

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 9 marzo 1999

relativa ad un procedimento a norma del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

(Caso n. IV/M.1313 – Danish Crown /Vestjyske Slagterier)

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a)

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989¹, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione della Commissione del 6 novembre 1998 di avviare il procedimento nel caso di specie,

dopo aver dato alle parti interessate la possibilità di pronunciarsi sulle obiezioni sollevate dalla Commissione,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni³,

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. Il 5 ottobre 1998 la Commissione ha ricevuto una notificazione a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in appresso “regolamento sulle concentrazioni”) riguardante la concentrazione tra la cooperativa danese Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA (in appresso “Danish Crown”) e la Vestjyske Slagterier A.m.b.A. (in appresso “Vestjyske Slagterier”).
2. Nella decisione del 6 novembre 1998 la Commissione ha stabilito che sussistevano seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione notificata con il mercato comune. La Commissione ha pertanto avviato il procedimento di cui all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del regolamento sulle concentrazioni.

I. LE PARTI

¹ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU C... del, pag.

3. La Danish Crown è la più grande cooperativa danese di macellazione e ha 13 122 soci (allevatori) che la riforniscono di materia prima (suini e bovini). Danish Crown è integrata verticalmente nella macellazione e nella lavorazione e commercio della carne. Nell'ambito della Comunità opera soprattutto nel Regno Unito, in Germania, in Francia, in Danimarca e in Italia.
4. La Vestjyske Slagterier è la seconda maggiore cooperativa danese di macellazione e ha 17 722 soci (allevatori) che la riforniscono di materia prima (suini e bovini). Vestjyske Slagterier è integrata verticalmente nella macellazione e nella lavorazione e commercio della carne. Nell'ambito della Comunità opera soprattutto in Danimarca, in Germania, nel Regno Unito, in Francia e in Italia.

II. L'OPERAZIONE

5. L'operazione notificata consiste nell'unione dell'attività operative della Danish Crown e della Vestjyske Slagterier in un'impresa cooperativa di nuova costituzione alla quale Danish Crown e Vestjyske Slagterier (in appresso denominate congiuntamente "le parti") trasferiranno tutte le loro attività e le voci dell'attivo e del passivo. I soci delle parti aderiranno collettivamente come soci alla nuova entità. Le parti macellano circa 16 milioni di suini e 500 000 bovini all'anno. La nuova entità diventerà la prima impresa di macellazione d'Europa⁴ e il maggiore esportatore di carne suina del mondo.
6. Le parti hanno inoltre partecipazioni in quattro cooperative danesi: Daka a.m.b.a. (in appresso "Daka"), Danske Andelsslagteriers Tarmsalg – Schaub & Co. a.m.b.a. (in appresso "DAT-Schaub"), Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a. (in appresso "SFK") e Scan-Hide a.m.b.a. (in appresso "Scan-Hide"). Con la concentrazione le parti acquisiranno il controllo di ognuna di dette quattro cooperative per le ragioni esposte qui di seguito.
7. **Daka** è attiva nella lavorazione degli scarti animali (sottoprodotti della macellazione). È di proprietà di Danish Crown (43%), Vestjyske Slagterier (34%), Tican (3,8%) e di altri macelli e dettaglianti (12,5%). Dopo la concentrazione le parti avranno cinque dei dieci membri del consiglio d'amministrazione. Due membri sono eletti dai dipendenti. Lo statuto dell'associazione prevede l'applicazione di un sistema specifico per la nomina dei membri del consiglio d'amministrazione e la maggioranza del consiglio nomina il presidente che ha il voto decisivo in caso di parità. Il consiglio d'amministrazione è responsabile della definizione della politica commerciale dell'impresa. Dopo la concentrazione le parti saranno in grado di esprimere circa 86 voti su 114 nell'assemblea generale. Lo statuto dell'associazione prevede che le modifiche dello statuto stesso possano essere decise solo con l'approvazione di un altro membro indipendente che rappresenti almeno tre voti.
8. La nuova entità risultante dalla concentrazione sarà in grado di esercitare il 75% dei diritti di voto nell'assemblea generale e potrà quindi prendere decisioni strategiche per la cooperativa (bilancio, piano aziendale, investimenti importanti). Le parti avranno inoltre la metà dei voti nel consiglio d'amministrazione il cui presidente non potrà essere nominato contro la loro volontà. Le parti acquisiranno un'influenza determinante e quindi il controllo esclusivo ai sensi dell'articolo 3 del regolamento sulle concentrazioni.

⁴ Danish Crown occupa il primo posto per la macellazione dei suini in Europa e Vestjyske Slagterier il terzo.

9. **DAT-Schaub** opera tradizionalmente nella lavorazione e vendita delle budella naturali degli animali macellati nelle cooperative di macelli danesi. Essa commercia anche in spezie, carni e prodotti a base di carne (attività principale delle parti). Sono proprietari della DAT-Schaub la Danish Crown (49,8%), la Vestjyske Slagterier (31%), la Steff-Houlberg (13,8%) e la Tican (5,5%). Dopo la concentrazione le parti avranno sei dei nove membri del consiglio d'amministrazione e circa 80 dei 101 delegati all'assemblea generale. Lo statuto dell'associazione prevede che almeno due membri indipendenti debbano essere favorevoli a qualsiasi risoluzione approvata dall'assemblea generale. Tuttavia, un membro che rappresenti i due terzi o più dei diritti di voto, come accade per l'entità risultante dalla concentrazione, ha la facoltà di modificare lo statuto dell'associazione.
10. La nuova entità risultante dalla concentrazione sarà in grado di esercitare l'80% dei diritti di voto nell'assemblea generale e avrà una chiara maggioranza nel consiglio d'amministrazione. Disponendo della maggioranza nell'assemblea generale sarà in grado di modificare le norme dello statuto dell'associazione che prevedono il voto favorevole di due membri indipendenti per tutte le risoluzioni dell'assemblea generale. In seguito alla concentrazione quindi le parti acquisiranno il controllo esclusivo della DAT-Schaub.
11. **SFK** fornisce materiali da imballaggio, spezie, ingredienti alimentari, prodotti per la pulizia e indumenti alle industrie alimentari e della carne. A queste ultime fornisce anche utensili, macchinari e attrezzature. È di proprietà di Danish Crown (42,6%), Vestjyske Slagterier (24,7%), Steff-Houlberg (17,4%), altri macelli (14,4%) e Tican (1,1%). Il consiglio d'amministrazione è formato da un numero massimo di 12 membri; otto di essi al massimo sono nominati dai membri della Danske Slagterier, cinque dei quali potrebbero essere nominati dalle parti⁵. Due membri del consiglio d'amministrazione sono nominati dagli altri macelli mentre altri due sono nominati dai dipendenti. Le decisioni del consiglio d'amministrazione vengono approvate a maggioranza semplice e il presidente ha il voto decisivo in caso di parità. Il consiglio d'amministrazione stabilisce la politica commerciale dell'impresa. All'assemblea generale le parti saranno in grado di esprimere il 74% dei voti. Le risoluzioni dell'assemblea generale vengono approvate a maggioranza semplice ma le risoluzioni di modifica dello statuto dell'associazione non possono essere approvate senza il voto favorevole di almeno due membri indipendenti.
12. La nuova entità risultante dalla concentrazione sarà in grado di esercitare il 74% dei diritti di voto nell'assemblea generale e potrà quindi prendere decisioni strategiche per la cooperativa (bilancio, piano aziendale e investimenti importanti). Le parti acquisiranno così un'influenza determinante e quindi il controllo esclusivo ai sensi dell'articolo 3 del regolamento sulle concentrazioni.
13. **Scan-Hide** vende pelli bovine grezze, selezionate e salate. Ne sono proprietari la Vestjyske Slagterier (47,3%), la Danish Crown (33,2%) e altri macelli (19,5%). Prima dell'operazione nessuna delle parti aveva la possibilità di esercitare il controllo sulla Scan-Hide, anche se la Vestjyske Slagterier quest'anno eccezionalmente potrebbe esprimere più del 50% dei voti nell'assemblea generale perché lo scorso anno ha fornito più della metà delle pelli. Dopo la

⁵ Ogni membro della Danske Slagterier (un'associazione formata da Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg e Tican) nomina un membro del consiglio d'amministrazione e i restanti 5 sono nominati sulla base del numero di voti di cui dispone ogni membro. Il numero dei voti viene calcolato per il 50% sulla base della partecipazione al capitale e per il rimanente 50% sulla base dei rispettivi acquisti nei tre anni precedenti.

concentrazione le parti nomineranno cinque degli otto membri del consiglio d'amministrazione e potranno esprimere circa 82 voti su 104 nell'assemblea generale. In seguito alla concentrazione, quindi, le parti acquisiranno il controllo esclusivo della Scan-Hide.

