Provvedimento n. 1343 **(C812) EMILCARTA/AGRIFOOD MACHINERY**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 6 agosto 1993;

SENTITO il Relatore Dottor Giacinto Militello;

VISTA la legge 10 ottobre 1990 n. 287;

VISTO il DPR 10 settembre 1991 n. 461;

VISTO l'atto, pervenuto il 28 gennaio 1993, con il quale la società EMILCARTA Spa, appartenente al Gruppo Tetra Pak, informava l'Autorità dell'intenzione di acquisire il 51% del capitale sociale della società AGRIFOOD MACHINERY Srl, controllante la società Italpack Srl;

VISTO l'atto, del 25 febbraio 1993, con il quale venivano richieste da questa Autorità ulteriori informazioni, necessarie per valutare il contenuto dell'operazione, e l'atto pervenuto il 26 aprile 1993, con il quale la società EMILCARTA Spa forniva le informazioni richieste;

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 19 maggio 1993, con la quale ha avviato l'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90, nei confronti delle società EMILCARTA Spa e AGRIFOOD MACHINERY Srl;

VISTA la propria delibera del 12 luglio 1993, con la quale, ai sensi dell'articolo 16, comma 8, della legge n. 287/90, ha prorogato il termine di conclusione del provvedimento avviato nei confronti delle società EMILCARTA Spa e AGRIFOOD MACHINERY Srl

SENTITI i legali rappresentanti delle imprese interessate e i rappresentanti delle società ELOPACK Spa, PKL Gmbh/COMBIBLOC Srl, INTERNATIONAL PAPER Srl, TECNOFOOD PACK Srl, PARMALAT Spa;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

Le parti

1. La società acquirente, EMILCARTA Spa (di seguito Emilcarta), svolge principalmente attività di commercializzazione di materie prime per la produzione di imballaggi di carta e cartone poliaccoppiato di ogni specie.

La società fa parte del Gruppo Tetra Pak (di seguito Tetra Pak); in particolare, è controllata dalla società Yora Holding Bv, e a sua volta controlla direttamente le società Tetra Pak Development Spa e Tetra Pak Carta Spa. Quest'ultima opera nel settore di attività interessato dall'operazione in esame al pari della società Cartotecnica Pontina Sas, controllata da altre società del Gruppo Tetra Pak.

Il fatturato totale realizzato in Italia dalla società Emilcarta nel 1991 ammonta a circa 199 miliardi di lire. Il fatturato totale complessivo realizzato in Italia dall'insieme delle società italiane del Gruppo Tetra Pak nel 1991 ammonta a circa 1.090 miliardi di lire.

2. La società acquisenda, AGRIFOOD MACHINERY Srl (di seguito Agrifood), controllata al 99% dal Sig. Alessandro Abate, detiene la totalità del capitale sociale della società Italpack Srl (di seguito Italpack) e della società W.P.S. Packaging Systems Gmbh, quest'ultima attualmente in liquidazione. Italpack opera nel settore del confezionamento in cartone dei liquidi e semiliquidi alimentari e svolge attività produttiva nello stabilimento di Calaggio (Av), costituito e attrezzato con finanziamento prevalentemente statale, in esecuzione dell'articolo 32 della legge 14 maggio 1981, n. 219. Italpack ha iniziato ad operare nel settore del confezionamento non asettico nel 1988, con un portafoglio autonomo di clienti nazionali ed esteri. La maggior parte della produzione di contenitori in cartone era di tipo Pure Pak (ossia con specifiche tecniche proprie della società Elopak Spa, secondo operatore sul mercato del confezionamento in cartone non asettico, dopo Tetra Pak), utilizzati in particolare su macchine per il confezionamento WPS Packaging System, distribuite direttamente da Agrifood Machinery, e su macchine fabbricate dalla ditta Galdi, distribuite da Tecnofood Pack Srl. Dal 1991 Italpack ha venduto anche contenitori in cartone non asettici di tipo "Tetra Rex" (ossia con specifiche tecniche proprie di Tetra Pak) con proprio marchio a Cartotecnica Pontina Sas, società appartenente al Gruppo Tetra Pak. Le vendite a Cartotecnica Pontina sono state effettuate in esecuzione di un contratto di lavorazione per conto terzi che prevedeva l'utilizzo esclusivo di carta e politene acquistati direttamente da Emilcarta e di una fustella resa in comodato gratuito dalla stessa Cartotecnica Pontina. Tale contratto è scaduto ed i suoi effetti sono stati prorogati per tutto il 1993, in previsione dell'acquisto del controllo di Italpack da parte di Tetra Pak. Sempre in previsione di tale acquisizione, Tetra Pak ha effettuato investimenti in macchine per la produzione di contenitori in cartone per il confezionamento asettico tipo "brik", trasferendo ad Italpack proprie tecnologie per detta produzione.

