Provvedimento n. 1044 **(C655) SIO/SOGEO FINANZIARIA**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 31 marzo 1993;

VISTA la legge 10 ottobre 1990 n. 287;

SENTITO il Relatore Professor Luciano Cafagna;

VISTO l'atto, pervenuto il 26 ottobre 1992, con il quale la società SIO Srl informava l'Autorità dell'intenzione di acquisire l'82,78% del capitale sociale della società SOGEO FINANZIARIA Spa, la quale detiene il 95% del capitale sociale della SOGEO Spa;

VISTA la propria richiesta di informazioni inviata alla società SIO Srl in data 25 novembre 1992 e la documentazione con la quale la stessa ha fornito gli elementi informativi richiesti, completati da ultimo in data 1 febbraio 1993;

CONSIDERATO che l'operazione, 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;

RITENUTA la propria competenza;

VISTA la propria delibera del 3 febbraio 1993 con la quale ha avviato l'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società SIO Srl e SOGEO FINANZIARIA Spa;

SENTITI i legali rappresentanti delle imprese interessate in data 24 febbraio 1993;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

Le Parti

1 - La società acquirente SIO Srl (SIO) svolge attività di produzione e commercializzazione di tutti i gas tecnici (ossigeno, azoto, argon, anidride carbonica, acetilene, protossido di azoto, propano, elio ed idrogeno), nonché degli impianti e attrezzature per la produzione e utilizzazione dei gas sopra menzionati. La società svolge inoltre attività di produzione e vendita degli impianti, apparecchi e materiali per la saldatura ed il taglio dei metalli, attraverso la propria controllata FRO SALDATURA Spa.

La società SIO è controllata al 99,32%. dalla società di diritto statunitense ALIC - AIR LIQUIDE INTERNATIONAL CORPORATION. Il fatturato consolidato complessivo della società SIO è stato nel 1991 pari a circa 607 miliardi di lire di cui 588 miliardi di lire realizzati in Italia.

Relativamente all'attività di produzione e vendita di gas tecnici, la società SIO opera su tutto il territorio nazionale direttamente attraverso proprie centrali di produzione, stabilimenti, centri di condizionamento e indirettamente tramite società controllate e rivenditori di zona.

2 - La società acquisita SOGEO FINANZIARIA Spa (SOGEO) ha per oggetto la gestione delle proprie partecipazioni finanziarie. La società detiene il 95% del capitale sociale della SOGEO Spa, che svolge quale attività prevalente la produzione e commercializzazione, sia allo stato liquido che gassoso, di ossigeno, azoto ed argon, con un'area di presenza particolarmente sviluppata nelle regioni Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna. Il fatturato realizzato **dalla società nel 1991 è stato pari a 36 miliardi di lire.**

Il Mercato del prodotto

3 - I gas industriali interessati dall'operazione in esame sono l'ossigeno, l'azoto e l'argon, sia allo stato liquido che gassoso. La produzione e commercializzazione di questi prodotti, ottenuti congiuntamente mediante il processo produttivo c.d. di frazionamento dell'aria, comporta costi elevati, sia per gli investimenti in impianti di frazionamento e di condizionamento che per la realizzazione di una adeguata rete di distribuzione.

4 - I gas sopramenzionati possono essere distribuiti in tre forme diverse: via tubazione (sotto forma gassosa), mediante cisterne (sotto forma liquida) e in bombole (sotto forma gassosa). Quando i volumi erogati sono particolarmente elevati, la fornitura di gas può giustificare la creazione di un impianto ad hoc o il collegamento della centrale di produzione con l'utilizzatore attraverso la costruzione di un gasdotto.

La vendita di gas liquidi è generalmente associata con l'affitto ai clienti per tutta la durata del contratto di fornitura di un serbatoio criogenico (per lo stoccaggio del gas allo stato liquido) e di un impianto di vaporizzazione (per la trasformazione del liquido in gas), di norma fabbricati dagli stessi produttori di gas.

La vendita del gas in bombole viene effettuata in modo prevalente direttamente dagli stessi produttori (per circa il 70%) attraverso una rete articolata di vendita e, in misura relativamente inferiore, affidata a rivenditori o distributori con contratti di esclusiva.

