

C12615 - ALPACEM CEMENTI ITALIA/RAMO DI AZIENDA DI BUZZI UNICEM

Provvedimento n. 31137

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 26 marzo 2024;

SENTITO il Relatore, Saverio Valentino;

VISTO il Regolamento (CE) n. 139/2004;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

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

VISTA la propria delibera del 31 gennaio 2024, con la quale, ai sensi dell'articolo 16, comma 1-*bis*, della legge 287/1990, è stato richiesto alla società Alpacem Cementi Italia S.p.A. di notificare l'operazione di concentrazione che la interessa;

VISTA la comunicazione della società Alpacem Cementi Italia S.p.A., pervenuta in data 1° marzo 2024;

VISTA la documentazione agli atti;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Alpacem Cementi Italia S.p.A. è attiva nella produzione e vendita di cemento in Italia e, attraverso la sua controllata Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l., è altresì attiva nella vendita di calcestruzzo. Alpacem Cementi Italia S.p.A. è controllata da Wietersdorfer Alpacem GmbH, società a responsabilità limitata di diritto austriaco, che detiene il 75% del suo capitale sociale. La restante partecipazione azionaria non di controllo del 25% è detenuta da Buzzi S.p.A.. Wietersdorfer Alpacem GmbH è, a sua volta, interamente controllata da WIG Wietersdorfer Holding GmbH, società a responsabilità limitata di diritto austriaco che, a sua volta, è interamente posseduta e controllata da Knoch, Kern & Co. KG (di seguito congiuntamente "Gruppo Wietersdorfer"). Per quanto riguarda il cemento e il calcestruzzo, il Gruppo Wietersdorfer è attivo, a livello produttivo, oltre che in Italia, anche in Austria e Slovenia. Grazie alle esportazioni, è altresì attivo in alcuni paesi limitrofi. Nell'esercizio fiscale 2022, il Gruppo Wietersdorfer ha realizzato un fatturato di [700-1.000]* milioni di euro, di cui [100-532] milioni di euro nel mercato del cemento e calcestruzzo e [32-100] milioni di euro in Italia.

2. L'impianto di Fanna è un ramo d'azienda di Buzzi Unicem S.r.l.¹ costituito da un impianto di produzione di cemento e da altri *asset*. Buzzi Unicem S.r.l. costituirà una nuova società, Fanna Cementi S.r.l., alla quale saranno conferiti l'impianto di Fanna e tre cave in provincia di Pordenone, nonché permessi e contratti con fornitori e clienti e con i dipendenti che lavorano presso l'impianto e le cave. Successivamente, Buzzi Unicem S.r.l. venderà ad Alpacem Cementi Italia S.p.A. il 100% delle azioni di Fanna Cementi S.r.l.. Pertanto, *post merger*, Alpacem Cementi Italia S.p.A. eserciterà il controllo esclusivo sull'impianto di Fanna. Nell'esercizio fiscale 2022, l'impianto di Fanna, oggetto dell'operazione, ha realizzato un fatturato pari a circa [32-100] milioni di euro, di cui circa [32-100] milioni di euro in Italia.

3. I Rami di Azienda *Ready Mix Concrete* (di seguito, "RMC") non hanno personalità giuridica. Comprendono sedici impianti situati nelle province di Udine, Pordenone e Gorizia, in Friuli Venezia Giulia, e Venezia, in Veneto. Sono di proprietà di Unicalcestruzzi S.p.A. (controllata da Buzzi S.p.A.) e producono calcestruzzo preconfezionato.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

4. L'operazione è costituita da due accordi:

(i) l'acquisto diretto del controllo esclusivo di Fanna Cementi S.r.l., proprietaria di un impianto di produzione di cemento situato a Fanna, in virtù di un contratto di compravendita sottoscritto con Buzzi Unicem S.r.l.;

(ii) l'acquisto indiretto, tramite la controllata Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l., del controllo esclusivo di rami di azienda costituiti da sedici impianti di produzione di calcestruzzo, situati nelle province di Udine, Pordenone, Gorizia e Venezia, in virtù di un contratto di affitto [*di lunga durata*] di rami d'azienda sottoscritto con Unicalcestruzzi S.p.A., proprietaria degli impianti interessati. Il contratto di affitto riguarda gli impianti in questione e i relativi *asset*, dipendenti, permessi, autorizzazioni, uffici, ecc. Per un periodo di [*omissis*] anni dalla consegna degli Impianti RMC ad Alpacem Calcestruzzi

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

¹ [Buzzi Unicem S.r.l. - società a responsabilità limitata di diritto italiano, interamente controllata da Buzzi S.p.A., holding di un gruppo di società attive nei settori del cemento e del calcestruzzo (di seguito, "Gruppo Buzzi"). Buzzi Unicem S.r.l. ha registrato un fatturato consolidato pari a [1-2 miliardi] di euro nel 2022.]

