C12113 - ITALCEMENTI/CEMENTIR ITALIA
Provvedimento n. 26842

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA dell'8 novembre 2017;

SENTITO il Relatore Dottoressa Gabriella Muscolo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO il D.P.R. 30 aprile 1998, n. 217;

VISTA la comunicazione della società Italcementi S.p.A., pervenuta in data 21 settembre 2017;

VISTA la propria delibera del 4 ottobre 2017, con cui è stata avviata un'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti di Italcementi S.p.A.;

VISTA la comunicazione di Italcementi S.p.A. del 26 ottobre 2017 con cui l'impresa ha presentato misure correttive;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Italcementi S.p.A. (di seguito anche Italcementi) è una società attiva, in Italia e all'estero, nella produzione e vendita di cemento, calcestruzzo e inerti, direttamente o attraverso società controllate. Nel 2016, Italcementi ha realizzato un fatturato mondiale di circa 558 milioni di euro, di cui circa *[100-492]*[1] milioni realizzati in Italia[2].
Italcementi dal 1° luglio 2016 è entrata a far parte del gruppo HeidelbergCement (di seguito HC), operante anch'esso nel settore dei materiali da costruzione[3].
Nel 2016 il gruppo HeidelbergCement ha realizzato a livello mondiale un fatturato pari a circa 15 miliardi di euro.

2. Cementir Italia S.p.A. (di seguito anche Cementir) è una società attiva nella produzione e vendita di cemento, calcestruzzo e inerti, anche attraverso le proprie controllate CementirSacci S.p.A. e Betontir S.p.A..
Cementir Italia S.p.A. è controllata da Cementir Holding S.p.A. (di seguito anche CH), società attiva a livello mondiale nella produzione e vendita di cemento, calcestruzzo e materiali inerti nonché nel trattamento e gestione dei rifiuti urbani e industriali. Cementir Holding S.p.A., a sua volta, è controllata da Caltagirone S.p.A., società a capo del gruppo Caltagirone, attivo in diversi altri settori, tra cui quello delle costruzioni e dei grandi lavori. Nel 2016 Cementir ha realizzato un fatturato mondiale pari a circa 102 milioni di euro, di cui circa *[30-100]* milioni realizzati in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione consiste nell'acquisizione del controllo esclusivo di Cementir da parte di Italcementi, tramite l'acquisizione delle relative azioni da CH. In tal modo, Italcementi acquisirà tutti gli impianti (e pertinenze) volti alla produzione di cemento e calcestruzzo, attualmente facenti capo a Cementir. In particolare, tramite l'operazione, Italcementi acquisirà il controllo di cinque stabilimenti di produzione di cemento a ciclo completo (siti a Spoleto, Maddaloni, Testi-Greve in Chianti, Cagnano Amiterno e Tavernola), due centri di macinazione, a loro volta attivi nella fase finale della filiera produttiva del cemento (siti ad Arquata Scrivia e a Taranto), un terminale per la movimentazione di cemento (sito a Reggio Calabria) e numerosi impianti di calcestruzzo (di cui 16 operativi negli ultimi 3 esercizi)[4].
4. L'operazione è accompagnata da un patto di non concorrenza con il quale l'alienante CH si impegna, per un periodo di cinque anni a partire dalla data del *closing* (nonché, con l'eccezione delle stesse società cedute, nel periodo tra la sottoscrizione e il *closing* stesso) a non svolgere attività in concorrenza con l'acquirente Italcementi nel territorio italiano (coincidente con l'ambito di operatività delle società cedute). Inoltre, le Parti hanno stipulato un obbligo di non sollecitazione, con cui CH si impegna a non cercare di allontanare, tramite offerte mirate, gli attuali dipendenti delle società oggetto di cessione da queste ultime fino alla data del *closing* nonché per i tre anni successivi alla stessa data

---

1 *[Nella presente versione alcuni dati sono omessi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]*

2 *[Ai fini del presente provvedimento, si è ritenuto sufficiente indicare il fatturato mondiale indicato da Italcementi nella apposita Tabella del formulario di notifica della concentrazione, sebbene esso sia limitato al fatturato mondiale della società e delle sue controllate italiane.]*

3 *[La acquisizione è stata autorizzata con condizioni dalla Commissione Europea ad esito del procedimento M7744.]*

4 *[A tali stabilimenti si sommano, tra gli impianti attivi nel mercato del cemento, lo stabilimento di Castelraimondo, inattivo dall'inizio di giugno del 2015 e il terminale di Civitavecchia, inattivo da circa 18 mesi e che ha effettuato le ultime vendite di cemento nel 2015. Infine, il perimetro degli asset acquisiti include altresì gli impianti di produzione di cemento di Livorno e i terminali di Ravenna, Vasto, Manfredonia e Crotone, inattivi da più di 3 esercizi.]*

del *closing* (estesi fino a cinque anni e per ogni tipologia di assunzione con riferimento ad alcune figure aziendali specificamente individuate dalle Parti).

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

5. L'operazione in esame, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo 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, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della stessa legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 492 milioni di euro e il fatturato totale realizzato individualmente in Italia nell'ultimo esercizio da almeno due delle imprese interessate è stato superiore a 30 milioni di euro.
6. Il patto di non concorrenza che impegna la società cedente CH a non svolgere attività in concorrenza con l'acquirente e a non sollecitare l'allontanamento degli attuali dipendenti dalle società cedute può essere configurato come una restrizione accessoria all'operazione limitatamente a un periodo di tre anni[5].

