia utilizzabile solo ove sussistano i presupposti.

Ove le proposte avanzate dalle parti siano ritenute idonee a eliminare le conseguenze restrittive dall'operazione incidendo sulla struttura del mercato e non sui comportamenti delle imprese, l'Autorità può in effetti ritenersi tenuta ad applicare il principio di proporzionalità, preferendo al divieto l'autorizzazione condizionata al rispetto delle misure proposte dalle parti.

Ove, invece, le proposte non siano idonee a rimuovere gli effetti restrittivi, nessuna valutazione di proporzionalità potrà essere effettuata.

**97.** Mentre il progetto originario della concentrazione era da ritenere incompatibile con il mantenimento sul mercato nazionale di una concorrenza effettiva, le modifiche e gli impegni assunti da SOLVAY mutano significativamente i termini della valutazione degli effetti sul mercato rilevante.

**98.** L'accordo con □i□ecam è rivolto a mantenere la possibilità che parte della produzione di SODI possa continuare a essere esportata verso l'Italia da un operatore indipendente da SOLVAY.

A tal riguardo, deve osservarsi che, sulla base dei dati forniti dalla stessa □i□ecam, è prevedibile che la domanda interna della Turchia per la soda continui a crescere in modo sensibile anche nei prossimi anni.

Conseguentemente, pure in presenza di una significativa espansione della capacità produttiva dell'impianto di Mersin entro il 1998- in assenza della soda resa disponibile presso SODI - non sussistevano elementi sufficienti a fare ritenere che □i□ecam fosse sicuramente in grado di incrementare le sue esportazioni verso l'Europa Occidentale e l'Italia. Le stime fornite a riguardo dalla stessa impresa turca prospettano, per i prossimi anni, una produzione interna turca in aumento ma solo di poco superiore ai consumi interni.

Appare invece condivisibile la valutazione che - di fronte all'ulteriore sensibile aumento della disponibilità di soda connesso al perfezionamento dell'accordo di produzione con Solvay - l'impresa turca possa essere in grado di diventare un importante esportatore verso l'Europa Occidentale, in generale, e verso l'Italia, in particolare.

**99.** Sotto questo ultimo aspetto, l'impegno di SOLVAY di rendere disponibile direttamente in Italia un quantitativo pari a *[..omissis..]* ktons riduce significativamente l'incertezza riguardo alla possibilità che □i□ecam commercializzi soda in Italia, tenendo conto della rilevanza dei costi di trasporto e dell'evoluzione della domanda in altri paesi più vicini allo stabilimento bulgaro e dell'andamento dei rapporti valutari.

**100.** Tuttavia, anche la certezza dell'esistenza di un secondo fornitore, resa possibile dall'impegno a rendere disponibile soda presso Rosignano, va valutata tenendo conto della realistica capacità di □i□ecam di porre in essere comportamenti pienamente indipendenti dalla stessa SOLVAY e di aumentare sensibilmente il grado di concorrenza in Italia.

**101.** Infatti, innanzitutto, anche a seguito del perfezionamento dell'accordo con □i□ecam, SOLVAY rimarrebbe l'azionista di controllo di SODI e manterrebbe la *leadership* industriale.

Inoltre, □i□ecam - non essendo attiva in Italia nella produzione di soda ma solo nella sua distribuzione - rimarrebbe comunque dipendente da Solvay per l'approvvigionamento e sarebbe, di fatto, più un distributore che un reale concorrente di SOLVAY.

Tra l'altro, in un mercato quale quello della soda - prodotto che ha caratteristiche tipiche di una *commodity* - la concorrenza di prezzo riveste un ruolo essenziale.

In questo senso, disporre di quantità sufficienti di prodotto può essere considerata solo una pre-condizione per essere un serio concorrente di un operatore quale SOLVAY.

Anche l'impegno a rendere disponibile la soda presso Rosignano consentirebbe - infatti - alla stessa SOLVAY di essere a conoscenza della struttura dei costi di □i□ecam e, verosimilmente, renderebbe assai difficoltoso all'impresa turca sviluppare una reale concorrenza di prezzo.

**102.** La ripartizione della produzione di SODI e la disponibilità di soda presso Rosignano sono tuttavia suscettibili di diversa valutazione alla luce delle conseguenze derivanti dal ritiro del sostegno al mantenimento dei dazi anti-dumping da parte di SOLVAY e di altri qualificati produttori, attualmente oggetto di esame presso la Commissione UE.