Italia S.r.l., Unicalcestruzzi S.p.A. e le altre società del Gruppo Buzzi non potranno intraprendere e/o svolgere alcuna attività e/o *business* in concorrenza con l'attività degli Impianti RMC all'interno delle aree individuate sulla base di un'isodistanza (*i.e.* raggio di percorrenza stradale) di 30 km da ciascuno stabilimento incluso tra gli Impianti RMC.

5. L'operazione in oggetto fa parte di un accordo quadro che le Parti, direttamente o indirettamente attraverso altre società facenti parte dei loro gruppi, hanno sottoscritto lo stesso giorno. Di seguito, sono riportate le altre operazioni previste:

i) un accordo relativo all'acquisizione (tramite aumento di capitale) da parte di Buzzi S.p.A., impresa controllante Buzzi Unicem S.r.l., del 25% delle azioni di Alpacem Zement Austria GmbH. Trattasi di una società a responsabilità limitata di diritto austriaco, parte del Gruppo Wietersdorfer e attiva principalmente nel mercato del cemento in Austria. Tale operazione non prevede l'acquisto da parte di Buzzi S.p.A. del controllo (neppure congiunto) di Alpacem Zement Austria GmbH.

ii) un accordo di fornitura di clinker (input per la produzione di cemento), che prevede la possibilità per Alpacem Cementi Italia S.p.A. di essere rifornita da Buzzi Unicem S.r.l. di *clinker* fino a [50.000-100.000] tonnellate per anno solare per un periodo [omissis].

iii) un accordo di servizi che riconosce ad Alpacem Cementi Italia S.p.A., il diritto di accedere al *terminal* di proprietà di Buzzi Unicem S.r.l. sito a Marghera, [omissis].

6. L'operazione in oggetto segue altre operazioni che hanno rafforzato l'alleanza industriale tra Buzzi S.p.A. e Alpacem Cementi Italia S.p.A. Oltre al citato acquisto del 25% di Alpacem Zement Austria GmbH, nel 2014 Buzzi S.p.A. ha venduto ad Alpacem Cementi Italia S.p.A. il ramo d'azienda di Cadola e lo stabilimento di Travesio, e ha acquistato il 25% di Alpacem Cementi Italia ed il 25% dell'impianto di Salonit (Slovenia). Nel 2015 Unicalcestruzzi S.p.A. ha venduto ad Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. cinque rami d'azienda di produzione di calcestruzzo in Veneto e Friuli.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

7. Le due operazioni comunicate congiuntamente, ossia il contratto di affitto degli impianti RMC e l'acquisizione dell'impianto di Fanna, devono essere considerate parte della stessa operazione ai sensi dei paragrafi 38-47 della Comunicazione consolidata della Commissione sul controllo delle concentrazioni tra imprese in quanto l'operazione di affitto degli impianti RMC è giuridicamente condizionata all'acquisto dell'impianto di Fanna - prevede la possibilità di recedere dallo stesso se l'acquisizione dell'impianto di Fanna non dovesse essere chiusa [omissis] - e in quanto i soggetti economici coinvolti nelle due operazioni sono i medesimi².

8. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo di rami d'azienda, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera b), della legge n. 287/1990. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/1990, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento (CE) n. 139/2004, e non è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, comma 1, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato a livello nazionale dalle imprese interessate è inferiore a 532 milioni di euro.

Tuttavia, l'operazione è stata notificata ai sensi dell'articolo 16, comma 1-bis, della legge n. 287/1990, in quanto il fatturato individuale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale da ciascuna delle Parti interessate è stato superiore a 32 milioni di euro e l'Autorità, con decisione del 31 gennaio 2024, ha ritenuto che *prima facie* sussistono concreti rischi per la concorrenza nel mercato nazionale o in una sua parte rilevante.

9. I patti di non concorrenza sopra descritti saranno oggetto di approfondimento nel corso dell'istruttoria per valutarne l'accessorietà rispetto all'operazione notificata.

IV. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

10. L'operazione in esame riguarda il mercato della produzione e commercializzazione del cemento ed i mercati posti sia a monte che a valle del processo produttivo del cemento, rispettivamente del *clinker* e del calcestruzzo. Vanno, quindi, valutati i potenziali effetti anticoncorrenziali sia orizzontali che verticali della concentrazione.