IV. L'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA E L'ISTRUTTORIA SVOLTA

7. In data 4 ottobre 2017 l'Autorità ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, l'istruttoria nei confronti di Italcementi. In particolare, nel provvedimento di avvio, l'Autorità ha ravvisato la possibilità che l'operazione potesse determinare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante di Italcementi in alcuni mercati geografici locali del cemento (anche in ragione della presenza delle Parti nel mercato a valle del calcestruzzo), nonché il rischio che l'operazione potesse facilitare il coordinamento tra gruppi cementieri concorrenti, soprattutto alla luce di alcuni rapporti contrattuali esistenti tra le Parti e operatori terzi.
8. Nel corso del Procedimento, per il quale non sono pervenute istanze di partecipazione da parte di soggetti terzi, Italcementi è stata sentita in audizione in data 18 ottobre 2017. In tale data, i rappresentanti della società hanno rappresentato la volontà della stessa di adottare misure correttive, al fine di fugare le preoccupazioni concorrenziali contenute nel citato provvedimento di avvio, producendo una bozza di lettera di impegni, a cui è seguita una formale comunicazione di contenuto analogo, inviata in data 26 ottobre 2017.

V. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

9. Le possibili criticità concorrenziali ravvisate dall'Autorità nel provvedimento di avvio riguardano la possibilità che Italcementi venga a detenere una posizione dominante in alcuni ambiti competitivi locali relativi alla produzione e commercializzazione di cemento, nonché al rischio che l'operazione possa facilitare il coordinamento tra gruppi cementieri indipendenti. A tali elementi si aggiunge, infine, la circostanza per cui la *merged entity* risulterà anche integrata verticalmente nel settore del calcestruzzo preconfezionato.

Il rafforzamento di Italcementi nei mercati competitivi locali interessati

Il mercato della produzione e commercializzazione di cemento

10. Il cemento deriva dalla frantumazione di alcune materie prime (calcare, marna etc.) e dalla loro omogeneizzazione e cottura, dalla quale si ottiene il semilavorato denominato *clinker*[6]. Detto semilavorato, con l'aggiunta di opportuni correttivi, viene poi macinato per ottenere il cemento nelle sue varie tipologie, diverse per composizione chimica e caratterizzazione fisico/meccanica. Mentre la produzione del semilavorato *clinker* può avvenire soltanto nei cosiddetti impianti "a ciclo completo", la macinazione dello stesso e la produzione del cemento può avere luogo invece anche in impianti abilitati a svolgere soltanto tale fase finale del ciclo produttivo, definiti "centri di macinazione".
11. Nonostante l'esistenza di diverse tipologie di cemento, esso rimane un prodotto sostanzialmente omogeneo[7]. La domanda di cemento è principalmente costituita dai produttori di calcestruzzo e dall'industria delle costruzioni nella quale il cemento è utilizzato come legante idraulico.
12. Gli scambi con l'estero di cemento sono limitati e sono, comunque, in ampia misura connesse alla disponibilità di terminali per la ricezione e lo stoccaggio di cemento trasportato in Italia sfuso via mare.
13. A causa dell'elevato rapporto tra peso e prezzo del cemento, i costi di trasporto hanno infatti un'alta incidenza rispetto a quelli unitari di produzione[8]. In ragione di tale fattore, che rende antieconomico il trasporto via terra a

---

[5] *[Cfr. Commissione Europea, Comunicazione della Commissione sulle restrizioni direttamente connesse e necessarie alle concentrazioni (2005/C 56/03), par. 20 e 26.]*

[6] *[Il processo produttivo trasforma materiali inerti, pietra e argilla con due macinazioni fini e una cottura ad altissima temperatura. Il costo dell'energia rappresenta, in tale contesto, oltre la metà del costo totale di produzione. Il fabbisogno di energia termica è invece soddisfatto in misura preponderante mediante l'utilizzo di carbone. Cfr. la Relazione annuale 2016 Aitec, pag. 39 e 40.]*

[7] *[Nel 2016, in Italia, il 70,4% della produzione ha riguardato il cemento di tipo Portland di miscela e il 12% il cemento Portland, con prevalenza dei cementi ad alta ed altissima resistenza (classi 42,5 e 52,5). L'80,3% di cemento è stato venduto sfuso (piuttosto che in sacco). Cfr. la Relazione annuale 2016 Aitec, pag. 26 e 34.]*

distanze elevate, è possibile individuare i mercati geografici rilevanti come le aree aventi centro in ciascun impianto o terminale oggetto di acquisizione e tali da includere gli stabilimenti, terminali o siti di stoccaggio di cemento in un raggio di percorrenza stradale di circa 250 km (isodistanze di 250 km). La definizione del confine dei mercati geografici rilevanti attraverso le isodistanze, piuttosto che il raggio geodetico[9], consente di tenere più propriamente conto dell'orografia del territorio e di individuare con maggiore precisione l'area che può essere economicamente servita dallo stabilimento/terminale oggetto di acquisizione, dati i costi di trasporto.

14. Nel caso di specie, i mercati geografici rilevanti, in cui si realizza una sovrapposizione tra le attività delle Parti, sono individuati sulla base di isodistanze stradali di circa 250 km aventi centro, rispettivamente, negli stabilimenti produttivi facenti capo a Cementir e a CementirSacci ancora in attività negli ultimi tre anni. In particolare, le Parti hanno fornito una stima delle quote di mercato nelle aree individuate in base al criterio descritto e centrate negli stabilimenti delle imprese acquisite tuttora in attività, ossia quelli di Tavernola (BG), Greve in Chianti (FI), Cagnano Amiterno (AQ), Spoleto (PG), Maddaloni (CE), Arquata Scrivia (AL) e Taranto (TA) nonché il terminale di Reggio Calabria (RC).

15. All'interno di tali aree (le cosiddette *catchment area*), le Parti hanno fornito una stima della dimensione del mercato, delle vendite effettive proprie e di quelle dei concorrenti, giungendo in tal modo a una stima delle quote di mercato da esse detenute in termini di volumi[10].