III. LA CONCENTRAZIONE

14. Sulla base di quanto sopra detto si può ritenere che l'operazione porterebbe ad una concentrazione con la concentrazione totale di Danish Crown e Vestjyske Slagterier ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a) del regolamento sulle concentrazioni e con la loro acquisizione del controllo di ognuna delle quattro cooperative (Daka, DAT-Schaub, SFK e Scan-Hide) ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

15. L'operazione ha dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2 del regolamento sulle concentrazioni perché il fatturato totale realizzato dall'insieme delle imprese interessate è superiore a 5 000 milioni di EUR (Danish Crown: 3 126 milioni di EUR, Vestjyske Slagterier: 1 496 milioni di EUR; Daka: 68 milioni di EUR; SFK: 116,8 milioni di EUR; Scan-Hide: 39,9 milioni di EUR e DAT-Schaub: 589,3 milioni di EUR)⁶. Inoltre la Danish Crown (2053 milioni di EUR), la Vestjyske Slagterier (865,3 milioni di EUR) e la DAT-Schaub (328,7 milioni di EUR) realizzano un fatturato totale nella Comunità superiore a 250 milioni di EUR. Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Scan-Hide e DAT-Schaub non realizzano oltre i due terzi del loro fatturato totale nella Comunità all'interno di un solo e medesimo Stato membro.
16. L'operazione non richiede una cooperazione con l'Autorità di vigilanza EFTA ai sensi dell'accordo SEE.

V. MERCATI RILEVANTI

17. L'attività delle parti consiste nell'acquisto di animali vivi destinati alla macellazione, nella vendita di carne fresca per il consumo finale, nella vendita di carne fresca per la lavorazione industriale e nella vendita di prodotti lavorati a base di carne. Le attività di Daka, DAT-Schaub, SFK e Scan-Hide sono state descritte sopra.
18. Nella notificazione le parti hanno identificato i seguenti mercati rilevanti: (i) mercato della macellazione di animali vivi (divisi per specie cioè: suini, bovini e ovini) nell'“Europa settentrionale” (Danimarca, Svezia, Germania e Benelux), (ii) mercato comunitario per tutti i tipi di carni, (iii) mercato danese per la raccolta e la lavorazione di sottoprodotti di macellazione (trasformazione degli scarti).
19. Per le ragioni sotto esposte la Commissione ritiene che i mercati rilevanti debbano essere definiti in maniera più ristretta. La Commissione ritiene tuttavia che, a prescindere dalla definizione di mercato adottata, la concentrazione non sia fonte di preoccupazione per quanto riguarda l'acquisto di ovini e la vendita delle loro carni.

⁶ Fatturato calcolato in conformità all'articolo 5, paragrafo 1 del regolamento sulle concentrazioni e alla comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25). I fatturati relativi al periodo precedente al 1° gennaio 1999 sono stati calcolati sulla base del tasso di cambio medio dell'ECU e trasformati in euro con il rapporto di 1:1.

Neppure le attività commerciali di DAT-Schaub e di Scan-Hide in mercati diversi da quelli descritti di seguito destano preoccupazione sotto il profilo della concorrenza.

A. Mercati del prodotto rilevanti

(a) L'acquisto di suini e bovini vivi per la macellazione

20. Per quanto riguarda la macellazione di animali vivi le parti hanno affermato che le linee di abbattimento in un mattatoio differiscono a seconda della specie e che non possono essere sostituite in un tempo ragionevole se non affrontando costi notevoli. Inoltre per un allevatore il passaggio dall'allevamento di una specie a quello di un'altra (per esempio, bovini invece di suini) è dispendioso in termini di tempo e di denaro. Tra le diverse specie non esiste quindi una sostituibilità dal lato dell'offerta a livello di macellazione. Le indagini della Commissione hanno confermato tali conclusioni.
21. Si può concludere che l'acquisto di suini e bovini destinati alla macellazione fa capo a due mercati del prodotto rilevanti separati.

(b) Mercati delle carni fresche

Le carni suine e bovine sono mercati del prodotto rilevanti separati

22. Nella loro notificazione le parti sostengono che le carni di tutti i tipi, cioè le carni suine, bovine, ovine e il pollame nonché i prodotti a base di carne lavorati, fanno parte del medesimo mercato del prodotto in quanto sono facilmente sostituibili nella dieta.
23. La Commissione, tuttavia, in casi precedenti che riguardavano mercati di prodotti di consumo ha rilevato che la semplice sostituibilità di caratteristiche funzionali non è sufficiente a definire il mercato del prodotto rilevante⁷. Analogamente nel caso della carne è emerso che al fine di valutare l'effetto sulla concorrenza della concentrazione in esame i diversi tipi di carne non devono essere considerati parte dello stesso mercato del prodotto rilevante.
24. Si deve osservare in primo luogo che i diversi tipi di carne fresca hanno prezzi differenti: mediamente le carni bovine sono le più costose, quelle suine hanno un prezzo inferiore del 20-25% e il pollame costa circa la metà delle carni bovine. I consumatori hanno inoltre una percezione diversa di tali carni che occupano quindi delle posizioni differenti nel mercato. Ad esempio, per quanto riguarda caratteristiche quali il sapore, il gusto, il valore nutrizionale, la tenerezza, il costo e la facilità di uso, dai dati in possesso della Commissione emerge che in Danimarca il pollame ha ricevuto la valutazione complessiva più elevata, con un punteggio particolarmente alto per tenerezza e facilità di uso, mentre la carne bovina ha ottenuto un punteggio elevato per il sapore e il gusto ma basso per il costo. Le carni suine, d'altro canto, hanno ottenuto una valutazione elevata per la facilità di uso, il sapore e il gusto ma bassa per la magrezza.
25. Tali osservazioni hanno trovato conferma nelle informazioni fornite dai grossisti di carne e dagli operatori dei supermercati danesi che hanno fatto presente che esistono sostanziali differenze nelle motivazioni che inducono i consumatori all'acquisto dei diversi tipi di carne. L'agnello si distingue dagli altri tipi di carne per il gusto particolare

⁷ Decisione 92/553/CEE della Commissione. Caso n. IV/M.190 - Nestle/Perrier, GU L 356 del 5.12.1992, pag. 1.

e per l'immagine specifica legata al consumo stagionale nel periodo di Pasqua. Per l'acquisto di pollame le motivazioni addotte generalmente sono legate alla sua immagine di prodotto "salutare" e "poco grasso". Nel caso della Danimarca il consumo di carni suine è fortemente radicato nella tradizione del paese. Considerando le differenze di prezzo, le percezioni dei consumatori e i loro modelli di consumo si può concludere che i diversi tipi di carne sono tra loro sostituibili in modo solo imperfetto.