La società Italpack Srl nel 1991 ha realizzato in Italia un fatturato pari a circa 11 miliardi di lire.

Il mercato rilevante

a) il mercato del prodotto

3. Il settore economico interessato dall'operazione in esame è il settore della produzione e della commercializzazione di contenitori in cartone per il confezionamento di liquidi e semiliquidi alimentari. Nell'ambito del confezionamento in cartone si distinguono due prodotti:

a) i contenitori in cartone che permettono il confezionamento, in condizioni asettiche, di alimenti liquidi e semiliquidi a lunga conservazione (contenitori asettici);

b) i contenitori in cartone che permettono il confezionamento di alimenti liquidi e semiliquidi freschi (contenitori non asettici).

4. I contenitori asettici, realizzati in cartoncino poliaccoppiato con strati di politene estruso e lamine di alluminio (cartoncino asettico), nel mercato europeo si presentano a forma di parallelepipedo senza lembi sporgenti (a mattone tipo "brik"), e vengono utilizzati per il confezionamento di prodotti alimentari liquidi e semiliquidi sterili a lunga conservazione. I contenitori di tipo "brik" vengono attualmente utilizzati anche per il confezionamento di prodotti alimentari liquidi e semiliquidi pastorizzati a breve conservazione, pur se in misura progressivamente decrescente.

I contenitori non asettici, realizzati in cartoncino poliaccoppiato con strati di politene estruso (cartoncino non asettico), nel mercato europeo sono generalmente a forma di parallelepipedo con lembi superiori sporgenti apribili mediante strappo della saldatura (a tettuccio di tipo "rex"), e vengono utilizzati per il confezionamento di prodotti alimentari liquidi e semiliquidi pastorizzati a breve conservazione.

5. Per quanto riguarda il grado di sostituibilità tra i contenitori in cartone asettici e non asettici e i contenitori di diverso materiale (vetro, plastica, ecc.), si ritiene che i diversi tipi di imballaggio non si trovino

in concorrenza reciproca. Le condizioni della domanda e dell'offerta sono infatti tali da rendere quasi nulla l'elasticità di sostituzione dei prodotti rispetto ai prezzi.

Sul versante della domanda, le imprese confezionatrici nella scelta dei diversi tipi di confezionamento tengono principalmente conto delle preferenze e dei comportamenti dei consumatori finali. Va a tal proposito rilevata la sostanziale stabilità dei gusti e delle preferenze del consumatore nel breve periodo, in considerazione della praticità e dell'immagine dei diversi tipi di confezionamento.

Va osservato inoltre che l'incidenza del costo del confezionamento in cartone sul prezzo finale di vendita del latte, dei succhi di frutta e di altri prodotti liquidi alimentari risulta compreso tra il 5% ed il 10%. Analoga considerazione vale anche per gli altri tipi di confezionamento (segnatamente le bottiglie di plastica), con la parziale eccezione del vetro. Ciò implica che una variazione rilevante, ad esempio del 10%, del prezzo dei contenitori in cartone avrà un impatto modesto, inferiore all'1%, sul prezzo di vendita dei prodotti confezionati. In tal caso il consumatore sarà relativamente insensibile alla variazione del prezzo finale di vendita conseguente all'aumento del costo del condizionamento.

Sulla base di tali considerazioni, l'impresa confezionatrice non sarà indotta ad investire in sistemi di condizionamento alternativi, tanto più che, per passare da un tipo di confezionamento ad un altro, è necessario sostenere elevati investimenti connessi alla modificazione dei processi produttivi, dei sistemi di manutenzione, di stoccaggio e di distribuzione (ad esempio con il passaggio da un condizionamento con vuoti ad un condizionamento senza vuoti), e delle politiche di marketing. Queste ultime, essendo molto rilevanti per il posizionamento competitivo di un'impresa operante nei settori dei beni di largo consumo, impongono forti investimenti pubblicitari e promozionali per riaffermare l'immagine e la riconoscibilità di un prodotto nel passaggio da un tipo di confezionamento ad un altro.