IV.1. Il mercato della produzione e commercializzazione di cemento

11. 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. Detto semilavorato, con l'aggiunta di opportuni correttivi additivi, viene poi macinato per ottenere il cemento nelle sue varie tipologie, diverse per composizione chimica e caratterizzazione fisico/meccanica. Nonostante l'esistenza di diverse tipologie di cemento in rapporto alla composizione chimica del prodotto, nonché alle caratteristiche meccaniche e fisiche che ne determinano le funzioni d'uso specifiche (cementi normali, ad alta resistenza, speciali), il cemento rimane un prodotto

² [Alpacem Cementi Italia S.p.A., che acquisisce l'impianto di Fanna, ha il controllo esclusivo di Alpacem calcestruzzi Italia S.r.l. che acquisisce il controllo degli impianti RMC. L'impianto di Fanna e gli impianti RMC sono proprietà rispettivamente di Buzzi Unicem S.r.l. e Unicalcestruzzi S.p.A., entrambe controllate da Buzzi S.p.A..]

sostanzialmente omogeneo³. 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. Dal lato dell'offerta, si includono nel mercato rilevante sia gli impianti integrati di produzione di cemento (ossia gli impianti che producono *clinker* e lo trasformano in cemento), che gli impianti di macinazione (ossia gli impianti che producono cemento a partire dal *clinker* acquistato da terzi). Sono, inoltre, inclusi i *terminal* di importazione che costituiscono fonti alternative di approvvigionamento di cemento e *clinker* per l'area interessata.

13. A causa dell'elevato rapporto tra peso e prezzo del cemento, i costi di trasporto hanno un'alta incidenza rispetto a quelli unitari di produzione. In ragione di tale fattore, che rende antieconomico il trasporto via terra a 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 certo raggio di percorrenza stradale, ritenuto pari a circa 250 km nelle precedenti decisioni dell'Autorità⁴. La definizione dell'estensione dei mercati geografici rilevanti attraverso le isodistanze consente di tenere 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. La *catchment area* identificata dal raggio di 250 km intorno all'impianto di Fanna include i territori dell'Austria e della Slovenia. L'Acquirente ritiene che la concorrenza tra le Parti al di fuori dell'Italia sia piuttosto limitata, in particolare per quanto riguarda l'Austria, in cui l'impianto di Fanna non ha vendite. La Parte identifica come mercato geografico rilevante solo il territorio italiano incluso nei 250 km intorno all'impianto di Fanna.

15. Al riguardo, si ritiene, tuttavia, che l'area geografica rilevante non possa essere contenuta all'interno dei confini italiani. Infatti, secondo la prassi della Commissione europea, alla luce dei significativi flussi commerciali transfrontalieri del cemento, le *catchment area* non dovrebbero essere limitate ai confini nazionali⁵.

16. In tal senso, dalla lista dei clienti emerge che il [80-90%] delle vendite di cemento effettuate dall'impianto di Fanna avviene nel raggio di 180 km dallo stesso. Inoltre, nel 2022 l'impianto di Fanna ha realizzato il [20-25%] delle proprie vendite in Slovenia e l'impianto di Alpacem Cementi Italia S.p.A., situato in Slovenia, ha realizzato circa il [25-30%] delle proprie vendite in Italia. Diversamente, lo stabilimento di Alpacem Cementi Italia S.p.A. situato in Austria non effettua vendite in Italia, e l'impianto di Fanna vende in Austria quantità irrisorie di cemento.

17. Alla luce di quanto esposto, si considerano le quote calcolate sugli impianti e i *terminal* di produzione e vendita di cemento situati entro un'isodistanza di 250 km ed entro un'isodistanza di 180 km dall'impianto di Fanna. Di fatto, l'impianto in Slovenia, a 95 km dall'impianto di Fanna, rientra in entrambe le definizioni alternative di *catchment area* mentre l'impianto in Austria, a 216 km, viene escluso dal calcolo delle quote nell'area identificata dal raggio di 180 km.

18. Le stime vengono effettuate utilizzando 1) i volumi totali di cemento venduti dagli impianti delle Parti e dei *competitors* presenti nella *catchment area*, senza tenere conto della destinazione delle vendite (tabella n. 1); 2) i volumi delle vendite realizzate all'interno della *catchment area* (c.d. vendite interne) per le Parti ed i volumi totali per i *competitors*, in quanto i volumi interni non sono disponibili per questi ultimi (tabella n. 2).

19. Il gruppo Wietersdorfer, di cui fa parte Alpacem Cementi Italia S.p.A., raggiungerebbe una quota delle vendite di cemento superiore al 40% *post operazione*, come mostrato nella tabella n. 1. Sarebbe l'operatore maggiore, seguito da concorrenti con quote al di sotto del 10%. Sulla base di queste quote l'HHI passerebbe da 1501 a 2051 con un delta di 550 nell'isocrona da 180 km, mentre in quella da 250 km la variazione sarebbe di 466 punti passando da 1682 a 2148 (in entrambi i casi HHI e delta sarebbero superiori alle soglie minime di attenzione degli orientamenti della Commissione⁶).