Effetti dell'operazione nei mercati locali della produzione e commercializzazione di cemento

16. Nelle tabelle che seguono (Tabelle 1-8) sono riportate, per ciascuna delle *catchment area* individuate, le quote di mercato attribuibili a Italcementi, a Cementir (inclusiva della sua controllata CementirSacci), nonché la quota di mercato cumulativa che verrebbe a detenere Italcementi a seguito dell'operazione di concentrazione.

Tabella 1 – c.a. Arquata - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[25-30%]*
Cementir	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Italcementi + Cementir	*[35-40%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*20-25*%])
Principali concorrenti (2)			LafargeHolcim ([*10-15*%])
Principali concorrenti (3)			Colacem ([*5-10*%])
Principali concorrenti (4)			Rossi ([*5-10*%])

Fonte: stima delle Parti.

Tabella 2 – c.a. Cagnano - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Cementir	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*
Italcementi + Cementir	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[40-45%]*
Principali concorrenti (1)			Colacem ([*15-20*%])
Principali concorrenti (2)			Buzzi ([*15-20*%])

[8] *[Cfr. la Relazione annuale 2016 Aitec, pag. 35 "Per il settore cementiero l'autotrasporto rappresenta un elemento di fondamentale importanza, il cui costo raggiunge una percentuale rilevante del valore del prodotto consegnato (fino al 25-30%)".]*

[9] *[Cfr. il caso comunitario COMP(M.7252) – Holcim/Lafarge C(2014) 9962final, del 15 dicembre 2014, nel quale una ampia analisi di mercato ha evidenziato come la maggior parte delle vendite di cemento (70% circa) è realizzata nei confronti di clienti localizzati nel raggio geodetico di 150 km dallo stabilimento produttivo/terminale. Nel caso in esame, è stato verificato che, per quanto riguarda le area geografiche nell'intorno degli stabilimenti e terminali oggetto di acquisizione, un raggio lineare di 150 Km corrisponde a una percorrenza su strada di circa 220-250 km. Cfr. anche C12016 - Buzzi Unicem/Ramo d'azienda di Sacci, 16 dicembre 2015, in Boll. 48/2015.]*

[10] *[Le Parti hanno dichiarato di non essere in grado di fornire una stima in valore delle medesime quote di mercato. ad ogni modo, essendo il cemento un prodotto sostanzialmente omogeneo, le stime delle posizioni di mercato in base ai volumi venduti risultano sufficientemente rappresentative. Le Parti non hanno, poi, prodotto una stima delle quote di mercato nelle aree attorno all'impianto di Castelraimondo (MC) e Civitavecchia (RM), inattivi dal 2015. Ciascuno di tali impianti, tuttavia, è compreso in diverse delle catchment area centrate rispetto agli impianti attivi (Spoleto, Cagnano e Greve in Chianti, in entrambi i casi). Con riferimento, infine, allo stabilimento di Livorno e ai terminali di Ravenna, Vasto e Manfredonia, essi sono inattivi da più di tre esercizi. Tali impianti sono da tempo privi di una quota di mercato e di un relativo parco clienti e si ritiene abbiano pertanto anche una limitata idoneità potenziale a produrre fatturato per il futuro. Ad ogni modo il terminale di Ravenna e lo stabilimento di Livorno sono compresi nel mercato geografico con centro nello stabilimento di Greve in Chianti (FI) e il terminale di Vasto è compreso nel mercato geografico con centro nello stabilimento di Cagnano Amiterno (AQ).]*

Principali concorrenti (3)	Barbetti ([*5-10*%)
Principali concorrenti (4)	Altri

Fonte: stima delle Parti.

Tabella 3 – c.a. Maddaloni - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Cementir	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Italcementi + Cementir	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[40-45%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*15-20*%])
Principali concorrenti (2)			Costantinopoli ([*10-15*%])
Principali concorrenti (3)			Colacem ([*10-15*%])
Principali concorrenti (4)			Moccia ([*5-10*%)

Fonte: stima delle Parti.

Tabella 4 – c.a. Spoleto - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Cementir	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Italcementi + Cementir	*[40-45%]*	*[35-40%]*	*[35-40%]*
Principali concorrenti (1)			Colacem ([*20-25*%])
Principali concorrenti (2)			Buzzi ([*20-25*%])
Principali concorrenti (3)			Barbetti ([*10-15*%])
Principali concorrenti (4)			Altri

Fonte: stima delle Parti.

Tabella 5 – c.a. Taranto - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[25-30%]*
Cementir	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Italcementi + Cementir	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[35-40%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*20-25*%])
Principali concorrenti (2)			Costantinopoli ([*15-20*%])
Principali concorrenti (3)			Colacem ([*10-15*%])
Principali concorrenti (4)			Altri

Fonte: stima delle Parti.

Tabella 6 – c.a. Tavernola - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[20-25%]*	*[20-25%]*	*[20-25%]*
Cementir	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Italcementi + Cementir	*[30-35%]*	*[30-35%]*	*[30-35%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*10-15*%])
Principali concorrenti (2)			LafargeHolcim ([*10-15*%])
Principali concorrenti (3)			Rossi ([*10-15*%])
Principali concorrenti (4)			Zillo ([*5-10*%])

* Zillo è stato recentemente acquisito da Buzzi.
Fonte: stima delle Parti.

Tabella 7 – c.a. Testi-Greve in Chianti - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[15-20%]*	*[15-20%]*	*[15-20%]*
Cementir	*[10-15%]*	*[10-15%]*	*[10-15%]*
Italcementi + Cementir	*[25-30%]*	*[25-30%]*	*[30-35%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*20-25*%])
Principali concorrenti (2)			Colacem ([*15-20*%])
Principali concorrenti (3)			Barbetti ([*10-15*%])
Principali concorrenti (4)			Zillo* ([*5-10*%])

* Zillo è stato recentemente acquisito da Buzzi.
Fonte: stima delle Parti.