Inoltre, le elevate potenzialità di stoccaggio dei contenitori in cartone rispetto alle bottiglie in vetro o plastica (che occupano il medesimo spazio sia piene che vuote) non impongono una localizzazione degli stabilimenti per la produzione dei contenitori di cartone nelle strette vicinanze delle imprese confezionatrici, come invece accade nel caso delle bottiglie.

L'insieme degli elementi descritti induce a ritenere che i vari tipi di confezionamento costituiscono mercati distinti, corrispondenti a condizioni di domanda e di offerta specifiche.

Questa considerazione è stata suffragata da quanto affermato, nel corso del procedimento, da alcuni operatori del settore, quali Elopak Spa, Combibloc Srl e Tecnofood Pak Srl e dai principali clienti di Tetra Pak, quali Parmalat Spa e Zuegg Srl.

6. I contenitori per il confezionamento asettico hanno una destinazione d'uso diversa rispetto ai contenitori per il confezionamento non asettico, in quanto i primi assicurano la conservazione degli alimenti per un periodo che può raggiungere i sei mesi, mentre i secondi permettono una durata di conservazione del prodotto che può raggiungere al massimo un mese. I liquidi e semiliquidi confezionati secondo i due sistemi risultano quindi merceologicamente diversi, con qualità organolettiche e nutrizionali distinte (prodotti a lunga conservazione e prodotti freschi). Inoltre, il prezzo al consumo dei prodotti freschi risulta superiore a quello dei prodotti a lunga conservazione, in quanto i primi comportano maggiori costi distributivi e di stoccaggio. La commercializzazione di un prodotto confezionato con il sistema non asettico richiede infine la disponibilità di una catena del fresco e di servizi accessori che non sono invece necessari per la distribuzione di prodotti a lunga conservazione confezionati asetticamente.

Quanto agli aspetti tecnologici, i due diversi tipi di cartoncino, asettico e non asettico, sono utilizzati su macchine confezionatrici diverse: le prime includono una tecnologia di sterilizzazione del cartone, attraverso un bagno di periossido di idrogeno concentrato, e permettono il condizionamento degli alimenti in condizioni asettiche, mentre le seconde permettono il condizionamento di liquidi e semiliquidi freschi che hanno subito il solo processo di pastorizzazione.

7. Nonostante il sistema di confezionamento asettico in cartone possa essere utilizzato anche per il confezionamento non asettico, mediante adattamento dei materiali che rientrano nella composizione del cartone tipo "brik" ed esclusione della fase di sterilizzazione del cartone medesimo, non è comunque possibile ravvisare un significativo grado di sostituibilità tra i due sistemi di confezionamento. Infatti elementi di maggior costo e di minore praticità rendono preferibile l'utilizzo di cartoni di tipo "rex" per il confezionamento non asettico. Quest'ultima considerazione risulta confermata dall'uso marginale e decrescente (circoscritto a due centrali del latte italiane) del confezionamento con cartoni di tipo "brik" per prodotti freschi.

8. In conclusione, i contenitori in cartone per il confezionamento asettico ed i contenitori in cartone per il confezionamento non asettico si distinguono per l'essere predisposti per due sistemi di confezionamento diversi. Ne deriva che essi costituiscono due distinti mercati del prodotto, in quanto le loro rispettive caratteristiche li rendono utilizzabili all'interno di due diversi sistemi di condizionamento.

9. I mercati considerati sono peraltro contigui. Dal punto di vista della domanda, infatti, la maggior parte degli utilizzatori dei prodotti in esame operano sia sul mercato asettico, sia sul mercato non asettico; dal punto di vista dell'offerta, alcune fasi di produzione e talune tecnologie di processo sono comuni ai due tipi di contenitori. Inoltre, si riscontrano sinergie sia nell'approvvigionamento di materie prime (carta e politene), sia nella distribuzione e nell'assistenza tecnica. Del resto Tetra Pak medesima sottolinea, nella prima comunicazione del 28 gennaio 1993 e successivamente nella memoria del 2 agosto 1993, che la diversificazione della produzione costituisce un importante fattore di successo per operare nel mercato dei contenitori in cartone per il confezionamento dei liquidi alimentari.