26. La Commissione ha chiesto agli addetti agli acquisti se ritenevano che un aumento del 5-10% del prezzo delle carni rispettivamente suine o bovine potesse portare alla loro sostituzione con altri tipi di carni (bovine/suine, ovine, pollame e prodotti lavorati a base di carne). I ristoratori danesi hanno affermato che un tale aumento di prezzo non modificherebbe i loro modelli di consumo. Secondo i grossisti danesi il passaggio dalle carni bovine a quelle suine e da quelle bovine e suine al pollame sarebbe possibile solo in una certa misura. Gli operatori dei supermercati danesi ritengono che la domanda di carni bovine non subirebbe variazioni a seguito di un aumento o di una diminuzione del loro prezzo. Alcuni operatori hanno affermato che nel caso di un aumento/diminuzione dei prezzi i consumatori preferirebbero acquistare parti di carni bovine più/meno costose. Per quanto riguarda le carni suine essi ritengono che un loro aumento di prezzo potrebbe indurre in una certa misura i consumatori a passare al pollame. In conclusione le informazioni provenienti dal mercato confermano che i diversi tipi di carne sono sostituibili solo in modo imperfetto e che quindi esiste solo un certo grado di sostituibilità tra i diversi tipi di carne fresca.
27. Le parti hanno presentato un grafico sull'evoluzione dei prezzi relativi delle carni suine e del loro consumo (si veda l'allegato 21 della notificazione). Tale grafico mostra che i prezzi relativi delle carni suine hanno subito fluttuazioni piuttosto forti senza che si sia prodotta una grande variazione del loro consumo. È stato osservato in particolare che la variazione del 4% del prezzo relativo delle carni suine tra il 1986 e il 1988 e la variazione del 7% tra il 1992 e il 1995 hanno provocato delle modifiche del relativo consumo proporzionalmente minori. Tale grafico riconferma quindi la conclusione che la sostituibilità delle carni suine con altri tipi di carni, a seguito di variazioni dei prezzi, è solo limitata.
28. Nella notificazione le parti hanno indicato un'elasticità rispetto al prezzo per le carni suine pari a -0,35, -0,4, -0,53. Le fonti sono l'OCSE e la DG VI della Commissione. Per la Comunità l'OCSE ha valutato in particolare l'elasticità della domanda di carne rispetto al suo prezzo in - 0,3 per la carni bovine, - 0,3 per le carni suine, - 0,2 per il pollame mentre l'elasticità incrociata è stata valutata numericamente inferiore allo 0,3 tra tutti e tre i tipi di carne. Le parti ritengono che tale valore dell'elasticità corrisponda anche alla situazione del mercato danese. Secondo le parti, inoltre, è un fatto riconosciuto che nella Comunità l'elasticità incrociata rispetto ai prezzi dei diversi tipi di carne è positiva (si veda la notificazione, sezione 6, pag. 5).
29. La Commissione riconosce che può esservi una elasticità incrociata positiva rispetto ai prezzi dei vari tipi di carne. Ciò significa anche che le evoluzioni dei prezzi delle varie carni sono in una certa misura collegate. Ciò non significa tuttavia che al fine della valutazione dell'effetto sulla concorrenza della concentrazione in esame si debba concludere che tutti i tipi di carne fanno parte dello stesso mercato del prodotto rilevante. Al contrario la scarsa elasticità rispetto al proprio prezzo delle carni bovine, suine e di pollame fa sì che nell'eventualità di un aumento del prezzo di mercato di ognuno di questi tipi di carne la perdita di volume di vendite causata dalla sostituzione con un altro tipo di carne o dalla riduzione del consumo sia solo limitata. Le elasticità

dei prezzi indicano quindi che le carni bovine, suine e il pollame costituiscono mercati del prodotto rilevante separati.

30. L'appartenenza delle carni bovine e suine a mercati del prodotto rilevanti separati trova anche conferma nella maniera in cui le parti hanno organizzato il marketing delle carni bovine e suine. Le vendite di carni suine e bovine sono organizzate in modo completamente separato e distinte sono le strategie di marketing per i due tipi di carni. A dimostrazione di ciò si può considerare il fatto che il “pre-calcolo” (uno strumento di supporto utilizzato dal reparto addetto alla vendita delle carni suine per stabilire il prezzo ottimale di un particolare taglio) non contiene alcun riferimento ai prezzi o agli obiettivi delle carni bovine. Inoltre nella struttura organizzativa dell'entità risultante dalla concentrazione (così come accadeva precedentemente per entrambe le parti) vi sono un comitato dei produttori di bestiame e un comitato dei produttori di suini che si occuperanno separatamente delle questioni relative rispettivamente alla sezione bestiame (bovini) e alla sezione suini.
31. Anche le organizzazioni comuni del mercato delle carni bovine e suine nel quadro della politica agraria comune (“PAC”) sono alquanto diverse. L'organizzazione del mercato delle carni suine viene definita “molto liberale” in quanto la Commissione dispone di scarsi strumenti regolatori del mercato (non vi sono prezzi minimi garantiti; è previsto qualche aiuto per l'ammasso privato). Ne consegue che meno dell'1% del bilancio della sezione garanzia del FEAOG riguarda le carni suine. Il regime per le carni bovine ha un sistema di prezzi garantiti per i produttori che viene ora gradualmente ridotto. La carne bovina rappresenta il 14% del bilancio FEAOG e le restituzioni all'esportazione hanno un'importanza molto maggiore per la carne bovina che per quella suina. Il fatto che esistano regimi differenti per la carne bovina e quella suina è un'ulteriore indicazione che tali prodotti appartengono a mercati diversi. Se i due prodotti facessero parte dello stesso mercato le misure di un regime avrebbero un notevole effetto sull'altro prodotto cosicché sarebbe necessario che il regime dei prodotti fosse lo stesso o fosse almeno molto simile.
32. Per quanto riguarda la sostituibilità dal lato dell'offerta c'è da osservare che non è semplice sostituire la linea di sezionamento per le carni bovine con una per le carni suine. Ciò è dovuto al fatto che i suini che giungono al macello sono molto più omogenei dei bovini e ciò consente che l'operazione di sezionamento dei suini avvenga con un livello di automatizzazione più alto. Per il taglio dei bovini viene effettuata una procedura di selezione molto più precisa al momento dell'arrivo della carcassa e ciò a causa delle numerose razze di bovini che giungono al macello e delle differenti caratteristiche delle loro carni. Per questa ragione il processo di sezionamento dei bovini è soggetto ad una minore automazione rispetto a quello dei suini. Ne consegue che tra carni bovine e suine non vi è sostituibilità dal lato dell'offerta.
33. Per le ragioni sopra indicate si può quindi concludere che al fine della valutazione dell'effetto della concentrazione in esame sulla concorrenza le carni fresche suine e bovine appartengono a mercati del prodotto rilevanti separati. Questa conclusione non è stata contestata dalle parti nella loro risposta alla comunicazione delle obiezioni della Commissione a norma dell'articolo 18 del regolamento sulle concentrazioni (in appresso “la risposta”).

La vendita di carni fresche all'industria di lavorazione e la vendita di carni fresche destinate al consumo umano (al dettaglio e alla ristorazione) costituiscono distinti mercati rilevanti del prodotto.