Tabella 8 – c.a. Reggio Calabria - quote di mercato 2014-2016

	2014	***2015***	***2016***
Italcementi	*[40-45%]*	*[40-45%]*	*[35-40%]*
Cementir	*[5-10%]*	*[5-10%]*	*[5-10%]*
Italcementi + Cementir	*[45-50%]*	*[45-50%]*	*[45-50%]*
Principali concorrenti (1)			Buzzi ([*15-20*%])
Principali concorrenti (2)			Calme ([*15-20*%])
Principali concorrenti (3)			Costantinopoli ([*5-10*%])
Principali concorrenti (4)			Colacem ([*5-10*%])

Fonte: stima delle Parti.

17. Come emerge dalle tabelle 1-8, e come già osservato nel provvedimento di avvio, in tutti i mercati rilevanti locali considerati l'operazione permetterebbe a Italcementi di diventare o di consolidarsi come il primo operatore dell'area, sebbene gli effetti più rilevanti avrebbero luogo nelle *catchment area* di Cagnano, Maddaloni e Reggio Calabria, nelle quali la entità *post-merger* verrebbe a detenere una quota di mercato congiunta superiore al 40%.
18. In particolare, si può ritenere che in cinque delle otto *catchment area* individuate come ambiti competitivi locali nei quali la concentrazione determina sovrapposizioni orizzontali, ossia in quelle di Arquata, Tavernola, Testi-Greve in Chianti, Spoleto e Taranto, la quota che acquisirebbero le Parti, anche confrontata con la quota detenuta individualmente dai principali concorrenti, non è tale da indicare la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante in capo a Italcementi.
In tali aree, infatti, Italcementi verrebbe a detenere una quota di mercato che risultava, nel 2016, in ogni caso inferiore al 40%. A fronte di tali valori, di per sé non estremamente elevati, sono presenti, in quattro di tali aree (Arquata, Spoleto, Taranto e Testi-Greve in Chianti), concorrenti che detengono individualmente una quota di mercato maggiore del 20% e, pertanto, sono a loro volta dotati di una notevole posizione di forza nel mercato locale, che permette di escludere il rischio di costituzione di una posizione dominante in capo a Italcementi. Per quel che riguarda invece la *catchment area* di Tavernola, pur non ravvisandosi in essa concorrenti che superano il 20%, la quota di mercato di Italcementi a seguito dell'operazione sarebbe comunque relativamente contenuta, risultando inferiore al 35% (a fronte della presenza di tre concorrenti i quali detengono ognuno una quota di mercato compresa tra il 10% e il 15%).
19. Nelle restanti aree locali, ossia quelle di Reggio Calabria, Cagnano Amiterno e Maddaloni, l'analisi delle quote di mercato mostra che Italcementi verrebbe a detenere, a seguito dell'operazione, una posizione suscettibile di determinare una posizione dominante. Infatti, in tal caso, la società verrebbe ad acquisire quote di mercato ben superiori al 40% e a volte vicine al 50%, a fronte di concorrenti caratterizzati da un grado di frammentazione che appare non inferiore – e anzi leggermente maggiore - rispetto a quello delle altre *catchment area* citate. Tale caratteristica suggerisce la necessità di sviluppare ulteriori considerazioni con riferimento alle aree locali citate.
20. Come già rilevato in sede di avvio dell'istruttoria, ove la stima della quota di mercato all'interno delle suddette *catchment area* non consenta di escludere la possibilità che effettivamente l'operazione possa condurre alla costituzione o al rafforzamento di una posizione dominante, tale verifica va integrata con considerazioni di altra natura.
21. In tal senso, una valutazione degli effetti possibili della concentrazione – e della possibilità che l'impresa risultante dalla stessa accresca il proprio potere di mercato - richiede di interrogarsi anche sul grado di concorrenza

reciprocamente esercitato dalle *merging parties*. Essendo il cemento un prodotto sostanzialmente omogeneo, il principale elemento di differenziazione tra gli impianti è rappresentato dalla dislocazione degli stessi e dal conseguente vantaggio logistico da essi detenuto nel rifornire un determinato bacino di utenza. In altri termini, il grado di sostituibilità tra diversi fornitori per la clientela dipende in buona misura dalla distanza tra la clientela stessa e gli impianti (o comunque i terminali o i punti vendita) delle diverse società cementiere. Pertanto è ragionevole attendersi che, tra i diversi impianti che effettuano vendite all'interno di una data *catchment area*, impianti molto vicini tra loro riscontrino il massimo grado di sovrapposizione dei rispettivi bacini di utenza, andando quindi a rappresentare un vincolo concorrenziale reciproco molto importante, a differenza di impianti che effettuino invece le proprie vendite in zone diverse della *catchment area*.

22. Nel caso di specie, con riferimento alle tre aree locali (Cagnano, Maddaloni e Reggio Calabria) per le quali la stima delle posizioni di mercato delle imprese non consente di escludere la possibilità che la concentrazione in esame determini la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante, si osserva che l'operazione riconduce a un unico centro decisionale impianti piuttosto vicini tra di loro i quali, pertanto, condividono verosimilmente una buona parte della clientela e rappresentano reciprocamente un vincolo competitivo importante.

23. In particolare, una analisi delle distanze tra impianti sembra indicare una sovrapponibilità tra impianti abbastanza importante – e quindi ragionevolmente un'ampia coincidenza dei rispettivi bacini di utenza - soprattutto con riferimento alle aree di Maddaloni e di Reggio Calabria [11].

24. Infatti, per quel che riguarda l'area di Maddaloni, Italcementi dispone di ben due impianti localizzati a una distanza di soli 90 km dall'impianto di Maddaloni di Cementir (ove quest'ultimo dista 63 km dall'impianto di Colacem, ma ben 180 km da quello di Costantinopoli e quasi 200 km dal più vicino impianto di Buzzi). In relazione alla sostituibilità nell'area di Reggio Calabria, poi, il terminale di Cementir posto al centro dell'area dista soltanto 50 km dal terminale di Gioia Tauro (appartenente ad HC, controllante di Italcementi), rappresentando il più vicino tra gli impianti appartenenti agli operatori principali dell'area.