10. L'individuazione di due mercati, distinti ma contigui, dei contenitori in cartone per il confezionamento asettico e non asettico, ed il basso grado di sostituibilità di tali prodotti rispetto a sistemi di confezionamento alternativi, sono stati rilevati dalla Commissione Cee nel corso delle decisioni relative a procedimenti a norma degli artt. 85 e 86 del Trattato Cee del 26 luglio 1988 (in G.U.C.E. N. L 272 del 4/10/88) e del 24 luglio 1991 (in G.U.C.E. N. L 72 del 18/3/92), e a norma del Regolamento Cee N. 4064/89 del 19 luglio 1991 (caso N. IV/MO68 - Tetra Pak/Alfa-Laval).

b) Il mercato geografico

11. Il mercato geografico rilevante deve considerarsi di dimensioni comunitarie, tenendo conto essenzialmente dell'incidenza marginale dei costi di trasporto che permette al singolo produttore di cartoni di approvvigionare la maggior parte, se non la totalità, delle regioni della Comunità, a partire da un numero relativamente limitato di centri di produzione. Ad esempio, sul territorio nazionale solo Tetra Pak e Italpack, tra gli operatori del settore, dispongono di unità produttive dedicate, mentre gli altri concorrenti sono in grado di servire il mercato pur avendo centri di produzione localizzati in altri paesi.

Anche la Commissione Cee, del resto, nelle decisioni sopra citate, ha individuato come mercato geografico rilevante il mercato comunitario.

In relazione alle condizioni di domanda, è possibile peraltro ravvisare caratteristiche di omogeneità all'interno di due aree geografiche in ambito europeo: il Nord Europa, in cui si rileva una prevalenza di consumo di prodotti freschi, e l'area Mediterranea, in cui vi è invece una maggiore presenza di prodotti a lunga conservazione.

c) Conclusioni

12. Per i motivi sopra esposti, i mercati rilevanti ai fini dell'analisi della concentrazione in esame sono i mercati comunitari dei contenitori di cartone per il confezionamento asettico e dei contenitori di cartone per il confezionamento non asettico.

La struttura dei mercati interessati e la posizione dominante di Tetra Pak

13. La produzione di cartoni e la produzione di macchine risultano fortemente integrate fra loro, originando sistemi di confezionamento omogenei, in cui ad ogni tipologia di macchina corrispondono cartoni con specifiche tecniche particolari.

Per quanto concerne il ciclo produttivo del cartoncino asettico, la prima fase riguarda la stampa del bozzetto su carta grezza. La seconda fase riguarda la cordonatura, ossia la preparazione del cartoncino in modo tale da poter essere facilmente adattato dalla macchina confezionatrice e tradotto nella forma di contenitore. La terza fase riguarda la laminazione, ossia l'accoppiamento della carta grezza al politene e all'alluminio, in vari strati a seconda delle tipologie di prodotto. L'ultima fase riguarda il taglio, ossia la riduzione dei rotoli di grandi dimensioni in tanti rotoli adatti ad essere inseriti nelle macchine confezionatrici.

Per quanto concerne il ciclo produttivo del cartoncino non asettico, la prima fase riguarda la laminazione della carta grezza, ossia l'accoppiamento della carta grezza al politene estruso a caldo. La seconda fase riguarda la stampa del bozzetto sulla carta già laminata. La terza fase riguarda la cordonatura, ossia la preparazione del cartoncino in modo tale da poter essere facilmente tradotto nella forma di contenitore, e la fustellazione, ossia la predisposizione del cartoncino al taglio. L'ultima fase riguarda il taglio, la sagomatura e la saldatura del cartoncino.

L'integrazione assume grande rilevanza in quanto gli utilizzatori preferiscono avvalersi di sistemi completi di confezionamento (macchine più cartoni) per ottimizzare la qualità del servizio e dell'assistenza post-vendita.

14. Nei mercati considerati operano un numero molto ristretto di imprese, presenti sia in Italia che all'estero, quali Tetra Pak, Elopak, Pkl/Combibloc, International Paper e Italpack.

Tetra Pak è peraltro l'unica ad essere presente su ambedue i mercati con quote di assoluto rilievo. L'azienda dispone di unità di produzione di contenitori in cartone in Germania, Francia, Gran Bretagna, Italia, Paesi Bassi, Portogallo e Spagna. Essa produce in proprio sia le macchine confezionatrici di prodotti a breve conservazione, sia le macchine confezionatrici di prodotti a lunga conservazione.