Tabella n. 1

Volumi venduti totali		
	250 km	180 km
Gruppo Wietersdorfer	[35-40%]	[30-35%]
Impianto di Fanna	[5-10%]	[5-10%]
Post operazione	[40-45%]	[40-45%]

³ [Nel 2022, in Italia, l'83% della produzione ha riguardato il cemento di tipo Portland, con prevalenza dei cementi ad alta e altissima resistenza. L'87,1% di cemento è stato venduto sfuso (piuttosto che in sacco). Cfr. il Rapporto di filiera di Federbeton 2022.]

⁴ [Cfr. provvedimento n. 26842 dell'8 novembre 2017, C12113 - Italcementi/Cementir Italia, par. 10-14, in Bollettino n. 47/2017 e provvedimento n. 25877 del 17 febbraio 2016, C12030 - Cementir Italia/Ramo d'azienda di Sacci, par. 6-8, in Bollettino n. 6/2016.]

⁵ [Si vedano i casi M.7744 - Heidelbergcement/Italcementi, par. 34.35 e M.7252 - Holcim/Lafarge, par. 68.]

⁶ [L'HHI è superiore a 2000 e il delta è ben superiore a 150.]

20. In linea con alcune decisioni dell’Autorità e della Commissione europea, le quote di mercato riportate nella tabella n. 2 sono state calcolate tenuto conto delle vendite effettuate dalle Parti dell’operazione nella *catchment area* piuttosto che considerando le vendite totali delle Parti. Nella tabella n. 2 sono riportate anche le quote fornite dalla Parte, che utilizza per i propri impianti i medesimi volumi di vendite interne. La principale differenza tra la stima delle quote fatta dall’Autorità e quella fornita dall’Acquirente risiede nel metodo di stima della dimensione del mercato. Mentre l’Autorità ha stimato la dimensione del mercato sulla base delle vendite⁷ provenienti dagli impianti presenti nella *catchment area*, la Parte ha stimato il consumo complessivo di cemento nella *catchment area*⁸. Questo metodo appare soggetto a un errore più ampio rispetto a quello usato dall’Autorità⁹, in quanto si fonda sull’assunzione, poco realistica, che tutti i comuni inclusi nella *catchment area* abbiano lo stesso consumo di cemento pro-capite pari a quello dell’intera macroarea del nord Italia o del Paese interessato.

Tabella n. 2

Volumi vendite interne	250KM	
	Stima acquirente	Stima Autorità
Gruppo Wiertersdorfer	[25-30%]	[25-30%]
Impianto di Fanna	[5-10%]	[5-10%]
Post operazione	[30-35%]	[40-45%]

21. Anche la stima dell’Autorità nella tabella n. 2 suggerisce una quota *postoperazione* superiore al 40%. Si osserva come le quote di mercato riportate nella Tabella 2 verosimilmente sottostimano le quote di mercato delle Parti, in quanto per i concorrenti sono incluse anche le vendite al di fuori della *catchment area*.

22. Pur essendo il cemento un prodotto sostanzialmente omogeneo, la dislocazione degli impianti e il conseguente vantaggio logistico detenuto dagli stessi nel rifornire un determinato bacino di utenza potrebbe essere un rilevante elemento di differenziazione tra i vari operatori. 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). 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 effettuano invece le proprie vendite in zone diverse della *catchment area*¹⁰.

23. Nel caso di specie, si osserva che l’operazione va a ricondurre 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. Infatti, l’impianto di Fanna si trova al centro di un’area delimitata dagli impianti del Gruppo Wiertersdorfer, e cioè l’impianto di Cadola e il *terminal* di San Vito al Tagliamento a ovest e l’impianto di Salonit in Slovenia a soli 95 km a est. In particolare, dalla localizzazione effettiva della clientela dell’impianto di Fanna ([*omissis*]), emerge chiaramente come quest’ultima sia concentrata nella prossimità di tale impianto (rispetto alla ben più ampia *catchment area* di 250 km), in un’area in cui è evidente la prossimità (concorrenziale) dell’impianto di Fanna con i tre impianti di Alpacem (Cadola, Ahnovo e San Vito al Tagliamento).

Figura 1

[*omissis*]

24. In altri termini, l’operazione in esame potrebbe riguardare i due *competitor* più prossimi da un punto di vista geografico. Gli altri impianti ricompresi nella *catchment area* dell’impianto di Fanna (250 km) rappresentano da tale prospettiva dei concorrenti più “*distanti*”, in grado di esercitare un vincolo competitivo più debole nei confronti dell’entità *post-operazione*.

⁷ [Le dimensioni del mercato sono state calcolate conteggiando solo le vendite interne a terzi del Gruppo Buzzi e del Gruppo Wiertersdorfer e le vendite totali a terzi dei competitors, per i quali il dato sulle vendite interne non è disponibile.]

⁸ [Il consumo complessivo è stato stimato considerando: (i) il consumo stimato di cemento pro capite nel Paese o regione interessata (ad esempio Slovenia, Nord Italia, ecc.) e (ii) la popolazione dei vari comuni della *catchment area* dell’impianto di Fanna.]