34. Le carni ottenute dagli animali macellati sono destinate al consumo da parte di consumatori finali come “carni fresche”, ovvero sono fornite all'industria della lavorazione della carne per la produzione di prodotti lavorati. Per “carni fresche” si intendono le carni non ulteriormente trattate, vale a dire alle quali non sono stati aggiunti altri ingredienti o spezie, e che non sono state cotte, né affumicate o essiccate.
35. Molte delle diverse parti di un animale macellato sono vendute alle imprese di lavorazione della carne o vendute come carni fresche ai consumatori finali, secondo le specifiche esigenze di tali acquirenti in relazione ai diversi tagli. La Commissione non contesta che le specifiche relative ai tagli possono essere modificate con una certa facilità. Tuttavia, una volta che la carne è stata tagliata nel macello, non sono più possibili per questi tagli cambi di destinazione. Le parti hanno individuato un numero limitato di tagli che sono venduti sia alle imprese della lavorazione della carne sia ai consumatori finali di carni fresche: esistono quindi, in teoria, possibilità limitate di spostamento o arbitraggio tra i due canali. Tuttavia, perché tale possibilità rappresenti un vincolo per il comportamento competitivo delle parti nei confronti dei supermercati (cfr. infra), l'industria della lavorazione della carne dovrebbe assumere funzioni di grossista. Ciò non sembra praticabile in un mercato in cui la “freschezza” delle carni è determinante. Inoltre, l'elevato volume degli acquisti di carne proveniente da altri Stati membri, da parte delle imprese di lavorazione, sta ad indicare che le condizioni di concorrenza in questo specifico mercato sono diverse. Pertanto, la Commissione ritiene che la vendita di carni fresche alle imprese di lavorazione della carne costituisca un mercato distinto.

La ristorazione, i supermercati, le macellerie e le vendite dirette degli allevatori costituiscono distinti mercati rilevanti del prodotto, benché i supermercati e le macellerie possano essere assimilati ai fini della presente valutazione

36. La vendita di carni fresche suine o bovine destinate al consumo umano può essere ulteriormente distinta in un mercato al dettaglio e in un mercato della ristorazione. Inoltre, il mercato al dettaglio può essere suddiviso in vendita attraverso i supermercati, le macellerie e la vendita diretta degli allevatori.
37. Le parti hanno contestato tale suddivisione, sostenendo che esiste una perfetta sostituibilità sui versanti della domanda e dell'offerta tra i citati canali. Inoltre, la struttura dei prezzi sarebbe identica in quanto esiste una quotazione settimanale di base, a partire dalla quale vengono avviate le contrattazioni sui prezzi. Tuttavia, la Commissione ritiene che l'esistenza di una quotazione di base non stia necessariamente ad indicare che i menzionati canali debbano essere considerati come un unico mercato. In primo luogo, il listino di base dei prezzi prevede già diverse colonne con riduzioni o aumenti riferiti alle diverse categorie o ai diversi clienti. In secondo luogo, le parti si discostano spesso dai prezzi indicati nelle colonne del listino quando trattato con i singoli clienti. Pertanto, il fatto che esista una quotazione di base non dimostra che le parti non possano operare discriminazioni in termini di prezzo tra i diversi canali.
38. Il mercato della ristorazione è definito come la vendita di carni fresche a ristoranti, mense, istituti pubblici, nonché ai fornitori di bordo per navi ed aerei. La distinzione tra un mercato al dettaglio ed un mercato della ristorazione si basa, principalmente, sul fatto che la provenienza delle carni è un elemento meno importante per il ristoratore che per il dettagliante. Il primo prepara la carne per servirla al consumatore finale come parte di un pranzo già cotto e non vende carni fresche in quanto tali. Pertanto le preferenze del consumatore rispetto all'origine del prodotto risultano meno importanti, e

di conseguenza il mercato della ristorazione utilizza una maggiore percentuale di carni importate rispetto a quello al dettaglio. In secondo luogo, non vi è realisticamente la possibilità di arbitraggio tra i due mercati alla luce delle differenze della distribuzione (distribuzione specializzata destinata ai fornitori della ristorazione attraverso grossisti relativamente piccoli - fornitura diretta da parte dei macelli per il mercato al dettaglio) e dell'imballaggio (la carne fornita ai supermercati è in larga misura già imballata ed etichettata con le informazioni necessarie per il cliente del supermercato). In terzo luogo, il mercato al dettaglio ha bisogno di essere rifornito continuamente di un pieno assortimento dei diversi tagli di carni fresche suine e bovine. I ristoratori invece hanno bisogno soltanto dei tagli di carne per la preparazione dei pasti già inclusi nei loro menu. In quarto luogo, dalle indagini di mercato condotte dalla Commissione risulta che i pochi grandi grossisti fornitori della ristorazione, che acquistano la carne ad un prezzo inferiore di [$<10\%$]* rispetto a certi dettaglianti, in particolare i piccoli supermercati e le macellerie, non vendono un solo chilogrammo di carne di maiale al dettaglio.

39. Nel settore al dettaglio, la carni fresche vengono vendute al consumatore finale attraverso i supermercati e le macellerie. Questi canali si distinguono in quanto una quota non trascurabile dei macellai (un centinaio sui circa 820 macellai danesi⁸) acquistano animali vivi macellandoli in proprio ovvero acquistano la carne presso un mattatoio privato locale gestito dalle stesse macellerie. Sebbene le parti affermino che i prodotti suini freschi forniti alle macellerie ed ai supermercati siano identici, gli acquisti delle macellerie consistono - in misura molto maggiore rispetto a quelli effettuati dai supermercati - di mezzene o quarti di carcasse o di tagli principali. Inoltre, il prezzo di vendita praticato dai mattatoi alle macellerie è tipicamente superiore di [$<10\%$]* a quello praticato nei confronti dei supermercati, a causa dei diversi volumi di acquisto, della struttura del commercio (in base ad accordi generali o locali) e del potere contrattuale degli acquirenti. I prezzi al dettaglio delle macellerie sono superiori a quelli praticati dai supermercati del 20-25% per le carni suine, di manzo e di agnello e fino al 50% per il pollame ed i prodotti lavorati a base di carne.
40. Alla luce di quanto precede, la Commissione ritiene che si possa concludere che le macellerie ed i supermercati costituiscono mercati distinti. Tuttavia, si può osservare che la valutazione sotto il profilo della concorrenza non cambia se si considerano congiuntamente o separatamente i due canali di vendita, in quanto le macellerie costituiscono soltanto il 10% circa del mercato al dettaglio complessivo⁹.
41. Le cosiddette “vendite dirette degli allevatori” - consistenti nella vendita diretta al consumatore finale di grandi quantità, fino ad interi quarti o mezzene dei propri animali - possono essere distinte dal mercato al dettaglio. Mentre sia i supermercati sia le macellerie vendono carni in una varietà di tagli ed offrono al consumatore la possibilità di acquistare quantità relativamente piccole (tipicamente quanto basta per un pranzo familiare), le carni vendute direttamente dagli allevatori, che siano ulteriormente tagliate o meno, devono essere immagazzinate dal consumatore in un congelatore. Le vendite dirette degli allevatori non costituiscono pertanto un sostituto diretto per

* Nella versione pubblicata della presente decisione le parentesi quadre seguite da un asterisco indicano le parti omesse od adattate, al fine di non divulgare informazioni riservate.

⁸ Questa cifra è una stima di Danske Slagterier, effettuata sulla base di proprie indagini e delle attività di commercializzazione. Le due maggiori associazioni di macellai stimano invece il numero totale delle macellerie danesi in circa 500-550.

⁹ Sul mercato delle macellerie considerato distintamente, la concentrazione non dà luogo a preoccupazioni per la concorrenza.

l'acquirente “tipico” di piccole quantità di carne e ciò vale a maggior ragione per i consumatori che abitano nelle città¹⁰.

42. Per concludere, i servizi della ristorazione e le vendite dirette degli allevatori costituiscono distinti mercati rilevanti dei prodotti. La stessa conclusione vale per i supermercati e le macellerie; tuttavia la valutazione sotto il profilo della concorrenza non cambierebbe se si considerasse un mercato distinto dei supermercati o un mercato congiunto di tutte le attività al dettaglio.