Elopack opera esclusivamente nel mercato dei contenitori di cartone non asettici (Pure Pak) in Italia e in Europa, e dispone di unità di produzione in quasi tutti i paesi della Comunità, ma non in Italia. La società produce in proprio anche le macchine confezionatrici di prodotti a breve conservazione.

International Paper opera esclusivamente nel mercato dei contenitori di cartone asettici in Italia e in Europa, pur non disponendo di proprie unità produttive.

PKL/Combibloc opera prevalentemente nel mercato dei contenitori di cartone asettici (Combibloc) in Italia e in Europa, e dispone di unità di produzione di contenitori in cartone in quasi tutti i paesi della Comunità, ma non in Italia. La società produce in proprio le macchine confezionatrici di tali prodotti.

a) Mercato asettico

15. La struttura del mercato dei contenitori in cartone per il confezionamento asettico nella Comunità è quasi monopolistica, poiché Tetra Pak detiene una quota in valore pari a circa l'87% dell'intero mercato (dati forniti da Tetra Pak, riferiti al 1991). Il solo concorrente effettivo di Tetra Pak nel medesimo mercato è PKL/Combibloc, con una quota pari a circa il 12%. La restante quota è suddivisa tra Elopak (circa lo 0,7% del mercato) e International Paper (circa lo 0,15%).

16. I dati relativi alle quote di mercato configurano già di per sé la posizione dominante, e addirittura quasi monopolistica, di Tetra Pak sul mercato asettico. La Corte di Giustizia ha infatti rilevato come quote che si attestino o superino l'80% del mercato interessato costituiscano un indizio molto forte a favore dell'esistenza di una posizione dominante (sentenza del 13 febbraio 1979, causa Hoffmann -La Roche, n. 85/76).

Inoltre la quota in valore detenuta da Tetra Pak risulta superiore di 74 punti percentuali rispetto a quella del secondo operatore del mercato, PKL/Combibloc, mentre i restanti concorrenti detengono quote praticamente trascurabili. Tale posizione detenuta da Tetra Pak sul mercato in esame è risalente nel tempo, e si è mantenuta costante nel corso dell'ultimo decennio.

17. Accanto a tali elementi si deve anche rilevare che il mercato dei contenitori in cartone risulta fortemente dipendente dal mercato delle macchine confezionatrici, in cui Tetra Pak è presente con una tecnologia specifica e altamente qualificata.

18. Da ultimo, le barriere di tipo tecnico e produttivo, relative alla produzione dei contenitori, e di tipo tecnologico, inerenti alla produzione delle macchine confezionatrici, rendono difficile l'ingresso di nuovi

entranti. In particolare, dalle informazioni raccolte nel corso del procedimento è emerso che la necessità di garantirsi un'assistenza completa sul sistema macchina-contenitore riduce sensibilmente la possibilità di concorrenza da parte di chi fornisce solo contenitori, e rende più difficile la concorrenza da parte di quegli operatori che offrono contenitori utilizzabili solo su macchine confezionatrici di un determinato tipo. In quest'ultimo caso, infatti, il vantaggio di un eventuale minor costo del contenitore può essere sostanzialmente ridotto dal fatto che il suo utilizzo richiede un cambiamento del sistema di confezionamento.

19. I fattori sopra elencati dimostrano che Tetra Pak detiene una posizione dominante e quasi monopolistica nel mercato dei contenitori di cartone per il confezionamento asettico.

b) Mercato non asettico

20. La struttura del mercato non asettico nella Comunità è più aperta, ma risulta pur sempre fortemente oligopolistica. Anche in questo caso Tetra Pak detiene una quota in valore di assoluto rilievo, pari a circa il 60% del mercato. Il principale concorrente è Elopak, con una quota pari a circa il 36%. Seguono PKL/Combibloc, con una quota pari al 3%, e Italpack, con l'1% circa del mercato in esame.