5 - L'incidenza dei costi di produzione e di distribuzione dei diversi prodotti (mano d'opera, energia elettrica, ammortamenti degli impianti e trasporto dei prodotti) si differenzia a seconda del tipo di fornitura, cosicché il prezzo al metro cubo dei gas in bombole è circa 10 volte più elevato del prezzo dei gas liquidi che a sua volta è circa il triplo di quello dei gas distribuiti via tubazione.

6 - I campi di applicazione dei gas sopramenzionati sono estremamente diversificati e conseguentemente gli utilizzatori sono molteplici e diversi. I principali gruppi di clienti sono: a) le imprese operanti nei settori alimentare (alimenti surgelati), metallurgico (fonderie di ghisa e di acciaio, carpenteria metallica ed affini, fusione e pressofusione di metalli non ferrosi), minerali non metalliferi (produzione vetro piano e vetro cavo) ed elettronica; b) gli enti pubblici, consorzi ed imprese che operano nel campo del trattamento biologico dei reflui sia industriali che civili; c) gli enti pubblici e privati di assistenza sanitaria (ospedali, USL, case di cura, ecc.);d) i laboratori di ricerca scientifica.

I prodotti interessati dalla concentrazione sono conseguentemente dei prodotti intermedi che trovano applicazione in numerosi settori industriali. In particolare, l'ossigeno viene impiegato prevalentemente nell'industria siderurgica, del vetro, cartaria, della depurazione effluenti, nonché nel settore sanitario (atmosfere respirabili).

L'azoto viene utilizzato principalmente nell'industria chimica, petrolifera, elettronica, del vetro e metallurgica (atmosfere inerti), nonché nell'industria alimentare, farmaceutica, della gomma, della plastica e meccanica. L'argon viene utilizzato principalmente nell'industria metallurgica (produzione di acciai inox e speciali) nonché nell'industria elettronica.

7 - Al fine dell'individuazione del mercato interessato dall'operazione di concentrazione si tiene conto dell'insieme dei prodotti che sono considerati intercambiabili o sostituibili da parte del consumatore finale o intermedio, in ragione delle loro caratteristiche, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. I prodotti interessati dall'operazione in esame, pur derivando da un medesimo processo produttivo, hanno caratteristiche tecniche e funzionali che li rendono sostanzialmente infungibili. Inoltre, il tipo di prodotto (ossigeno, azoto ed argon) e le relative modalità di distribuzione utilizzate (tubazione, liquido e bombole) essendo strettamente dipendenti dalla tipologia dell'utilizzatore, nonché dalle quantità domandate, comportano prezzi sostanzialmente diversi. Con riferimento alla concentrazione in esame, pertanto, in considerazione delle

differenze merceologiche, distributive e di prezzo dei prodotti interessati, e tenendo presente che la società oggetto di acquisizione non è presente nella distribuzione di gas (ossigeno e azoto) via tubazione, si possono individuare i seguenti mercati di riferimento: ossigeno allo stato liquido; ossigeno in bombole; azoto allo stato liquido; azoto in bombole; argon allo stato liquido; argon in bombole.

Il mercato geografico

8 - Relativamente all'estensione geografica del mercato, gli accertamenti svolti nel corso dell'istruttoria inducono a ritenere che il raggio economico di trasporto dalla centrale di produzione sia all'incirca di 300 Km per l'ossigeno e l'azoto allo stato liquido e di circa 600-800 km per l'argon. Per il prodotto in bombole (ossigeno, azoto e argon) il raggio si situa all'incirca intorno ai 50-100 km dai centri di imbottigliamento.

In considerazione del fatto che le principali imprese del settore operano su tutto il territorio nazionale attraverso propri impianti produttivi e centri di condizionamento, si ritiene che esse siano in grado di soddisfare la domanda a livello nazionale. Pertanto può concludersi che il mercato geografico rilevante sia quello nazionale, ad eccezione dell'argon allo stato liquido. Questo prodotto, a causa della carenza di offerta nazionale e del prezzo elevato rispetto al costo di trasporto, fa registrare consistenti flussi di importazioni, principalmente dalla Germania occidentale, cosicché il suo mercato geografico rilevante può essere esteso oltre i confini nazionali.