(c) Prodotti lavorati

43. Un prodotto lavorato a base di carne può essere definito come carne di mammifero o volatile, contenente ingredienti estranei quali sale o spezie, indipendentemente dallo stato in cui la carne si trova: sia essa carne cruda, essiccata, affumicata o cotta. A motivo di questa ulteriore lavorazione della carne, in cui circa il 20% del peso del prodotto lavorato finale deriva da ingredienti esterni ed in cui è spesso mescolata carne di diversi animali, la Commissione ritiene che i prodotti lavorati a base di carne debbano essere distinti dalle carni fresche. Tale opinione è stata confermata dalle indagini di mercato condotte dalla Commissione, in cui la grande maggioranza dei commercianti all'ingrosso, i supermercati, le imprese di lavorazione della carne ed i mattatoi hanno indicato che i consumatori, qualora dovessero pagare un prezzo superiore del 5-10% per le carni fresche suine o bovine, non sposterebbero la loro domanda verso i prodotti lavorati a base di carne. Inoltre, il consumatore finale non percepisce i prodotti lavorati a base di carne come il risultato di un animale macellato e non riesce, nella maggior parte di tali prodotti, a vedere le intrinseche qualità della carne di origine (tenore di carne magra o tenera, colore, tipo di alimentazione del bestiame e spesso nemmeno il tipo di animale: suino, bovino, volatile).

44. Per quanto riguarda i prodotti lavorati a base di carne, le informazioni fornite dalle parti indicano che le imprese di lavorazione sono in grado di utilizzare tutte le tecniche di lavorazione (essiccazione, affumicatura, cottura) per le carni di tutte le specie. La sostituibilità dal lato dell'offerta tenderebbe, pertanto, ad avallare la conclusione che esiste un unico mercato dei prodotti della carne. Non è necessario, tuttavia, ai fini della presente valutazione, giungere ad una conclusione definitiva circa la portata esatta del suddetto mercato, in quanto ciò non avrà alcuna incidenza sulla valutazione della concentrazione.

(d) Raccolta dei sottoprodotti della macellazione

45. Questa attività riguarda la raccolta, la lavorazione e la commercializzazione di sottoprodotti della macellazione o di residui animali non commestibili dalle fattorie e dall'industria della carne, nonché la raccolta e la distruzione delle carogne. Tali sottoprodotti sono trasformati in farina di sardigna, grasso animale, pelli e prodotti derivati dal sangue animale.

46. Per quanto riguarda la raccolta dei sottoprodotti della macellazione, la normativa comunitaria distingue tra materiale ad alto rischio e materiale a basso rischio. Per

¹⁰ Stando ai dati forniti dal GfK Household Panel, gli allevatori contano per lo 0,1% delle vendite di carni suine ed il 3,4% delle carni bovine in piccole quantità, ma effettuano la maggior parte delle vendite dei cosiddetti “lotti di macellazione”. Atteso che le parti non operano in questo mercato, la concentrazione non crea preoccupazioni sotto questo aspetto.

ricevere materiale ad alto rischio, un impianto di lavorazione degli scarti della macellazione deve avere ottenuto l'apposita licenza. Un impianto autorizzato alla lavorazione di materiale ad alto rischio ha il dovere generale di ricevere e trattare lo specifico materiale a rischio. Tutte le parti di animali macellati che non siano state approvate sotto l'aspetto veterinario dopo la macellazione sono considerate ad alto rischio. Costituiscono quindi, per definizione, materiale ad alto rischio, per esempio, gli scarti di sangue, gli animali morti di morte naturale, le setole di suino, gli scarti caduti a terra, le carcasse rifiutate.

47. Il materiale a basso rischio è materiale separato che ha ricevuto l'approvazione veterinaria. Il potenziale materiale a basso rischio è costituito, ad esempio, da interiora, testa, grasso, ossa, cotenne e sangue. Non deve necessariamente essere inviato ad un impianto di lavorazione degli scarti ad alto rischio, ma può essere fornito, ad esempio, ai produttori di alimenti per animali domestici. Tuttavia, se questo materiale potenzialmente ad alto rischio non viene separato o non ha ricevuto approvazione veterinaria, viene anch'esso considerato ad alto rischio.
48. Atteso che il materiale ad alto rischio può essere fornito soltanto ad un impianto di lavorazione appositamente autorizzato, il mercato rilevante del prodotto, ai fini del presente caso, è quello della lavorazione del materiale ad alto rischio¹¹. Le parti concordano su tale conclusione.

(e) Conclusioni

49. Alla luce di quanto precede, si può concludere che esistono mercati distinti per l'acquisto di suini e, rispettivamente, bovini vivi per la macellazione e per le carni fresche di suino e quelle di bovino. Inoltre, i mercati delle carni fresche suine o bovine possono essere suddivisi, rispettivamente, nelle vendite all'industria di lavorazione e nelle vendite destinate al consumo umano. Per quanto riguarda quest'ultimo, la vendita al dettaglio e alla ristorazione costituiscono mercati distinti. Nel commercio al dettaglio le carni fresche sono vendute al consumatore finale attraverso i supermercati, le macellerie nonché direttamente dagli allevatori. Non è necessario stabilire se i supermercati e le macellerie costituiscano mercati distinti, in quanto la valutazione non differirebbe in modo sostanziale, a causa della quota limitata che le macellerie rappresentano nel mercato al dettaglio. Infine, per quanto riguarda i sottoprodotti della macellazione, il mercato rilevante del prodotto è quello del materiale ad alto rischio. Per gli altri prodotti, non è necessario stabilire la definizione del mercato.

B. Mercato geografico rilevante

(a) Acquisto di suini vivi per la macellazione

50. Le parti ritengono che il mercato geografico della macellazione di suini vivi sia rappresentato dalla “fascia settentrionale della Comunità”, comprendente la Danimarca, la Germania, il Benelux e la parte meridionale della Svezia¹². Tale delimitazione del

¹¹ L'Autorità danese in materia di concorrenza è giunta alla medesima conclusione nella sua decisione del 22 marzo 1995, confermata in appello il 9 febbraio 1996.

¹² Le parti hanno riferito che l'attuale regolamentazione veterinaria, segnatamente le norme relative alla salmonella, rendono difficoltose le esportazioni verso la Svezia. Tali difficoltà appaiono peraltro di facile superamento, visto che il livello danese di “incidenza di salmonella” si avvicina al “livello” svedese e che le altre restrizioni veterinarie alle importazioni sono di durata limitata. Le parti osservano inoltre che il nuovo ponte fra la Danimarca e la Svezia agevolerà il trasporto di suini vivi tra i due paesi. Tuttavia

mercato geografico si basa sulla possibilità di trasportare animali vivi destinati alla macellazione. A tale riguardo le parti hanno avanzato le seguenti argomentazioni: (i) il costo di trasporto è limitato, visto che, per una distanza di 1000 km, ammonta a circa il 5% - 6 % del valore del prodotto ; (ii) benché la normativa comunitaria stabilisca che, qualora il trasporto duri più di otto ore, agli animali debba essere data la possibilità di riposare, alimentarsi e abbeverarsi, vi sono dei camion speciali che permettono di trasportare gli animali in 24 ore, operazioni di carico e scarico comprese, con una percorrenza di 1 500 - 1 600 km e (iii) per l'animale la principale fonte di stress è rappresentata dalle operazioni di carico e scarico e non tanto dal trasporto vero e proprio.