La quota in valore detenuta da Tetra Pak risulta di gran lunga superiore rispetto a quella del secondo concorrente del mercato, Elopak, ed è venti volte superiore a quella del terzo operatore del mercato. La posizione di assoluta rilevanza detenuta da Tetra Pak sul mercato in esame è risalente nel tempo, ed è andata via via rafforzandosi nel corso degli ultimi anni. Tetra Pak, infatti, ha continuato a guadagnare quote di mercato passando da una quota in volume pari a circa il 43% nel 1976, ad una quota pari a circa il 53% nel 1985 (come risulta dalla decisione Cee del 24 luglio 1991), raggiungendo una quota del 60% circa nel 1991 (dato di fonte Tetra Pak).

21. La posizione detenuta da Tetra Pak nel mercato non asettico deve considerarsi ulteriormente rafforzata dalla posizione dominante detenuta dalla medesima impresa nel mercato asettico, in considerazione del forte grado di contiguità esistente fra i due mercati. Il quasi monopolio di Tetra Pak nel mercato asettico la rende fornitore quasi obbligato per le imprese confezionatrici con ambedue i sistemi, assicurandole anche un vantaggio competitivo nel mercato non asettico. Tale vantaggio appare particolarmente consistente considerando che le imprese che operano nel mercato dei prodotti freschi sono generalmente presenti anche nel mercato dei prodotti a lunga conservazione. Allo stesso tempo, la facoltà di cui dispone Tetra Pak di concentrare tutti i suoi sforzi in materia di concorrenza sul mercato non asettico senza temere risposte sul mercato asettico, dove è praticamente il solo produttore, costituisce un ulteriore vantaggio competitivo. La diversificazione dei prodotti Tetra Pak e degli insediamenti geografici dell'azienda medesima la rendono inoltre meno dipendente dagli andamenti più o meno transitori della domanda (ad esempio compensando fluttuazioni nel mercato dei prodotti freschi, e quindi del confezionamento non asettico, con le vendite di contenitori per prodotti a lunga conservazione) o le permettono di sostenere, se necessario, sacrifici finanziari su uno o sull'altro dei suoi prodotti e dei suoi mercati, senza compromettere significativamente la redditività complessiva delle sue attività.

22. Anche sul mercato del confezionamento in cartone non asettico, infine, valgono le considerazioni relative alle barriere tecniche e tecnologiche all'ingresso del mercato suddetto.

23. I fattori sopra elencati dimostrano che Tetra Pak detiene una posizione dominante nel mercato dei contenitori di cartone per il confezionamento non asettico.

Effetti dell'operazione

24. L'operazione in esame produrrebbe effetti principalmente sui mercati dei contenitori in cartone per il confezionamento asettico e non asettico.

a) Mercato asettico

25. In seguito all'operazione in esame si riscontrerebbe da parte di Tetra Pak l'eliminazione di un potenziale concorrente e l'acquisizione di capacità produttiva in relazione a due fasi del processo di produzione dei contenitori in cartone asettici.

26. In passato Italpack ha attuato una produzione sperimentale di contenitori di cartone asettici di tipo Combibloc (PKL/Combibloc) preformati, e tutt'oggi risulta disporre degli impianti necessari a svolgere l'intero ciclo di produzione di detti contenitori.

Inoltre, da quanto emerso nel corso del procedimento, Italpack risulta svolgere, dal febbraio 1993, alcune fasi del ciclo di produzione del cartoncino asettico tipo "brik" per conto di Tetra Pak, riguardanti in specifico la laminazione ed il taglio del cartoncino asettico già stampato e cordonato, avvalendosi degli impianti di laminazione e taglio utilizzati per la produzione di cartoncino non asettico. In 18 settimane (da febbraio a giugno 1993) Italpack ha lavorato 119 milioni di contenitori di tipo "brik", consegnandone 86 milioni circa direttamente alle aziende confezionatrici.

Va osservato che Italpack svolge attualmente almeno metà del ciclo di produzione del cartoncino asettico tipo "brik". Infatti, l'incidenza del costo relativo alle fasi svolte da Italpack risulta, così come emerge dai dati forniti da Tetra Pak, pari al 50% del totale del costo industriale della lavorazione. Inoltre, la laminazione appare costituire la fase tecnologicamente più importante dell'intero ciclo di produzione, e richiede tra l'altro investimenti di maggiore entità rispetto alle altre fasi di lavorazione.

Materiali e fasi di produzione per il brik asettico	Struttura in % del costo industriale	Struttura in % del costo di lavorazione
Totale materie prime	**79,24**	
Stampa e cordonatura	10,50	50,60
Laminazione	6,03	29,00
Taglio	4,23	20,40
Totale lavorazioni	**20,76**	**100,00**
Totale	100,00	

Fonte: comunicazione Tetra Pak.