⁹ [Considerato che nei volumi venduti sono incluse anche le importazioni di cemento e che dai contatti con i clienti dell’impianto di Fanna non sono emersi fornitori diversi da quelli considerati, il rischio di aver sottovalutato le dimensioni del mercato appare relativamente basso.]

¹⁰ [Un simile approccio è stato recentemente adottato dalla Commissione nel caso M.8713 Tata Steel/Thyssenkrupp/Jv.]

25. La particolare prossimità concorrenziale tra acquirente e *target* appare del resto confermata da interlocuzioni con i clienti dell'impianto di Fanna. Alcuni clienti hanno ritenuto l'operazione problematica da un punto di vista della concorrenza, in quanto considerano Buzzi Unicem S.r.l. e il Gruppo Wietersdorfer concorrenti diretti.

26. Si ritiene che la decisione di Buzzi Unicem S.r.l. di vendere l'impianto di Fanna, il più prossimo da un punto di vista geografico (e concorrenziale) a quelli del Gruppo Wietersdorfer, e il contemporaneo rafforzamento dei legami societari tra le Parti realizzatosi con l'acquisto di Alpacem Zement Austria GmbH - che completa una serie di operazioni con le quali Buzzi S.p.A. ha acquisito un quarto delle quote di ognuna delle tre principali Società cementiere del Gruppo Wietersdorfer - potrebbero costituire un disincentivo per Buzzi Unicem S.r.l. a competere con il Gruppo Wietersdorfer nell'area geografica del nord-est, anche in ragione del fatto che l'impianto di proprietà di Buzzi Unicem S.r.l. a Monselice è abbastanza distante (a oltre 170 km da Fanna).

27. Oltre alle considerazioni finora svolte, occorre considerare che gli impianti di produzione integrati sono stati finora equiparati agli impianti di macinazione e ai *terminal* di importazione. Se è vero che il cemento prodotto dagli impianti di macinazione è perfettamente sostituibile al cemento prodotto negli impianti verticalmente integrati, bisogna tener conto del fatto che la produzione dell'impianto di macinazione dipende dalla capacità dell'impianto stesso di approvvigionarsi del *clinker*, che invece è prodotto direttamente nell'impianto integrato. Questo significa che una riduzione della disponibilità di *clinker* renderebbe la pressione competitiva degli impianti di macinazione meno rilevante¹¹. Allo stesso modo, la capacità di importazione e quindi di vendita di cemento dei terminal è limitata rispetto alla capacità produttiva di un impianto¹². Dai contatti avvenuti con diciassette ([*omissis*]) clienti dell'impianto di Fanna, è emerso che solo 3 di questi importano cemento a causa principalmente di ritardi nelle tempistiche di consegna e delle limitazioni alle quantità degli ordini di cemento importato.

28. In conclusione, il complesso delle evidenze finora raccolte suggerisce che l'impianto di Fanna potrebbe essere l'impianto maggiormente sostituibile con gli impianti del Gruppo Wietersdorfer presenti nell'area. L'operazione in esame appare dunque suscettibile di ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato della produzione e commercializzazione del cemento, anche a causa della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante.

IV.2. Mercato della produzione e vendita di calcestruzzo

29. Il calcestruzzo è un prodotto semilavorato ottenuto dalla miscelazione di cemento, inerti quali ghiaia e sabbia, acqua ed eventuali additivi e la cui produzione è eseguita con l'uso di macchine. Il calcestruzzo viene solitamente fornito agli utilizzatori preconfezionato, cioè preparato presso un impianto di miscelazione e trasportato sul luogo di impiego a mezzo di betoniere. Esiste, altresì, la possibilità che il calcestruzzo sia preparato direttamente in cantiere dall'utilizzatore stesso, impiegando miscele (rese trasportabili mediante confezionamento in sacchi) con aggiunta di acqua. Il cemento è l'input principale per la produzione del calcestruzzo e non è sostituibile con altri materiali.

30. Dal punto di vista geografico, il mercato del calcestruzzo ha dimensione eminentemente locale in ragione della limitata trasportabilità del prodotto e della sua facile deperibilità dovuta, essenzialmente, a tempi di solidificazione del prodotto piuttosto brevi. La commercializzazione oltre una certa distanza diviene così tecnicamente non fattibile, rendendo per l'utilizzatore più conveniente l'opzione dell'auto-produzione. In particolare, è generalmente considerata un'area di raggio limitato (30 km circa) avente centro nel luogo dove sorge lo stabilimento per la produzione di calcestruzzo¹³. Va altresì rilevato che nel settore del calcestruzzo è ipotizzabile la 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.