La struttura dei mercati

9 - Un ristretto numero di imprese multinazionali, le società AIR LIQUIDE (Francia), UNION CARBIDE, (USA), B.O.C. (UK), AIR PRODUCTS (USA), AGA (Svezia), LINDE (Germania), MESSER GRIESHEIM (Germania), e NIPPON SANSO (Giappone) controlla circa l'80% del mercato mondiale dei gas tecnici.

Principale caratteristica del settore è un elevato grado di internazionalizzazione produttiva ottenuta dai maggiori operatori presenti sul mercato soprattutto attraverso acquisizioni di imprese o joint-venture nelle più importanti aree di consumo.

La struttura del mercato in Italia è oligopolistica ed è analoga a quella degli altri paesi occidentali. I processi di razionalizzazione produttiva e commerciale finalizzati al contenimento dei costi e la necessità di centri di ricerca e sviluppo che consentono lo sviluppo di nuove applicazioni tecnologiche, hanno spinto il settore verso una concentrazione dell'offerta con una accentuazione del peso dei grandi gruppi multinazionali.

In Italia, tranne le società AGA e B.O.C., sono presenti tutti i principali produttori del settore attraverso imprese nazionali in cui detengono il controllo e/o significative quote di partecipazione: AIR LIQUIDE (SIO), UNION CARBIDE (IGI e SIAD), AIR PRODUCTS (SAPIO), LINDE (Linde Gas Italia) e MESSER GRIESHEIM (Messer Griesheim Italia).

Le maggiori società presentano una struttura molto articolata con partecipazioni sia in altre imprese del settore che in società presenti in settori collegati.

10 - Una considerazione a parte merita l'aspetto dell'autoproduzione. Tenuto conto dell'importanza dei volumi consumati, i grandi utilizzatori (l'industria chimica o quella siderurgica) potrebbero ritenere conveniente autoprodurre i gas necessari per la loro produzione primaria. Occorre rilevare tuttavia che, un insieme di cause - gli ingenti investimenti, di lungo periodo necessario (almeno 15 anni) per ammortizzare gli impianti, la ciclicità dei fabbisogni in relazione all'andamento della domanda dei prodotti in un arco di tempo così considerevole - ha progressivamente indotto questi utilizzatori sempre a rifornirsi direttamente dai produttori specializzati di gas. Questi ultimi realizzano l'impianto con capacità eccedenti quelle necessarie per coprire il fabbisogno del grande cliente e commercializzano allo stato liquido e in bombole la parte non direttamente consumata dall'utilizzatore.

In ogni caso, per servire questi mercati è indispensabile possedere una rete distributiva articolata. Gli autoproduttori che dispongono di eccedenze non competono con le società produttrici di gas, preferendo

cedere loro il prodotto da immettere sui mercati dei gas allo stato liquido e in bombole. Tale considerazione è confermata dal fatto che, nel fornire i dati relativi ai volumi venduti, le parti hanno evidenziato che la presenza degli autoproduttori rileva solo nell'ambito dei gas ossigeno e azoto via gasdotto (c.d. mercato grande massa) e non nei gas forniti allo stato liquido e in bombole (c.d. "merchant") che rappresentano i mercati interessati dall'operazione.

11 - Le quote di mercato raggiunte dalle imprese interessate dall'operazione di concentrazione nei singoli mercati di riferimento, nel 1992, sono le seguenti:

OSSIGENO

Prodotti	SIO	SOGEO	SIO+SOGEO	Altri
Bombole	32,0	2,6	**34,6**	65,4
Liquido	34,7	7,5	**42,2**	57,8

AZOTO

Prodotti	SIO	SOGEO	SIO+SOGEO	Altri
Bombole	26,9	3,1	**30,0**	70,0
Liquido	38,5	3,0	**41,5**	58,5

ARGON

Prodotti	SIO	SOGEO	SIO+SOGEO	Altri
Bombole	28,0	3,1	**31,9**	68,1
Liquido	60,8	0,8	**61,6**	38,4

Fonte: dati forniti dalle parti

12 - Le principali imprese concorrenti nei mercati individuati, quali le società IGI, S.I.A.D., SAPIO e SOL, detengono quote di mercato relativamente inferiori a quelle della società acquirente SIO.