51. Le parti hanno inoltre fatto presente che le esportazioni di suini vivi dalla Danimarca, principalmente verso la Germania, sono aumentate da 188 000 unità nel 1996 a circa 307 000 unità nel 1998. Hanno inoltre affermato che il trasporto di animali vivi dalla Danimarca alla Germania è dettato da ragioni di natura commerciale, quali la sovraccapacità dei macelli tedeschi (circa 30%) nonché dal prezzo superiore che i macelli tedeschi e degli altri paesi della Comunità corrispondono rispetto ai macelli danesi, benché le fluttuazioni di prezzo registrate in uno Stato membro inneschino una tendenza analoga negli altri Stati membri. Da ultimo, le parti dichiarano che i suini vivi per la macellazione esportati da uno Stato membro all'altro superano i cinque milioni e che, nel 1996, 2,8 milioni circa di capi sono stati esportati dai Paesi Bassi verso altri Stati membri, di cui due milioni verso la Germania (destinati per lo più a macelli situati entro un raggio di 50 - 80 km dalla frontiera olandese), e 360 000 verso l'Italia.
52. Dalle indagini condotte dalla Commissione è emerso quanto segue riguardo alla delimitazione del mercato geografico rilevante.
53. Il primo elemento è rappresentato dal cosiddetto "bacino di raccolta", vale a dire il territorio entro il cui raggio i macelli reperiscono i suini da macellare. Dagli accertamenti della Commissione è emerso che i macelli danesi ed esteri acquistano il 90% dei suini vivi entro un raggio di 120 km dal macello.
54. Nella risposta (pagg. 37 e 38) le parti affermano che "questo dato non basta per stabilire l'esistenza di un mercato danese a se stante dei suini vivi, per due ragioni. In primo luogo, la tendenza rilevata di rifornirsi a livello locale non è incompatibile con un'effettiva sostituzione all'interno del più ampio mercato dell'Europa settentrionale, stante il basso livello dei costi di trasporto. In secondo luogo, le parti argomentano che questa abitudine di rifornirsi a livello locale rispecchia accordi storici di fornitura e non è indice dell'assenza di vincoli di concorrenza effettiva su un'area più estesa". La Commissione reputa tuttavia che le possibilità di effettiva sostituzione, con i vincoli che ne derivano per il comportamento concorrenziale, su un'area geografica più vasta siano notevolmente limitate per il 94% della produzione danese di suini, visto che gli allevatori debbono sottostare agli obblighi imposti dall'appartenenza alla cooperativa (cfr. punti successivi). Anche riferendosi ad un bacino di raccolta di 120 km, la fornitura di suini esteri ai macelli danesi e di suini danesi ai macelli esteri sono limitate, come si desume dai dati relativi alle importazioni ed esportazioni riportati in appresso.
55. Il secondo aspetto riguarda la constatazione che le esportazioni di suini danesi per la macellazione sono limitate e quasi esclusivamente destinate alla Germania. Inoltre, il

durante l'audizione, l'impresa "Swedish Meats", che rappresenta circa il 70% dell'attività di macellazione di suini in Svezia, ha manifestato l'intenzione di non acquistare suini danesi vivi.

loro volume è rimasto alquanto modesto, malgrado le differenze di prezzo relativamente elevate registrate tra la Danimarca e la Germania negli anni 1996 e 1997. Nel 1995, con una differenza di prezzo con la Germania dell'ordine dello 0,57 %, le esportazioni hanno rappresentato meno dell'1% della produzione totale. Nel 1996, con una differenza di prezzo del 4,3%, sono stati esportati 188 000 suini vivi destinati al macello, pari a meno dell'1% della produzione danese totale di suini da macello¹³. Nel 1997, con una differenza di prezzo del 4,1%¹⁴, sono stati esportati 245 000 suini vivi, pari a meno dell'1,3% della produzione totale. Nel 1998 sono stati esportati 307 000 suini, pari a meno dell'1,6% della produzione totale, con una differenza di prezzo per le prime 37 settimane dell'anno pari al 2,5% (se invece si considera l'intero anno i prezzi in Danimarca sono stati superiori dello 0,24% rispetto a quelli tedeschi).

56. Le parti sostengono che questi dati denotano che le esportazioni verso la Germania nel periodo 1995 – 1998 hanno subito un notevole incremento e che il numero complessivo di suini esportati è aumentato nel 1998, in presenza di differenze di prezzo notevolmente inferiori rispetto al periodo 1996 - 1997, quando i maggiori scarti di prezzo erano imputabili a circostanze particolari per lo più imprevedute (BSE e difconcentrazione della peste suina nei Paesi Bassi).
57. La Commissione prende atto dell'ulteriore incremento delle esportazioni, la cui entità resta tuttavia estremamente modesta rispetto, ad esempio, alle esportazioni di suini dai Paesi Bassi alla Germania. Nel 1996, ad esempio, i prezzi in Germania erano superiori a quelli olandesi solo dell'1,5% (mentre la differenza di prezzo con la Danimarca era del 4,3%) e in tale periodo i Paesi Bassi hanno esportato 1 916 201 suini vivi in Germania. Tale volume di esportazioni rappresenta circa il 15% della produzione olandese di suini da macello, a fronte di un dato corrispondente inferiore all'1% per la produzione suinicola danese. Si può pertanto affermare che, nel triennio considerato, i prezzi costantemente più elevati dei suini da macello in Germania non hanno inciso in modo significativo sulle esportazioni danesi.
58. Si può rilevare che le importazioni di suini da macello in Danimarca sono praticamente inesistenti (circa 3000 suini nel 1997 e solo 210 nel 1998, tutti provenienti dalla Svezia). Questo è probabilmente dovuto alle misure adottate da Danske Slagterier per evitare “malattie contagiose dei suini”. Tra le disposizioni adottate vi è l'obbligo dei macelli di disporre di attrezzature che permettano di separare gli animali esteri da quelli locali, nonché l'applicazione di un prezzo del 20% inferiore per i suini importati. Le parti sostengono che queste regole non vietano l'importazione di suini da macello, ma mirano unicamente a garantire il rispetto, nei macelli interessati, dei requisiti veterinari richiesti ad esempio per il rilascio di licenze veterinarie da parte del Ministero dell'agricoltura statunitense (USDA). Secondo le parti, le licenze veterinarie USDA consentono di effettuare importazioni dalla Svezia, dal Regno Unito e dall'Irlanda. Pur riconoscendo che tali disposizioni non vietano, in teoria, ai macelli cooperativi che trattano suini di effettuare importazioni, la Commissione ritiene che in pratica esse le rendono molto più difficoltose. Le parti dichiarano inoltre che i macelli privati – che per la maggioranza non possiedono una licenza USDA - possono importare liberamente animali da macello senza riduzioni di prezzo. Tali importazioni non sono avvenute in

¹³ Dato che le cifre sulla produzione danese totale di suini da macello non comprendono i capi macellati nei mattatoi privati, le cifre indicate sono precedute dalla precisazione “meno di”.

¹⁴ Questa differenza è stata del 30% in alcune settimane di aprile e maggio 1997, allorché i prezzi in Germania e nei Paesi Bassi hanno registrato un'impennata, a causa dello scoppio della peste suina in Olanda.

passato, visto che i prezzi relativi non hanno costituito un incentivo all'importazione di suini. La Commissione riconosce che i macelli privati – ove si effettua circa il 4% dell'attività di macellazione in Danimarca – possono effettuare importazioni. È tuttavia legittimo domandarsi se tali macelli, il più grande dei quali tratta meno di 200 000 suini all'anno, dispongano dell'infrastruttura organizzativa necessaria per avviare tale attività d'importazione.