31. La Parte ha fornito una stima delle quote calcolate per l'intera area delle province di Pordenone, Udine e Gorizia e una parte di Treviso, data la contiguità degli stabilimenti¹⁴. In alternativa, le quote sono state calcolate su un'isodistanza di 30 km intorno a ogni stabilimento preso in affitto. Di fatto, la clausola di non concorrenza prevista nel contratto d'affitto degli impianti di produzione di calcestruzzo tra il Gruppo Buzzi e Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. circoscrive l'astensione dalla concorrenza da parte del Gruppo Buzzi in un'isodistanza di 30 km di ogni stabilimento

¹¹ [Secondo la Parte, gli obiettivi ambientali previsti dall'Unione Europea e le conseguenti iniziative legislative, determineranno importanti trasformazioni nell'industria del cemento nel medio-lungo termine, soprattutto rispetto alla componente di clinker impiegata nella produzione di cemento per la quale ci si aspetta una diminuzione del [20-30%] entro il 2050 con la chiusura di un terzo dei forni in UE allo scopo di sfruttare maggiormente le economie di scala degli stabilimenti.]

¹² [Per una valutazione completa andrebbero analizzati i fattori che influenzano il prezzo del cemento importato in modo eterogeneo rispetto al prezzo del cemento prodotto localmente. Per esempio l'introduzione del tributo CBAM prevista per il 2026, finalizzato a garantire che gli sforzi di riduzione delle emissioni di gas serra in ambito Ue non siano contrastati da un contestuale aumento delle emissioni al di fuori dei suoi confini per le merci prodotte nei Paesi extra UE che vengono importate nell'Unione europea, potrebbe causare un aumento dei prezzi del cemento importato o una riduzione dell'offerta. Infatti, il meccanismo CBAM comporta l'applicazione di un prezzo per le emissioni incorporate nei prodotti di alcune tipologie di industrie, tra cui il cemento, paragonabile a quello sostenuto dai produttori dell'UE nell'ambito del vigente sistema di scambio delle quote di emissione (EU ETS).]

¹³ [Le attività di ricerca e sviluppo nel settore dei materiali da costruzione hanno tuttavia determinato la messa a punto di additivi, i quali, oltre a migliorare le caratteristiche tecniche del calcestruzzo sotto il profilo della elasticità e resistenza, hanno altresì consentito di conservare più a lungo la lavorabilità (in particolare i c.d. "additivi ritardanti") e dunque di trasportare a maggiore distanza il prodotto preconfezionato, ampliandone in tal modo il raggio di commercializzazione.]

¹⁴ [Tale approccio è in linea con la definizione di mercato rilevante adottata nella decisione dell'Autorità del 2015, in cui ha concluso che il mercato rilevante coincide delle province di Pordenone, Udine e Gorizia e una parte di Treviso.]

oggetto d'affitto, suggerendo che la concorrenza in questo mercato avvenga principalmente all'interno di aree di tali dimensioni.

32. Sulla base delle quote fornite nella Comunicazione, nel mercato del calcestruzzo con l'operazione di affitto Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. raggiungerebbe una quota del [20-25%] - [25-30%], mentre andrebbe a diminuire la quota di General Beton Triveneta S.p.A. (dal [45-50%] al [30-35%]) società alla quale gli stabilimenti erano affittati prima dell'accordo. In termini di HHI l'operazione genererebbe un delta negativo.

33. La valutazione cambia parzialmente se si guarda alle singole *catchment area* di 30 km intorno a ogni stabilimento per le aree di Pontebba e Ronchi dei Legionari. Nel caso di Pontebba, considerando una *catchment area* di 30 km, Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. diventerebbe l'unico operatore attivo nell'area. Inoltre, nell'area sono presenti solo altri due stabilimenti non operativi, di cui uno appartenente ad Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l.. Per quanto riguarda Ronchi dei Legionari, Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. avrebbe il [55-60%] della produzione nell'area dei 30 km.

34. L'affitto comprende anche otto stabilimenti, al momento non operativi, ma che potrebbero diventare tali in futuro. In tal caso, l'operazione potrebbe generare una posizione dominante di Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. in alcune *catchment area*, dove le quote della stessa sono già significative: Buja, Forgaria del Friuli, Gonars, Pavia di Udine, Premariacco, Sovagna D'Isonzo, Majano.

35. Alla luce delle considerazioni che precedono, la concentrazione in esame appare idonea ostacolare in modo significativo la concorrenza effettiva in due delle sedici *catchment area* considerate, con potenziali rischi per ulteriori sette aree derivanti dall'eventuale entrata in funzione degli impianti attualmente inattivi.

IV.3. Gli effetti verticali, cemento e calcestruzzo

36. Il mercato del cemento e quello del calcestruzzo sono connessi verticalmente, per cui questi due mercati sono interessati dall'operazione non solo da un punto di vista orizzontale ma anche verticale. Alpacem Cementi Italia S.p.A. fornirà cemento a operatori presenti a valle sul mercato del calcestruzzo mentre opererà anch'essa in tale mercato, nell'area sopra esaminata.