Le barriere all'entrata

13 - La produzione di gas industriali richiede notevoli investimenti in impianti ed è caratterizzata da elevate economie di scala: l'ampliamento o l'installazione di nuovi impianti si giustifica solo a fronte di elevati quantitativi di domanda. In questo senso la presenza degli operatori e le modalità di entrata degli stessi nei mercati interessati avvengono prevalentemente attraverso la realizzazione da parte delle imprese produttrici di

impianti localizzati nelle immediate vicinanze di un grande utilizzatore, i cui elevati consumi consentono al produttore di coprire i costi fissi dell'impianto. La produzione non direttamente consumata dal grande utente viene poi commercializzata allo stato liquido e/o in bombole sul mercato.

L'altro modo per entrare sul mercato è rappresentato dall'acquisizione di una società anche di modeste dimensioni ma con un proprio mercato e quindi con una propria rete di vendita sviluppata.

14 - Per quel che riguarda l'assenza sul mercato italiano di alcuni grandi operatori internazionali, gli elementi emersi nel corso dell'istruttoria sembrano confermare che, pur non potendosi escludere l'interesse da parte di queste società ad entrare nel mercato italiano, la loro assenza risponde ad un diverso ordine di priorità strategiche: l'Italia è un mercato interessante ma affollato; il costo di entrata è elevato poiché le imprese che possono essere potenzialmente acquisite sono costose perché altamente redditive; più attraenti sono ritenuti essere attualmente i mercati dell'Est europeo.

15 - Le informazioni raccolte nel corso dell'istruttoria hanno inoltre confermato che la presenza nei mercati di riferimento è significativamente influenzata dalla rete distributiva e dai rapporti con la clientela. Per le imprese del settore è di fondamentale importanza disporre di una buona reputazione relativamente al tipo di servizio offerto (continuità e affidabilità nella fornitura). In particolare, nella vendita di gas in bombole, la capillarità della rete assume una importanza decisiva per quanto concerne la possibilità di acquisire, nonché mantenere la propria posizione sul mercato. D'altra parte un numero elevato di stazioni di compressione ed imbottigliamento incrementa sia gli immobilizzi (impianti e bombole) che i costi di gestione, per cui la scelta risulta critica in relazione alla necessità di servire con la massima tempestività la clientela. Nella vendita di gas allo stato liquido, appare determinante per l'impresa del settore assicurare al cliente assistenza per la soluzione dei problemi tecnici connessi all'utilizzo dei gas e degli impianti criogenici e di vaporizzazione.

16 - In passato, le possibilità di accesso ai mercati in esame risultavano più limitate per l'esistenza, nei contratti di fornitura di gas allo stato liquido, di clausole che, oltre a prevedere una durata quinquennale, obbligavano i clienti ad approvvigionarsi presso un unico fornitore (clausola di esclusiva). A seguito dell'intervento della Commissione CEE nel 1989, la clausola di esclusiva è venuta meno e la durata dei contratti di fornitura per i liquidi è stata ridotta a 3 anni. Ciò ha consentito un più elevato grado di concorrenza ed una maggiore rivalità fra le imprese per l'acquisizione dei contratti di fornitura.

Le nuove tecnologie

17 - Le attuali tecnologie di separazione non criogenica dell'aria (con membrane o con setacci molecolari) consentono la realizzazione di impianti con costi di installazione e soprattutto di produzione più contenuti e più facilmente accessibili anche a medi/piccoli consumatori. Di queste tecnologie dispongono sia le società produttrici di gas attualmente presenti sul mercato che società indipendenti operanti, a differenza delle prime, esclusivamente nel settore della costruzione e commercializzazione di questi impianti. Lo stato attuale della tecnologia e il suo prevedibile sviluppo indicano che entro un lasso di tempo ragionevole una parte consistente dei medi-piccoli utilizzatori sarà in grado di affrancarsi dalle imprese produttrici del settore: secondo stime disponibili circa il 30% della domanda complessiva di ossigeno ed azoto potrà essere soddisfatta da tali impianti.

Gli effetti dell'operazione

18 - La concorrenza tra i diversi operatori del settore si esercita in modo sostanzialmente diverso a seconda del sistema di distribuzione utilizzato.

Nella distribuzione dei gas compressi in bombole l'utilizzatore ha la reale possibilità, ogni volta che deve acquistare il prodotto, di rivolgersi al produttore che gli offre in quel momento le condizioni migliori. Dalle risultanze del procedimento risulta confermato che nei diversi mercati individuati (ossigeno, azoto e argon in bombole) vi è una notevole concorrenza fra i produttori ed il prezzo rappresenta il fattore essenziale per l'acquisizione del cliente.