59. Il terzo elemento da considerare è che nessun allevatore di suini è diventato socio di cooperative estere o ha iniziato attività d'esportazione, benché sia stata offerta ai soci delle cooperative rappresentate dalle parti la possibilità di revocare la loro adesione con effetto immediato, nel periodo di due settimane successive all'accordo di procedere alla concentrazione concluso tra le parti, in data 29 settembre 1998. Le parti hanno comunicato alla Commissione che Steff - Houlberg ha tratto vantaggio da questa possibilità, raccogliendo l'adesione di allevatori dello Jutland e della Fionia. Si calcola che i nuovi soci rappresentano una produzione di più di 600 000 suini.
60. Secondo le parti questo elemento non sarebbe rilevante, poiché all'epoca considerata i prezzi praticati in Germania per i suini erano inferiori a quelli danesi ed i produttori potrebbero aver optato di temporeggiare, soprattutto nell'attuale debole congiuntura di mercato. La Commissione ritiene che questa strategia di temporeggiamento possa essere interpretata come un'ulteriore indicazione della preferenza tradizionale dell'allevatore danese di suini per la stabilità offerta dai contratti a lungo termine (che si traduce nell'adesione ad una cooperativa; vedi oltre) anziché per le possibilità e i rischi connessi al mercato libero (ossia non appartenenza ad una cooperativa). Si rileva che in passato, se una cooperativa dava risultati meno soddisfacenti di altre, il problema veniva risolto mediante la concentrazione con cooperative "vicine" (danesi), piuttosto che attraverso l'offerta da parte degli allevatori della loro produzione a macelli privati o ai mercati d'esportazione.
61. La Commissione ritiene che gli elementi illustrati sono indice dell'importanza della struttura cooperativa nel settore della macellazione di suini in Danimarca e che perciò, per quanto riguarda l'acquisto dei suini vivi da macello danesi, il mercato geografico rilevante è, tutt'al più, nazionale¹⁵. Le quattro cooperative gestiscono il 94% dell'attività di macellazione di suini nel paese e questo dato è rimasto invariato nell'ultimo quinquennio. Gli allevatori soci di una cooperativa sono vincolati da (a) un obbligo di fornitura esclusiva alla cooperativa, (b) un preavviso di 12 - 24 mesi per la revoca della loro adesione e (c) il pagamento di un premio compreso tra il 4% e l'8 % degli importi totali da loro percepiti per i suini forniti, che viene corrisposto solo una volta all'anno (cfr. quanto segue). Oltre a questi legami 'strutturali', i prezzi dei suini hanno un andamento molto ciclico. L'allevatore è pertanto posto di fronte ad una scelta dilemmatica tra la sua posizione attuale di socio di una cooperativa e un'eventuale posizione di non socio, in un quadro economico relativamente incerto. L'allevatore socio di una cooperativa non ha pertanto alcuna possibilità di rispondere immediatamente ad eventuali cambiamenti dei prezzi sul mercato. Il fatto che, qualora abbia dato preavviso della sua intenzione di ritirarsi dalla cooperativa, l'allevatore possa revocare la disdetta fino a tre mesi dalla data in cui diventerebbe effettiva, non incide sulla precedente constatazione, poiché l'allevatore può abbandonare la cooperativa sempre e solo una volta all'anno.

¹⁵ In questo contesto si può rilevare che il Bundeskartellamt tedesco ha concluso, in una sua decisione di divieto (Moksel/Südfleisch del 21 agosto 1997), che i mercati geografici rilevanti erano costituiti da talune regioni all'interno della Germania.

62. Durante l'audizione, le parti hanno presentato dei dati che indicano che i prezzi dei suini vivi praticati in Danimarca in passato hanno registrato la tendenza ad allinearsi con i prezzi degli altri paesi nordeuropei. Le parti hanno mostrato, in particolare, un grafico dell'andamento dei prezzi trimestrali dei suini vivi in Danimarca, Germania, Francia, Paesi Bassi e Svezia, un grafico con il prezzo settimanale in Germania dei suini vivi in relazione al prezzo praticato in Danimarca, nonché un calcolo dei coefficienti di correlazione tra i prezzi trimestrali medi praticati in Danimarca per i suini vivi ed i prezzi corrispondenti in Germania (0,97), Paesi Bassi (0,98) e Svezia (0,93). Le parti sostengono che l'andamento dei prezzi ed i coefficienti di correlazione dimostrano che i prezzi praticati per i suini nei diversi paesi denotano la netta tendenza a convergere nel tempo e che ciò indicherebbe che vincoli di concorrenza producono l'allineamento dei prezzi.
63. La Commissione ha analizzato questi dati, giungendo alla conclusione che l'andamento dei prezzi ed i coefficienti di correlazione presentati dalle parti non provano che le parti siano soggette a vincoli di concorrenza sul mercato danese dei suini vivi. Anzitutto, va rilevato che tali correlazioni possono essere determinate almeno in parte dall'esistenza di fattori comuni, quali l'andamento dei prezzi dei mangimi. Ma il fatto più importante, come già affermato al paragrafo 55, è che le esportazioni danesi di suini vivi sono limitate allo 0%-2% della produzione. I bassi livelli di esportazione registrati anche in periodi caratterizzati da disparità di prezzo tra la Danimarca e la Germania sono imputabili essenzialmente all'obbligo contrattuale imposto all'allevatore di consegnare i suoi animali al macello della cooperativa di cui è socio. Pertanto, gli allevatori non possono in realtà esportare suini vivi, approfittando di differenze temporanee dei prezzi. Di conseguenza, le esportazioni di suini vivi non incidono sui prezzi del prodotto in Danimarca. Ciò significa, in particolare, che se per esempio i prezzi in Germania sono superiori a quelli in Danimarca, i prezzi danesi non aumenteranno per effetto di un eventuale aumento delle esportazioni di suini vivi verso la Germania, poiché le restrizioni imposte agli allevatori impediscono tali esportazioni.
64. La Commissione ritiene che le correlazioni tra i prezzi praticati in Danimarca per i suini vivi e i prezzi praticati negli altri paesi non sono tanto determinate dalle condizioni di concorrenza, ma piuttosto dal metodo di calcolo dei prezzi danesi. Si rileva in particolare che il prezzo danese settimanale risulta dalla media ponderata dei prezzi ottenuti dai macelli per la carne venduta sui vari mercati di esportazione. Vista l'elevata quota delle esportazioni di carne, il prezzo danese dei suini dipende pertanto essenzialmente dai prezzi d'esportazione piuttosto che dai prezzi nazionali. Il prezzo danese dei suini vivi è perciò automaticamente correlato ai prezzi dei suini vivi praticati sui mercati d'esportazione. In altre parole, il meccanismo di trasmissione delle variazioni di prezzo sul mercato danese dei suini vivi è attivato dalle variazioni di prezzo registrate sui mercati esteri, a valle, della carne fresca, che si riflettono sul mercato danese dei suini vivi attraverso la quotazione settimanale fissata dalla Danske Slagterier. Questo legame spiega le correlazioni di prezzo. Questo significa, tuttavia, che le correlazioni dei prezzi presentate dalle parti non possono essere considerate probatorie dell'appartenenza del mercato danese dei suini vivi al più ampio mercato nordeuropeo dei suini vivi.
65. Sulla base di quanto precede, si può concludere che l'acquisto di suini vivi destinati alla macellazione è circoscritto tutt'al più alla Danimarca
- (b) Acquisto di bovini vivi per la macellazione