37. Per quanto riguarda la possibile strategia di *input foreclosure*, nella notifica si sostiene che Alpacem Cementi Italia S.p.A. non avrebbe incentivo a non vendere il cemento prodotto dall'impianto di Fanna ad altri produttori di calcestruzzo. Tale affermazione, seppur ragionevole, [omissis], non può essere allo stato verificata. Dato il potere di mercato che acquisirebbe *post* operazione, non si può escludere che Alpacem Cementi Italia S.p.A. avrebbe l'abilità e l'incentivo a riservare agli stabilimenti di calcestruzzo del Gruppo un prezzo più basso, soprattutto se questi rappresentano solo una piccola parte della domanda con un impatto minimo sul fatturato dell'impianto di Fanna. Una condotta simile potrebbe risultare conveniente per Alpacem Cementi Italia S.p.A. nelle aree dove Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l. è (o diventerebbe) dominante *post* operazione e dove è presente con una capacità sufficiente a coprire una parte consistente della domanda.

38. Per le ragioni sopra esposte, rischi concorrenziali nel mercato del calcestruzzo derivanti da possibili strategie di *input foreclosure* non possono, allo stato, essere esclusi.

IV.4. Il mercato della produzione e commercializzazione di clinker

39. Il cemento deriva sinteticamente dalla frantumazione di alcune materie prime (calcare, marna etc.), dalla loro omogeneizzazione e cottura, onde ottenere il semilavorato denominato *clinker*. Detto semilavorato con l'aggiunta di opportuni correttivi (nel caso anche caratterizzanti) viene poi macinato per ottenere il cemento nelle sue varie tipologie, diverse per composizione chimica e caratterizzazione fisico/meccanica.

40. L'impianto di Fanna è anche attivo sul mercato della produzione e vendita di *clinker*, così come l'impianto di Salanit del Gruppo Wietersdorfer.

41. I produttori di *clinker* utilizzano i volumi prodotti essenzialmente ai fini dell'autoconsumo, ossia per produrre cemento internamente sia sul sito di produzione del *clinker*, nel caso di impianti di produzione c.d. a ciclo integrato, sia trasportando il *clinker* prodotto presso i propri siti di macinazione, dove producono cemento a partire da *clinker* prodotto in altri siti e trasportato fino al sito di macinazione. Tuttavia, è anche piuttosto frequente che produttori di *clinker* vendano parte della loro produzione a terzi. Ciò può accadere in maniera *spot*, nel caso in cui un altro produttore debba interrompere la propria produzione di *clinker* per svolgere la manutenzione del proprio impianto o a seguito di un incidente. Vi sono anche produttori di cemento che dispongono solamente di impianti di macinazione o che non dispongono di una produzione di *clinker* sufficiente per coprire il fabbisogno di tali impianti. Tali produttori devono quindi procurarsi *clinker* regolarmente e devono acquistare tendenzialmente volumi rilevanti.

42. Nella notifica la Parte sostiene che il mercato geografico del *clinker* è nazionale/SEE e che le quote (non fornite) di Alpacem Cementi Italia S.p.A. come cliente, e dell'impianto di Fanna come produttore, sono minime e quindi non rilevanti.

43. Il trasporto su strada del *clinker* è costoso, seppur meno di quello del cemento. In casi passati si è riscontrato che i concorrenti fanno accordi tra di loro per la vendita e l'acquisto di *clinker* in modo da non dover sostenere costi di trasporto troppo elevati¹⁵. Di fatto, le informazioni finora raccolte mostrano come gli impianti di macinazione presenti

¹⁵ [Cfr. provvedimento n. 26842 dell'8 novembre 2017, C12113 - Italcementi/Cementir Italia, cit..]

nel mercato rilevante definito per il cemento si approvvigionano di *clinker* dagli impianti presenti nell'area e tramite importazione attraverso i terminali presenti nell'area.

44. Ipotizzando che il mercato rilevante abbia la stessa dimensione geografica di quella del cemento, *post* operazione la struttura del mercato rimarrebbe invariata in quanto ci sarebbero tre impianti che producono e vendono *clinker* a terzi, appartenenti al Gruppo Wietersdorfer e al Gruppo Buzzi, oltre ai *terminali* d'importazione. In effetti *[omissis]*, che è il maggior acquirente di *clinker* dell'area, si approvvigiona dall'impianto di Fanna e dall'estero e, in piccolissime quantità, dall'impianto di Alpacem Cementi Italia S.p.A. in Slovenia.

45. Per le ragioni sopra esposte, non sembrano manifestarsi rischi di effetti unilaterali significativi nel mercato del *clinker*.