27. La possibilità di disporre attraverso Italpack "di uno stabilimento con infrastrutture e servizi, localizzato strategicamente e dotato di capacità produttiva inutilizzata", come Tetra Pak ha dichiarato nella memoria del 2 agosto 1993, consentirebbe all'acquirente una diversificazione dei suoi assetti produttivi e un rafforzamento della sua capacità di produrre contenitori in cartone per l'asettico, tali da costituire un ulteriore vantaggio nei confronti degli attuali concorrenti in un'area del mercato geografico (quella dell'Europa Mediterranea) dove maggiore è l'uso del confezionamento asettico, e dove più consistente è la presenza di Tetra Pak medesima (con quote di mercato in valore superiori al 90%: Francia 91%, Spagna 95%). In Italia, in particolare, Tetra Pak detiene una quota in valore superiore al 95% del mercato dei contenitori in cartone per il confezionamento asettico, ed è l'unico operatore a disporre di impianti di produzione di macchine e di contenitori localizzati sul territorio nazionale.

28. Attraverso l'acquisizione di Italpack, Tetra Pak potrebbe più agevolmente far fronte a problemi di insufficienza di offerta, dettati ad esempio da agitazioni sindacali (come è già avvenuto nel corso degli ultimi mesi) o da improvvise difficoltà tecniche di produzione, e potrebbe altresì soddisfare rapidamente eventuali aumenti di domanda in fasi positive del ciclo economico. L'acquisizione di Italpack da parte di Tetra Pak attribuirebbe a quest'ultima un vantaggio temporale di circa due anni (tempo necessario per la predisposizione di uno stabilimento dotato della capacità produttiva potenziale di Italpack) rispetto ad un eventuale concorrente che voglia rafforzare la sua presenza sul mercato, o ad un nuovo entrante.

Occorre infatti tenere presente che, sulla base degli elementi raccolti nel corso dell'istruttoria, il costo dei macchinari necessari per svolgere l'intero ciclo di lavorazione dei contenitori asettici è pari a circa 28-30

miliardi di lire: la struttura impiantistica di Italpack consentirebbe, con un investimento al massimo di 6-8 miliardi, di svolgere l'intero ciclo di produzione di contenitori asettici di tipo Tetra Brik.

Gli elementi sopra esposti scoraggerebbero l'ingresso di nuovi concorrenti sul mercato di riferimento, poiché la possibilità per Tetra Pak di utilizzare l'ulteriore capacità produttiva acquisita attraverso Italpack, e quindi di aumentare agevolmente l'offerta, renderebbe ancora meno attraente il mercato stesso per potenziali entranti.

29. Sulla base delle considerazioni sopra esposte la concentrazione ha effetti sul mercato dei contenitori di cartone asettici che rafforzano la posizione dominante di Tetra Pak su tale mercato in modo da ridurre sostanzialmente la concorrenza, limitando le capacità competitive degli altri operatori presenti sul mercato e le possibilità di ingresso di potenziali nuovi entranti. In mercati ove un solo operatore detenga una posizione di quasi monopolio, infatti, anche un piccolo incremento del potere di mercato di quest'ultimo, che in tal caso si determinerebbe con l'eliminazione da parte di Tetra Pak di un potenziale concorrente, Italpack, può avere effetti fortemente limitanti delle condizioni concorrenziali.

b) Mercato non asettico

30. In seguito all'operazione di concentrazione in esame, Tetra Pak incrementerebbe la propria quota sul mercato dei contenitori in cartone per il confezionamento non asettico in misura superiore all'1%, acquistando il quarto operatore comunitario e raggiungendo in tal modo il 61% di tale mercato.

31. In Italia, in particolare, dove attualmente sono presenti tre operatori (Tetra Pak, Elopak e Italpack), la concentrazione determinerebbe effetti ancora più consistenti, con un passaggio della quota in valore di Tetra Pak dall'80% a circa l'86% e la contestuale eliminazione di uno dei tre operatori. Con l'acquisizione Tetra Pak diverrebbe l'unico operatore del mercato a disporre di tre stabilimenti produttivi dislocati sul territorio nazionale. Le economie di localizzazione e la maggiore rapidità e flessibilità di servizio che in tal modo Tetra Pak sarebbe in grado di ottenere conferirebbero alla medesima un ulteriore vantaggio competitivo rispetto agli altri operatori.