Nella distribuzione di gas allo stato liquido la concorrenza si presenta periodicamente in corrispondenza alla scadenza dei contratti di fornitura (3 anni).

E' stato menzionato in precedenza come l'intervento della Commissione abbia introdotto in questi mercati una maggiore concorrenza tra i produttori. Conferme circa il mutato clima competitivo sono state fornite sia dai concorrenti di SIO sia dagli utilizzatori che hanno sottolineato inoltre come la qualità del servizio, pur continuando a rivestire un ruolo molto importante, tende ad essere sempre più livellata ed omogenea, cosicché importanza rilevante e crescente assume il prezzo quale fattore pressoché decisivo della politica commerciale, non solo per acquisire nuovi clienti ma anche per non perdere i vecchi.

19 - Nei diversi mercati interessati, che sono stati individuati, sia in relazione al prodotto commercializzato (ossigeno, azoto e argon) che al tipo di distribuzione utilizzata (liquidi e bombole), a seguito dell'acquisizione della SOGEO, la società SIO, sulla base dei dati da essa forniti, verrà a detenere nel mercato dell'ossigeno allo stato liquido un quota pari a circa 42% e in quello dell'ossigeno compresso in bombole un quota pari a circa 35%. Nel mercato dell'azoto allo stato liquido la SIO verrà ad acquisire un quota pari a circa 42% e in quello relativo all'azoto compresso in bombole una quota pari al 30% circa. Per quanto riguarda l'argon distribuito allo stato liquido, la società acquirente verrà a possedere il 62% circa del mercato, mentre per l'argon compresso in bombole la quota di mercato che verrà acquisita dalla SIO sarà circa del 32%.

Sulla base dei dati suesposti, la SIO andrà a rafforzare la propria presenza soprattutto nei mercati dei liquidi, in particolare nell'ossigeno e nell'azoto. Nel mercato dell'argon SIO deteneva già una posizione di assoluto rilievo e ad operazione conclusa l'aumento della quota (dal 60,8% al 61,6%) sarebbe comunque modesto.

20 - Le elevate quote detenute nei mercati considerati, ed in modo particolare in quelli relativi all'argon, potrebbero far ritenere che la SIO, a seguito dell'operazione sia nelle condizioni di adottare strategie indipendenti, sia dai concorrenti che dagli utilizzatori, in particolare fissando prezzi significativamente superiori a quelli concorrenziali e mantenerli a questi livelli più elevati per un periodo di tempo sufficientemente lungo.

In particolare, con riferimento ai mercati dell'argon, occorre tener presente che questo prodotto viene importato in quantità elevate poiché la produzione nazionale risulta insufficiente a far fronte alla domanda. L'importazione di argon proviene principalmente dalla Germania occidentale attraverso le vendite effettuate direttamente sul mercato e ad altri operatori del settore dalla società MESSER GRIESHEIM e dalla società chimica BASF.

Per quanto riguarda invece i mercati dell'ossigeno e dell'azoto commercializzati allo stato liquido, la possibilità da parte di SIO di aumentare in modo consistente e duraturo i prezzi appare improbabile in quanto: nei contratti di fornitura i prezzi variano non a discrezione del fornitore ma secondo parametri certi ed oggettivi legati ai costi di produzione. In ogni caso gli utilizzatori possono facilmente approvvigionarsi presso gli altri concorrenti ed impedire quindi che vengano loro applicate condizioni di fornitura meno favorevoli; con la progressiva introduzione delle nuove tecnologie di separazione non criogenica dell'aria, i piccoli e medi utilizzatori - i maggiori potenziali beneficiari di queste innovazioni - sono in grado di affrancarsi dai produttori di gas ed in particolare da SIO.

21 - In considerazione degli elementi sopraesposti, l'Autorità ritiene che l'operazione di acquisizione della società SOGEO da parte della società SIO non comporti la costituzione od il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato nazionale tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza e pertanto

DELIBERA

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

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati e pubblicato ai sensi di legge.

Le conclusioni di cui sopra saranno comunicate, ai sensi dell'articolo 16, comma 8, della legge n. 287/90, al Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato.

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

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Francesco Saja

* * *