IV.5. Gli effetti verticali, *clinker* e cemento

46. Secondo la Parte, la produzione dell'impianto di Fanna rappresenta una quota minima della produzione di *clinker* nel mercato interessato. Nella notifica si sostiene che a seguito dell'operazione rimarranno molte altre possibilità di approvvigionarsi di volumi significativi di *clinker* da altri fornitori, anche attraverso le importazioni, per cui l'entità risultante dall'operazione non avrà alcun incentivo a perseguire una strategia volta a limitare l'accesso agli *input* produttivi, destinata sicuramente all'insuccesso. Dato che i forni per la produzione di *clinker* sono caratterizzati da elevati costi fissi, per ridurre i costi di produzione del *clinker*, e quindi incrementare i propri margini sulla vendita di cemento, Alpacem Cementi Italia S.p.A. avrebbe interesse a incrementare le vendite di *clinker*, salvo trovarsi di fronte ad una situazione di saturazione della propria capacità produttiva.

47. *[Omissis]*. *[L'impianto di Fanna]* ha venduto circa *[100.000-150.000]* tonnellate di *clinker* *[omissis]* nel 2022. Va precisato che tali vendite di *clinker* non si basano su un accordo scritto *[omissis]*, le parti possono quindi decidere in qualsiasi momento di non effettuare più scambi. Dai dati forniti *[dal principale acquirente di clinker dell'impianto di Fanna]*, risulta che il *[35-40%]* del proprio fabbisogno di *clinker* è stata soddisfatta da Buzzi Unicem S.r.l. (dagli impianti di Monselice e di Fanna). La restante parte proviene dalle importazioni.

48. Nell'ambito dell'operazione, Alpacem Cementi Italia S.p.A. e Buzzi Unicem S.r.l. hanno stipulato un accordo per la fornitura di *clinker* che consente ad Alpacem Cementi Italia S.p.A. di acquistare, se lo desidera, *[50.000-100.000]* tonnellate di *clinker* da Buzzi Unicem S.r.l. (a partire dall'impianto di Monselice). Questo fattore, unitamente alla possibilità di non potersi più rifornire dall'impianto di Fanna, potrebbe ridurre la disponibilità di *clinker* per *[omissis]* e per *[omissis]*, il cui fabbisogno è quasi interamente coperto dal *clinker* acquistato dall'impianto di Monselice.

49. Sulla base delle informazioni raccolte, non è possibile escludere dei rischi di *input foreclosure* legati all'operazione. Eventualmente l'incentivo di Alpacem Cementi Italia S.p.A. potrebbe essere quello di riservare il *clinker* dell'impianto di Fanna al proprio impianto di macinazione, incentivo che la precedente proprietà (Buzzi Unicem S.r.l.) non aveva, in quanto non in possesso di impianti di macinazione nell'area geografica rilevante.

RITENUTO che le due operazioni comunicate congiuntamente, ossia il contratto di affitto degli impianti RMC e l'acquisizione dell'impianto di Fanna, devono essere considerate parte della stessa operazione ai sensi della Comunicazione della Commissione europea sul controllo delle concentrazioni tra imprese, in particolare dei paragrafi 38-47 riguardanti le operazioni interdipendenti ai sensi dell'articolo 3;

RITENUTO, pertanto, necessario procedere a un ulteriore approfondimento istruttorio dal momento che non è possibile escludere che l'operazione in esame sia suscettibile di ostacolare, ai sensi dell'articolo 6, comma 1, della legge n. 287/1990, in modo significativo la concorrenza effettiva, anche a causa della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante, nel mercato della vendita e commercializzazione del cemento e nei mercati verticalmente collegati del *clinker* e del calcestruzzo;

DELIBERA

a) l'avvio dell'istruttoria, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/1990, nei confronti delle società Alpacem Cementi Italia S.p.A., Alpacem Calcestruzzi Italia S.r.l., Buzzi S.p.A. e le sue controllate Buzzi Unicem S.r.l. e Unicalcestruzzi S.p.A.;

b) la fissazione del termine di giorni dieci, decorrente dalla data di notificazione del presente provvedimento, per l'esercizio da parte dei legali rappresentanti delle Parti, ovvero da persone da esse delegate, del diritto di essere sentiti, ai sensi dell'articolo 14, comma 1, della legge n. 287/1990, precisando che la richiesta di audizione dovrà pervenire alla Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità, almeno tre giorni prima della scadenza del termine sopra indicato;

c) che il responsabile del procedimento è la dottoressa Ginevra Marandola;

d) che gli atti del procedimento possono essere presi in visione presso la Direzione Trasporti, Energia e Ambiente del Dipartimento per la Concorrenza 2 di questa Autorità dai rappresentanti legali delle Parti, nonché dai soggetti aventi un interesse giuridicamente rilevante o da persona da essi delegata;

e) che il procedimento deve concludersi entro novanta giorni decorrenti dalla data di delibera del presente provvedimento.

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

IL SEGRETARIO GENERALE

Guido Stazi

IL PRESIDENTE

Roberto Rustichelli