32. Anche per ciò che riguarda il mercato non asettico, la possibilità da parte di Tetra Pak di disporre attraverso Italpack "di uno stabilimento con infrastrutture e servizi, localizzato strategicamente e dotato di capacità produttiva inutilizzata" consentirebbe a Tetra Pak stessa una diversificazione dei suoi assetti produttivi, un rafforzamento della sua capacità di produrre contenitori in cartone per il non asettico e un aumento della sua quota di mercato a seguito dell'ampliamento del portafoglio clienti. Infatti, ove si realizzasse l'operazione di concentrazione, Tetra Pak avrebbe anche la possibilità, attraverso l'acquisizione di tecnologie e di clienti, di allargare la gamma dei prodotti offerti: Italpack produce e vende contenitori per il confezionamento non asettico dello stesso tipo prodotto e commercializzato da Elopak (Pure Pak), unico concorrente significativo che rimarrebbe sul mercato.

I fattori suddetti costituirebbero un ulteriore vantaggio nei confronti degli attuali concorrenti di Tetra Pak in un'area del mercato geografico (quella dell'Europa Mediterranea) dove la assoluta dominanza (superiore alla media Cee) di Tetra Pak nel contiguo mercato dell'asettico consente alla medesima di godere di una posizione di altrettanto rilievo nel mercato del non asettico.

33. Al fine di valutare appieno la rilevanza economica della concentrazione in relazione alla capacità produttiva di Italpack, occorre inoltre rilevare come lo stabilimento di Calaggio risulti essere in grado di produrre circa il doppio del numero di contenitori prodotti nel 1992 (circa 300 milioni di pezzi).

34. Come già illustrato per il mercato asettico, attraverso l'acquisizione di Italpack Tetra Pak potrebbe, anche sul mercato non asettico, più agevolmente far fronte a problemi di insufficienza di offerta, e godere di un rilevante vantaggio temporale, grazie alla disponibilità dello stabilimento dell'acquisenda, rispetto ad un eventuale concorrente che voglia rafforzare la sua presenza sul mercato, o ad un nuovo entrante. Inoltre, essendo la soglia minima efficiente di produzione pari a circa 300/400 milioni di pezzi annui, l'acquisizione permetterebbe a Tetra Pak di scoraggiare la già ridotta concorrenza sul mercato in questione, in quanto disporre di una maggiore capacità produttiva che a costi contenuti può essere rapidamente ampliata produce effetti dissuasivi analoghi a quelli che si realizzano quando prevale un prezzo che rende non remunerativa l'entrata.

35. Sulla base delle considerazioni sopra esposte la concentrazione ha effetti sul mercato dei contenitori di cartone non asettici in relazione all'aumento della quota di mercato, all'acquisto di capacità produttiva addizionale da parte di Tetra Pak e all'eliminazione del quarto concorrente sul mercato medesimo.

Tali effetti rafforzano la posizione dominante di Tetra Pak sul mercato dei contenitori di cartone per il confezionamento non asettico in modo da ridurre sostanzialmente la concorrenza, limitando le capacità competitive degli altri operatori presenti sul mercato e le possibilità di ingresso di potenziali nuovi entranti.

RITENUTO pertanto che, per le considerazioni che precedono ed in particolare con riferimento alla posizione delle imprese sui mercati interessati e alla struttura di questi ultimi, e per i probabili effetti che deriverebbero dall'operazione nel senso del rafforzamento delle già esistenti barriere all'ingresso di nuovi operatori e della limitazione delle possibilità di scelta da parte dei clienti, la concentrazione comunicata rafforza la posizione dominante del Gruppo acquirente, Tetra Pak, su entrambi i mercati considerati, in modo tale da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287 /90

DELIBERA

di vietare, ai sensi dell'articolo 18, comma 1, della legge n. 287/90, l'esecuzione dell'operazione di concentrazione tra EMILCARTA Spa e AGRIFOOD MACHINERY Srl

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

Le conclusioni di cui sopra verranno 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, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, può essere proposto ricorso innanzi al Tribunale Amministrativo Regione del Lazio, entro il termine di giorni sessanta dalla data di notificazione.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Francesco Saja