25. In conclusione, l'analisi delle quote di mercato detenute congiuntamente dalle Parti, integrata con un'analisi delle distanze tra gli impianti - che, verosimilmente, nel settore in esame riflette in modo ancor più preciso il livello di sovrapponibilità dei bacini di utenza degli stessi e quindi la sostituibilità tra di essi - risulta compatibile con la possibilità che l'acquirente venga a detenere, a seguito dell'operazione, una posizione dominante in alcuni di tali mercati (in particolare quelli di Reggio Calabria, Maddaloni e Cagnano).

Il rischio di coordinamento con altre imprese cementiere

26. Come si è già evidenziato nel provvedimento di avvio, l'operazione prospettata solleva talune preoccupazioni legate alla possibilità che essa possa facilitare il coordinamento tra le imprese cementiere operanti nel mercato italiano.

27. In primo luogo si osserva infatti come il settore della produzione e commercializzazione del cemento sia caratterizzato da elementi – a volte intrinseci – che risultano favorevoli al coordinamento tra gli operatori. Tra tali elementi si annoverano la omogeneità del prodotto e la presenza di barriere all'entrata significative (dovute, ad esempio, alla necessità di sostenere investimenti di notevole entità per iniziare a operare nel settore). In tale contesto la eliminazione di un operatore indipendente - presente peraltro in molti degli ambiti competitivi locali in cui si articola il territorio nazionale - e quindi la riduzione del numero di operatori, rappresenta una modifica del mercato idonea, in astratto, a favorire ulteriormente tale coordinamento.

28. Peraltro, nel caso di specie, come già osservato nel provvedimento di avvio, Cementir ha in essere alcuni contratti di fornitura di *clinker* stipulati con operatori concorrenti di primo piano nei quali la società assume, in specifiche località, il ruolo di acquirente o, al contrario, di fornitore di tale prodotto. In tal modo Cementir si ritrova a volte a essere fornitore e acquirente di *clinker* nei confronti dello stesso soggetto, in località diverse.

29. *[Omissis*].

30. *[Omissis*].

31. *[Omissis*]. La presenza di tali rapporti, *[omissis*], costituisce senz'altro un elemento che tende a ridurre l'intensità del confronto competitivo tra i gruppi interessati.

Gli effetti nel mercato della produzione e commercializzazione di calcestruzzo preconfezionato e possibili effetti verticali

32. Il calcestruzzo è un prodotto semilavorato ottenuto dalla miscelazione di cemento, inerti quali ghiaia e sabbia, acqua ed eventuali additivi. Il cemento è in ogni caso l'input principale per la produzione del calcestruzzo e non è sostituibile con altri materiali.

33. In termini geografici, il mercato del calcestruzzo ha dimensione locale in ragione della limitata trasportabilità del prodotto e della sua facile deperibilità, al punto che la commercializzazione oltre una certa distanza diviene antieconomica. In particolare, viene generalmente considerata un'area di raggio limitato (trenta chilometri circa) avente centro nel luogo ove sorge lo stabilimento per la produzione di calcestruzzo, pur essendo ipotizzabile la

---

[11] *[Si osserva peraltro che le catchment area di Cagnano e di Maddaloni risultano in buona misura sovrapposte e che tali impianti rientrano reciprocamente l'uno nella catchment area dell'altro. Pertanto, in alcune zone di tali catchment area tenderanno a verificarsi i medesimi fenomeni.]*

sovrapposizione tra i bacini di utenza dei singoli impianti di produzione, con un effetto di omogeneizzazione delle condizioni di concorrenza in un'area geografica più ampia.
34. Con riferimento all'operazione in esame, le Parti hanno individuato quattro aree o insiemi di aree con raggio lineare di trenta km, in cui si realizza una sovrapposizione tra le attività delle stesse:
catchment area Alba Adriatica – Ascoli Piceno – Notaresco ("Abruzzo nord");
catchment area Colle Corvino – San Giovanni Teatino – Torrevecchia Teatina ("Abruzzo sud");
catchment area Provincia di Roma;
catchment area impianto di Tarquinia.
35. In tali *catchment area*, come si è già evidenziato nel provvedimento di avvio, l'operazione non sembra sollevare sovrapposizioni orizzontali nel mercato del calcestruzzo preconfezionato che possano di per sé evidenziare criticità concorrenziali in tale mercato. Infatti, la *merged entity* verrebbe a detenere, a seguito dell'operazione, una quota inferiore al 15% in tre delle quattro *catchment area* individuate (ossia Abruzzo nord, Abruzzo Sud e Provincia di Roma), mentre nella quarta (Tarquinia) la quota di mercato è compresa tra il 30% e il 35% per il 2015, ma risulta inferiore al 20% in relazione all'anno 2016. A fronte di ciò, peraltro, in tali aree sono presenti operatori concorrenti qualificati che detengono quote di mercato di entità simile o, spesso, maggiore. In nessuna di tali aree, pertanto, la presenza delle Parti è inquadrabile come una posizione dominante.
36. Ciò comporta anche che, per i medesimi motivi, non sembra verosimile la possibilità che le sovrapposizioni orizzontali causate dall'operazione nel settore del calcestruzzo possano determinare effetti concorrenziali avversi nel settore a monte della produzione di cemento (in particolare una *foreclosure* ai danni dei gruppi cementieri concorrenti attivi in tali località), prodotto per il quale il calcestruzzo costituisce il principale sbocco commerciale. A ciò si aggiunga la considerazione che il gruppo Cementir nell'ultimo anno, per la propria produzione di calcestruzzo, ha utilizzato unicamente cemento proveniente dal medesimo gruppo. Esso, pertanto, già prima dell'operazione, non si avvaleva di fornitori di cemento terzi (che potrebbero essere i soggetti esclusi da una ipotetica *foreclosure* del mercato a valle).
37. Per quel che riguarda invece la possibilità che l'operazione possa condurre, quantomeno in alcuni mercati locali, a effetti di *foreclosure* di operatori concorrenti attivi nel mercato a valle del calcestruzzo, prodotto per il quale il cemento costituisce un input essenziale, va considerato che la probabilità che possano sussistere incentivi in tal senso per le *merging parties* dipende in modo cruciale dal livello di potere di mercato detenuto nel mercato a monte e dalla circostanza che in questo non si vengano a costituire posizioni dominanti.
38. Si rileva peraltro come le località dove le Parti accrescono la propria quota di mercato nel settore del calcestruzzo, situate nell'Italia centrale, appaiono sostanzialmente prive di collegamenti verticali con cinque delle otto *catchment area* nelle quali l'operazione determina un rafforzamento delle Parti nel settore del cemento (ossia con quelle di Arquata Scrivia, Tavernola, Greve in Chianti, Taranto e Reggio Calabria), per via della limitata estensione geografica del mercato del cemento.
39. Alla luce di quanto evidenziato, si può concludere che le implicazioni di tipo verticale dell'operazione non necessitano di per sé di ulteriori approfondimenti in quanto, dato il livello delle quote di mercato nel settore del calcestruzzo, la dislocazione geografica delle aree in cui l'operazione determina un rafforzamento delle Parti nel settore del calcestruzzo e gli effettivi rapporti di fornitura esistenti, esse si possono superare evitando la costituzione di posizioni dominanti nel mercato del cemento.