**103.** Infatti, la rimozione di tali dazi- che a seguito della posizione assunta da Solvay e dagli altri produttori è una prospettiva realisticamente certa a breve, come chiarito dalla stessa Direzione generale competente della Commissione- è idonea a eliminare una significativa barriera all'ingresso sui mercati dei paesi europei e dunque dell'Italia, consentendo ai produttori statunitensi la possibilità di ritornare a esportare verso l'Europa.

Tutto ciò in considerazione della elevata e omogenea qualità di questo prodotto, noto e accettato dalla totalità degli utilizzatori, della straordinaria capacità produttiva disponibile e dei costi di produzione delle imprese statunitensi, che consentono di ottenere buoni margini di redditività anche al netto dei costi di trasporto e delle tariffe doganali.

**104.** La eliminazione degli ostacoli esistenti a una significativa presenza commerciale, in Italia e in Europa, dei produttori statunitensi è idonea ad assicurare una realistica minaccia concorrenziale sia per SOLVAY che per □i□ecam. In tale prospettiva di apertura dei mercati europei la stessa presenza di □i□ecam in Italia, che indubbiamente l'accordo con SOLVAY facilita, assume potenzialità competitive diverse, dovendo tener conto non solo dell'offerta del partner SOLVAY, ma della possibilità di offerta di imprese terze con cui contendere gli approdi, le strutture logistiche e gli sbocchi sul mercato italiano.

**VIII. Conclusione Generale**

**105.** In considerazione della politica di approvvigionamento delle imprese utilizzatrici, gli effetti delle modifiche proposte da Solvay e degli impegni assunti si realizzeranno a decorrere dal 1998.

Ne deriva che il rafforzamento della posizione dominante di Solvay che pur consegue nell'immediato alla realizzazione della concentrazione, non è tale da potere eliminare in modo durevole la concorrenza sul mercato italiano, in considerazione della significativa riduzione delle barriere all'entrata su tale mercato che le modifiche proposte e gli impegni assunti sono in grado di determinare.

**106.** Ovviamente ciò necessita che i comportamenti di Solvay e degli altri produttori di soda, che hanno dichiarato di ritirare il loro sostegno al mantenimento dei dazi sulle importazioni statunitensi, si mantengano coerenti nell'ambito della procedura di revisione dei dazi attualmente in corso presso la Commissione e che all'accordo con □i□ecam venga assicurata concreta attuazione in buona fede nello spirito chiaramente manifestato da Solvay di volere garantire il mantenimento in Italia di condizioni che rendano possibile la presenza di almeno un secondo operatore indipendente nell'offerta di soda.

**107.** Ne consegue che, se da un lato le imprese hanno comprovato di avere eliminato dall'originario progetto di concentrazione gli elementi distorsivi della concorrenza sicché sussistono le condizioni che consentono, ai sensi

dell’articolo 18, comma 2, di chiudere l’istruttoria, risulta nondimeno essenziale che l’Autorità controlli la corretta attuazione dell’accordo e degli impegni al cui rispetto è necessariamente collegata l’eliminazione delle conseguenze di cui all’articolo 6.

**108.** Posto infatti che sia l’accordo concluso con □i□ecam che l’impegno assunto verso la Commissione comportano, per la loro natura, la necessità di essere onorati nel tempo in buona fede, l’Autorità si riserva il diritto di revocare la propria decisione ove Solvay non rispetti gli impegni comunque assunti.

RITENUTO pertanto che, l'operazione esaminata - a seguito delle modifiche apportate e degli impegni assunti- pur conducendo ad un aumento della capacità produttiva e, nell’immediato, ad un incremento della quota di mercato da parte dell’acquirente, non risulta tale da determinare l’eliminazione o la riduzione in maniera sostanziale e durevole della concorrenza ai sensi dell’articolo 6, comma 1, della Legge n. 287/90, in virtù degli impegni assunti da SOLVAY, dell’accordo di produzione concluso con □i□ecam e della prospettiva realisticamente certa dell’eliminazione dei dazi antidumping sulle importazioni di carbonato di sodio dagli Stati Uniti, resa possibile dalla rinuncia di un qualificato numero di produttori al loro sostegno;

DELIBERA

la chiusura dell’istruttoria ai sensi dell’articolo 18, comma 2, della legge n. 287/90.

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati, comunicato al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, e pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
*Alberto Pera*

IL PRESIDENTE
*Giuliano Amato*

* * *