

Note sulla consultazione per il progetto di direttiva sulle fusioni non orizzontali.

Scadenza termine per le osservazioni 12.5.2007

La Commissione europea, e in particolare il commissariato per la concorrenza e il mercato ha aperto una consultazione pubblica sulle linee guida da seguire nella redazione della futura direttiva sulle fusioni non orizzontali.

Per fusioni non orizzontali si intendono quelle in cui i soggetti dell'operazione sono attivi su mercati distinti. La Commissione divide tali fusioni in due categorie: quelle verticali e quelle conglomerate. Le prime si riferiscono a soggetti che operano in segmenti diversi della medesima filiera produttiva (ad esempio segheria-mobilificio, oppure un'industria farmaceutica e una catena di farmacie). Le conglomerate sono fusioni tra soggetti che non operano prevalentemente sullo stesso mercato (fusioni orizzontali) né occupano diversi segmenti della medesima filiera produttiva, ma occupano piuttosto mercati affini e complementari.

Mentre è *jus receptum* che le fusioni orizzontali possano distorcere o limitare la concorrenza, producendo posizioni dominanti, tant'è che esiste a tal fine una apposita disciplina limitativa, più complesso appare il discorso per le fusioni verticali e quelle conglomerate. Se infatti in linea di principio tanto le integrazioni verticali che le sinergie complementari tendono a produrre efficienza e quindi minori costi e maggiore qualità, non si può escludere a priori che tali integrazioni e sinergie producano un sistema produttivo talmente monolitico da impedire che i guadagni di efficienza siano trasferiti al consumatore.

Per evitare ciò la Commissione ritiene necessaria una normativa che regoli anche tali fusioni nell'ottica di assicurare la massima e più corretta concorrenza, a vantaggio del consumatore.

Per quanto riguarda le fusioni verticali si individuano diverse ipotesi in cui la fusione può produrre alterazione nel mercato nei contesti in cui operano i soggetti interessati alla fusione. Esse vanno da quella in cui il soggetto risultante dalla fusione potrebbe limitare per gli altri operatori la disponibilità di componenti ovvero elevarne il prezzo (per esempio un fabbricante di motori industriali che si sia fuso con un fabbricante di alternatori per produrre gruppi elettrogeni potrebbe contingentare la disponibilità di motori o alternatori agli altri produttori di gruppi), a quella in cui un'impresa integrata verticalmente adotti politiche commerciali punitive verso altre aziende di cui sia fornitrice ove queste non praticino al pubblico condizioni e prezzi di mercato analoghi alle proprie.

Quanto alle fusioni conglomerate, si rilevano alcune ipotesi analoghe, ma appare evidente che tali fusioni siano in generale e in concreto meno suscettibili di effetti sulla concorrenza.

Considerazioni suggerite: Le linee guida indicate dalla Commissione appaiono nel complesso largamente condivisibili. Vi sono tuttavia considerazioni ulteriori che sembrano opportune per una maggior efficacia della normativa proposta.

Una prima considerazione attiene al fatto che non tutti i mercati sono uguali. Alcuni, come quelli con elevate barriere all'ingresso degli operatori, per loro stessa natura sono maggiormente sensibili agli effetti delle integrazioni, soprattutto quelle verticali. Dal punto di vista del consumatore, poi, particolarmente delicati appaiono i settori che soddisfano bisogni o necessità primarie (alimentazione, distribuzione idrica, sanità, energia, trasporti, telecomunicazioni). Sarebbe quindi opportuno che la direttiva individuasse i settori particolarmente sensibili o quanto meno stabilisse un criterio oggettivo di identificazione di tali settori, e fissasse per essi limiti più rigorosi per le fusioni.

Una seconda considerazione riguarda la necessità di allargare il concetto giuridico di fusione ai fenomeni che, pur formalmente o giuridicamente diversi, sortiscono in concreto il medesimo effetto economico. Ci si riferisce per esempio ai fenomeni di gruppo ovvero di controllo indiretto attraverso l'acquisizione di partecipazioni maggioritarie o comunque di controllo in altre società. In tali casi, pur non avendosi formalmente una fusione si ha però un unico soggetto economico integrato verticalmente o in modo conglomerato. Sarebbe perciò riduttivo limitare la portata della direttiva alle fusioni in senso stretto, consentendo un meccanismo facilmente elusivo. Peraltro nella pratica degli affari le integrazioni e le sinergie tendono assai più frequentemente a realizzarsi attraverso l'acquisizione di partecipazioni piuttosto che con formali fusioni, mentre in tali casi le pratiche anticoncorrenziali sono più difficili da rilevare, potendo scaturire da condotte formalmente adottate in via autonoma da ciascuno degli organi direttivi dei soggetti operanti anche se in realtà tra loro coordinate per limitare la concorrenza.