VI. LE MISURE PROPOSTE NEL CORSO DEL PROCEDIMENTO

40. Come già rilevato, Italcementi in data 18 ottobre 2017, pur non condividendo le preoccupazioni concorrenziali espresse dall'Autorità nel provvedimento di avvio, ha rappresentato la volontà di adottare delle misure correttive, al fine di fugare in radice le suddette preoccupazioni, producendo una bozza di lettera di impegni, a cui è seguita una formale comunicazione di analogo contenuto in data 26 ottobre 2017. I suddetti impegni consistono sia in misure di carattere strutturale che in misure di carattere comportamentale.

Le misure strutturali

41. Con riferimento alle misure strutturali, la società si impegna affinché venga ceduta, in un'unica soluzione o in diverse *tranche*, una delle seguenti combinazioni alternative di *asset*:
a) l'impianto produttivo di Cagnano Amiterno (L'Aquila) e il terminale di Reggio Calabria;
b) l'impianto produttivo di Maddaloni (Caserta) e il terminale di Reggio Calabria;
c) l'impianto produttivo di Spoleto, il terminale di Reggio Calabria e l'impianto produttivo di Salerno[12].
42. I rami di azienda ceduti includono tutte le attività materiali e immateriali, i contratti e il personale di pertinenza, che sono necessari a garantire l'efficienza industriale e la competitività degli stessi[13]. Italcementi individuerà la combinazione di *asset* che verrà ceduta a uno o più acquirenti terzi e l'identità di quest'ultimo (o questi ultimi) in un periodo di *[omissis]* a decorrere dalla data del *closing* della presente operazione. A seguito di tale selezione, l'identità

[12] *[Tutti gli impianti citati, ad eccezione dell'impianto di Salerno (attualmente di proprietà di Italcementi), appartengono alla società target.]*
[13] *[Riguardo a tali asset, Italcementi si impegna a preservarne la redditività economica e la competitività in conformità con le buone politiche commerciali nelle more della individuazione dell'acquirente e del perfezionamento delle trattative per la cessione.]*

dell'acquirente o degli acquirenti (che dovranno essere in possesso di autorizzazioni, risorse e competenze tali da operare efficacemente i rami di azienda in questione), così come la bozza di accordo che Italcementi intende stipulare con gli stessi, sarà sottoposta all'approvazione dell'Autorità.
43. Dal momento in cui riceverà l'approvazione dell'Autorità sull'identità del potenziale acquirente, Italcementi dovrà concludere un accordo vincolante con lo stesso entro un termine di ulteriori *[omissis*]. Inoltre, appena ricevuta la suddetta approvazione dell'Autorità, la società *[omissis*]. Al tempo stesso, Italcementi si riserva la possibilità di assoggettare la conclusione dell'accordo vincolante alla condizione dell'ottenimento da parte dell'acquirente dell'eventuale consenso al trasferimento delle concessioni da parte delle autorità competenti, che potrà quindi esser rilasciato anche dopo la scadenza del termine del secondo periodo senza che questo comporti una violazione degli obblighi assunti dalla società[14].
44. Decorso infruttuosamente il secondo periodo di cui sopra, *[omissis]* Italcementi nominerà, previa autorizzazione dell'Autorità, un fiduciario incaricato della cessione dei rami di azienda, che avrà il compito di individuare degli acquirenti per concludere la cessione degli stessi rami di azienda entro *[omissis*], senza l'indicazione di un prezzo minimo (pur restando inteso che il prezzo non potrà essere negativo). Italcementi si impegna, altresì, a *[omissis*].

Gli impegni comportamentali

45. In aggiunta al piano di cessioni discusso in precedenza, Italcementi si è impegnata, in sostanza, a porre fine ai contratti in corso *[omissis*], aventi ad oggetto rapporti di fornitura incrociata del semilavorato *clinker*.
46. In particolare, i rapporti attualmente in vigore sono:
[omissis].
47. Con riferimento a tali accordi, Italcementi *[omissis*][15].
48. Inoltre, Italcementi si impegna per un periodo di tre anni successivo alla data del *closing* a non negoziare nuovi accordi di fornitura di *clinker* con *[omissis]* aventi lo stesso oggetto dei citati accordi, *[omissis*].

VII. VALUTAZIONE DELLE MISURE PROPOSTE E INDIVIDUAZIONE DELLE MISURE ALLE QUALI CONDIZIONARE LA AUTORIZZAZIONE DELL'OPERAZIONE

49. Nei limiti e alle condizioni di seguito espresse, coincidenti in massima parte con quanto previsto da Italcementi, si ritiene che le misure correttive proposte siano complessivamente idonee ad evitare gli effetti anticoncorrenziali che l'operazione avrebbe potuto comportare nei mercati interessati.
50. Con riferimento alle misure strutturali, infatti, si osserva che esse, una volta implementate, saranno idonee a rimuovere alla radice la preoccupazione relativa alla possibilità che Italcementi venga a detenere una posizione dominante nei mercati locali di Reggio Calabria, Maddaloni e Cagnano Amiterno. Infatti, per qualsiasi delle combinazioni di asset indicati da Italcementi, a seguito della cessione, la società ridurrà la propria quota di mercato post-concentrazione al di sotto del 40% in tutte e tre le *catchment area* citate, ossia quelle di Cagnano, Maddaloni e Reggio Calabria.
51. Con riferimento a tali aree, infatti, in base alla stima fornita dalle Parti, le quote di mercato a seguito delle cessioni saranno in ogni caso non superiori al *[35-40%]* e al *[35-40*%], rispettivamente per le *catchment area* di Cagnano Amiterno e Maddaloni. Inoltre, la cessione del terminale di Reggio Calabria, presente in tutte e tre le combinazioni proposte da Italcementi, eliminerà a prescindere gli effetti di ogni sovrapposizione nella rispettiva *catchment area*.
52. Le stesse cessioni, peraltro, avranno l'ulteriore effetto collaterale di ridurre leggermente la quota di mercato di Italcementi anche in altre aree locali non lontane rispetto a quelle citate: in particolare, le cessioni potranno comportare (in base alla combinazione scelta) un alleggerimento della posizione di mercato di Italcementi anche nelle *catchment area* di Taranto, Spoleto e Testi-Greve in Chianti.
53. Infine, l'eliminazione del rischio che Italcementi venga a detenere, tramite la concentrazione in esame, una posizione dominante in alcuni mercati locali del cemento è altresì idonea a eliminare le possibili criticità concorrenziali determinate da possibili effetti verticali dell'operazione, associati alla circostanza che entrambe le Parti sono presenti nel mercato a valle del calcestruzzo preconfezionato.
54. Con riferimento alle misure comportamentali, poi, si osserva che le stesse, una volta implementate, risultano idonee a fugare le principali preoccupazioni sollevate nel provvedimento di avvio in relazione alla possibilità che l'operazione in esame possa favorire il coordinamento tra gruppi cementieri indipendenti, in quanto esse porteranno alla cessazione degli esistenti rapporti di fornitura incrociata di *clinker* tra la *merged entity* e *[omissis*].

RITENUTO, pertanto, che l'operazione in esame sia suscettibile di determinare, ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90, la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante nei mercati della produzione e commercializzazione di cemento tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza sui medesimi mercati;

---

[14] *[La società infatti precisa che se l'accordo vincolante e la conseguente piena attuazione del rimedio fossero condizionati al successivo consenso o trasferimento delle concessioni necessarie da parte delle autorità amministrative nazionali e/o locali, ciò non verrebbe considerato quale violazione da parte di Italcementi degli obblighi che la società si propone di assumere.]*
[15] *[Omissis].*

RITENUTO, necessario prescrivere a Italcementi S.p.A., ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, misure volte a impedire tali conseguenze, eliminando gli effetti distorsivi causati dalla concentrazione in esame;

RITENUTO, altresì, che il patto di non concorrenza e il patto di non sollecitazione sono accessori all'operazione nei limiti sopra descritti e che l'Autorità si riserva di valutare, laddove ne sussistano i presupposti, tali previsioni contrattuali nella misura in cui si realizzino oltre quanto ivi indicato;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione comunicata, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, a Italcementi S.p.A. il pieno rispetto delle seguenti condizioni:

1. La cessione in un'unica soluzione o in diverse *tranche*, di una delle seguenti combinazioni alternative di *asset*:
I) l'impianto produttivo di Cagnano Amiterno (L'Aquila) e il terminale di Reggio Calabria, attualmente di proprietà di Cementir;
II) l'impianto produttivo di Maddaloni (Caserta) e il terminale di Reggio Calabria, attualmente di proprietà di Cementir;
III) l'impianto produttivo di Spoleto, il terminale di Reggio Calabria (entrambi attualmente di proprietà di Cementir) e l'impianto produttivo di Salerno (di proprietà di Italcementi).
Rispetto a tali cessioni si specifica quanto segue:
a. I rami di azienda ceduti devono includere tutte le attività e il personale che contribuiscono all'operazione corrente o sono necessari per garantire l'efficienza industriale e la competitività degli asset in questione, in particolare: tutte le attività materiali; tutte le attività immateriali (inclusi i diritti di proprietà intellettuale, ma con l'eccezione delle denominazioni commerciali Cementir e CementirSacci); tutte le licenze, i permessi e le autorizzazioni rilasciate da qualsiasi organizzazione governativa o locale a beneficio dei Rami di Azienda; tutti i contratti, leasing, impegni e ordini dei clienti dei Rami di Azienda in nonché altre attività inerenti o necessarie per l'esercizio dei Rami di Azienda; e il personale;
b. Dalla data del *closing* dell'operazione con Cementir (di seguito anche soltanto *closing*) fino al completamento delle cessioni, Italcementi dovrà preservare la redditività economica, la commerciabilità e la competitività dei citati rami di azienda, in conformità con le buone pratiche commerciali e ridurre al minimo il rischio di perdita di potenziale concorrenziale; in particolare, Italcementi dovrà i) non intraprendere azioni che potrebbero avere un impatto negativo significativo sul valore, la gestione o la competitività dei Rami di Azienda o che potrebbero modificare la natura e l'ambito di attività, la strategia industriale o commerciale o la politica d'investimento dei rami di azienda; ii) mettere a disposizione risorse sufficienti per lo sviluppo dei rami di azienda, sulla base dei piani commerciali esistenti; iii) intraprendere tutte le misure ragionevoli, inclusi adeguati schemi di incentivazione (basati sulla pratica industriale), per incoraggiare tutti i dipendenti chiave a rimanere con i rami di azienda e a non spostare alcun personale alle attività rimanenti di Italcementi;
c. Italcementi dovrà individuare uno o più acquirenti in base a una trattativa privata o a una procedura di gara che dovrà concludersi con il ricevimento di un'offerta per l'acquisto dei rami di azienda citati entro *[omissis]* dal *closing* e condurre a un accordo vincolante con l'acquirente entro *[omissis]* (di seguito, "secondo periodo") dall'approvazione dell'Autorità sull'identità del potenziale acquirente. Italcementi dovrà consentire al potenziale acquirente o ai potenziali acquirenti di valutare il valore dei rami di azienda e dare allo stesso la possibilità di visitarli ed avere accesso alla documentazione in un'apposita *data-room* prima di presentare l'offerta vincolante;
d. Ricevuta l'approvazione dell'Autorità sull'identità del potenziale acquirente, e nelle more della stipula con l'acquirente di un accordo vincolante per la compravendita dei rami d'azienda, Italcementi dovrà *[omissis*];
e. Decorso infruttuosamente il secondo periodo di cui sopra Italcementi dovrà nominare, previa autorizzazione dell'Autorità, un fiduciario incaricato della cessione dei Rami di Azienda che la società avrà preventivamente identificato, e gli conferirà a proprie spese un mandato irrevocabile ed esclusivo, anch'esso soggetto a preventiva condivisione con l'Autorità, a individuare uno o più acquirenti e a concludere con questi un accordo vincolante, senza indicazione di un prezzo minimo, ancorché non negativo, entro *[omissis]* dalla data della nomina;
f. *[omissis*].
g. Italcementi assicurerà che l'acquirente o gli acquirenti dei rami d'azienda soddisfino i seguenti criteri: i) non abbiano legami strutturali con Italcementi e le sue controllate (valutazione che terrà conto della situazione successiva alla cessione); ii) siano concorrenti effettivi o potenziali delle Parti, nel senso che siano in possesso di autorizzazioni, risorse finanziarie e comprovata competenza per operare efficacemente i rami di azienda come concorrenti delle Parti e di altri concorrenti; iii) l'acquisto non sarà passibile di creare *prima facie* preoccupazioni di natura concorrenziale e, ove la cessione sia soggetta ad autonomo obbligo di comunicazione preventiva, gli acquirenti dovranno ragionevolmente attendersi di ricevere le approvazioni necessarie da parte dell'Autorità (alle quali le cessioni saranno comunque subordinate); iv) l'identità dell'acquirente o degli acquirenti potenziali saranno comunque soggette all'approvazione dell'Autorità, così come il testo dell'accordo con lo stesso o gli stessi prima della stipula definitiva, allo scopo di verificare la sussistenza dei criteri suesposti, la conformità delle cessioni alle presenti condizioni nonché il

raggiungimento dell'obiettivo di modificare in modo persistente la struttura di mercato nelle catchment area di Reggio Calabria, Maddaloni e Cagnano Amiterno;

2. Italcementi *[omissis*], i seguenti contratti:
[omissis].
Inoltre, Italcementi non dovrà negoziare nuovi contratti di fornitura di *clinker* con *[omissis]* aventi lo stesso oggetto dei contratti precedentemente citati *[omissis*], né in via esclusiva né in via non esclusiva, per un periodo di tre anni successivi alla data del *closing [omissis*];

3. Italcementi, per un periodo di dieci anni dopo le cessioni di cui al punto 1., non dovrà acquisire, direttamente o indirettamente, la possibilità di esercitare un'influenza sui rami di azienda o su parte degli stessi, salvo espressa autorizzazione dell'Autorità, in risposta a una richiesta motivata della società;

4. Le presenti misure entreranno in vigore dalla data di adozione del provvedimento di autorizzazione della concentrazione e rimarranno in vigore fino all'adozione, da parte dell'Autorità, di un provvedimento di revoca o di modifica espressa delle stesse, al verificarsi di un mutamento dello scenario concorrenziale;

5. Italcementi dovrà far pervenire all'Autorità, entro due mesi dalla data del *closing*, una prima relazione sulle modalità di attuazione delle presenti misure; la società dovrà altresì tenere adeguatamente informata l'Autorità al fine di consentire a questa il controllo del rispetto delle misure elencate nel presente provvedimento inviando, successivamente, opportune relazioni illustrative delle attività compiute con riguardo alle cessioni strutturali nonché alle misure comportamentali, in occasione almeno di ognuna delle scadenze previste ai punti 1c), 1d), 1e) e 1f). Infine, la società dovrà informare l'Autorità dell'avvenuto completamento delle cessioni di cui al punto 1., nonché della avvenuta cessazione dei contratti di cui al punto 2;

6. Italcementi dovrà, infine, *[omissis*].

Il presente provvedimento sarà notificato ai soggetti interessati e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 135, comma 1, lettera b), del Codice del processo amministrativo (Decreto Legislativo 2 luglio 2010, n. 104), entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, fatti salvi i maggiori termini di cui all'articolo 41, comma 5, del Codice del processo amministrativo, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8 del Decreto del Presidente delle Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Roberto Chieppa

IL PRESIDENTE
Giovanni Pitruzzella