66. Le parti hanno inoltre sostenuto che il mercato geografico di riferimento per l'acquisto di bovini vivi è rappresentato dall'Europa settentrionale per le medesime ragioni esposte nei precedenti paragrafi a proposito della macellazione dei suini. Dichiarano che il costo di trasporto del bestiame è in questo caso leggermente superiore, ma che il trasporto è più agevole. Le parti stimano inoltre che il mercato globale continuerà a contrarsi a causa delle limitazioni comunitarie inerenti alle quote latte e dell'incremento delle esportazioni di vitelli maschi dalla Danimarca ai Paesi Bassi.
67. La Commissione ha esaminato gli stessi fattori considerati per i suini vivi, giungendo alla conclusione che le indicazioni a favore di un mercato geografico nazionale sono meno nette.
68. In primo luogo, l'area di raccolta relativa al bestiame bovino potrebbe essere un po' più ampia (fino a 200 km) ed altri macelli hanno riferito che il trasporto può essere redditizio per distanze comprese tra i 300 - 350 km.
69. In secondo luogo, solo la metà dei bovini danesi per la macellazione è prodotta dai soci delle tre associazioni cooperative danesi di macellazione di bestiame (le parti e NV-OX¹⁶). Di conseguenza, la metà della produzione danese di bovini non è assoggettata a regolamenti cooperativi (obbligo di fornitura e periodo di preavviso), rispetto a solo il 6% della produzione di suini.
70. Terzo, sebbene le disparità di prezzo rispetto alla Germania osservate per i bovini siano inferiori a quelle riscontrate per i suini, gli scambi transfrontalieri sono un po' più intensi. Nel 1997, le esportazioni di bovini vivi dalla Danimarca sono ammontate a 9 000 capi, pari all'1,2% della produzione danese totale di bovini da macello (che è stata di 731 600 animali nel 1997), mentre le importazioni verso la Danimarca sono aggirate attorno all'1,5% nel 1995 e nel 1996. Salvo qualche rara eccezione, i prezzi di norma sono più elevati in Danimarca che in Germania.
71. Inoltre, le parti operano entrambi nella Germania settentrionale, area in cui la Vestjyske Slagterier gestisce un mattatoio e ove Danish Crown fa macellare un cospicuo numero di capi di bestiame su base di contratti.
72. Diversamente dagli allevatori di suini, gli allevatori danesi di bovini non devono provvedere a stipulare un contratto diretto con un compratore estero dei loro animali, ma possono vendere i loro capi sui mercati danesi del bestiame vivo, sui quali è attualmente negoziato circa il 22% dei bovini danesi. I compratori esteri (nonché i macelli privati e i supermercati) possono acquistare bovini su questi mercati.
73. Ai fini del presente valutazione non è tuttavia necessario stabilire in modo conclusivo quale sia il mercato geografico di riferimento, perché persino sul mercato più circoscritto, cioè la Danimarca, la concentrazione non creerebbe una posizione dominante suscettibile di pregiudicare in modo significativo la concorrenza nel mercato comune.

(c) Carni suine fresche - Supermercati

¹⁶ Le tre cooperative in questione macellano circa il 66% dei bovini di origine danese. Si può pertanto constatare che circa il 15% dei capi macellati nei mattatoi cooperativi non è fornito da soci delle parti. Va inoltre rilevato che le parti e NV-OX stanno negoziando con NV-OX in vista della sua eventuale acquisizione.

74. Le parti sostengono che, in considerazione dei flussi commerciali intracomunitari di carni suine (24%) e a motivo della PAC, il mercato geografico delle carni suine fresche si estenda come minimo alla Comunità ed affermano che si sta delineando la tendenza verso un mercato di dimensioni mondiali. Alcuni anni fa vi erano maggiori differenze tra i prodotti acquistati nella Comunità, in Giappone, negli Stati Uniti o nell'Europa orientale. Al giorno d'oggi, si ritiene che la maggioranza di queste differenze si siano attenuate. Su tutti questi mercati i prodotti di carne suina sono acquistati in tagli diversi, ma i tagli altro non sono che piccole varianti degli stessi prodotti di base.
75. Le parti affermano che la questione delle preferenze nazionali o geografiche del consumatore di carne non sia importante, visto che queste preferenze sono riconducibili a fattori quali:
- (a) il desiderio del consumatore di sostenere il settore nazionale: le parti riconoscono che in periodi di crisi agricola è possibile mobilitare le forze nazionali a sostegno della produzione nazionale, ma affermano che tali situazioni sono generalmente di breve durata, poiché i legami sociali tra il consumatore moderno e il settore agricolo locale stanno sparendo;
 - (b) la tradizione: l'acquirente professionale al minuto manifesta un orientamento sempre più internazionale. Inoltre, le parti stanno incrementando le loro vendite in Germania ed accennano alle ingenti importazioni in Danimarca di carni bovine e di prodotti lavorati a base di carne; e
 - (c) il livello di fiducia che il consumatore nutre in relazione alla sicurezza o alla qualità del prodotto: questo elemento si sta gradualmente staccando dalle preferenze geografiche (origine della carne), ma viene sempre più frequentemente associato ai sistemi di garanzia della qualità, fondati su elementi obiettivi, quali quelli adottati dall'industria al dettaglio del Regno Unito.
76. Inoltre, secondo le parti non esistono ostacoli all'accesso al mercato danese. Le parti sostengono in particolare che l'andamento dei prezzi all'ingrosso è simile nei vari Stati membri, che i controlli veterinari effettuati nei singoli Stati membri si basano sulla normativa comunitaria e non sono discriminatori e, da ultimo, che la carne suina può essere importata in Danimarca semplicemente via la fornitura ai centri di distribuzione dei supermercati, che a loro volta provvedono a distribuire carne suina fresca ai singoli punti di vendita. In conclusione, la Danimarca non dovrebbe essere considerata un mercato geografico di riferimento isolato. Esisterebbe invece un mercato delle carni suine di dimensione comunitaria.
77. Le indagini della Commissione non hanno confermato le tesi delle parti. Le carni suine danesi hanno costituito in passato il 99% delle vendite totali di carni suine fresche nei supermercati. Questo dato è rimasto immutato anche quando l'andamento a breve termine dei prezzi, sui mercati geografici contigui, è stato nettamente diverso per periodi di tre - sei mesi. Nei mercati geografici realmente integrati, le fluttuazioni di prezzo di norma provocherebbero come minimo flussi di import-export semplicemente come reazione alle variazioni di prezzo a breve termine. Questi flussi non si sono tuttavia verificati. Le parti hanno inoltre presentato dei dati relativi ai prezzi basati sui prezzi fatturati per i tagli principali in paesi quali la Danimarca, la Svezia, la Germania e il Regno Unito. Secondo le parti, tali dati indicano che vi è stato un andamento parallelo dei prezzi su questi mercati. Inoltre, si cerca sempre di vendere un determinato prodotto in una determinata settimana sul mercato che offre il prezzo più elevato. Per

tale motivo i prezzi hanno un andamento parallelo. La Commissione ammette l'esistenza di un tale meccanismo, tuttavia non esclude che un'impresa avente una posizione dominante sul mercato danese delle carni suine possa mantenere una piccola, ma pur significativa differenza di prezzo tra il mercato danese e i mercati d'esportazione, qualora esistano ostacoli all'importazione (cfr. quanto segue). È pertanto difficile accettare questi dati sui prezzi quale prova del fatto che il mercato abbia un'estensione superiore al territorio danese.

78. A ciò si aggiunga che è abbastanza scontato che le preferenze del consumatore varino da paese a paese. Le differenze si riscontrano a tutti i livelli: (a) tipo di carne suina preferita (magra / grassa) con relative differenze circa il peso alla macellazione dei suini (suini più leggeri in Danimarca rispetto a quelli tedeschi, ad esempio), (b) differenze nel consumo tipico di precise parti del suino, nonché (c) differenze di taglio per il medesimo pezzo di carne.
79. Vi sono inoltre altri motivi che spiegano perché le esportazioni di carni suine verso la Danimarca sono state in pratica inesistenti in passato.
80. In primo luogo, non è possibile distribuire le importazioni unicamente attraverso il canale dei centri di distribuzione dei supermercati, come affermano le parti. In base alle indagini condotte dalla Commissione, invece, solo le maggiori catene di supermercati dispongono di tale possibilità e, anche in tal caso, possono approvvigionarsi in tal modo solo per una parte del volume da loro trattato. In pratica, tutta la carne suina fresca venduta nei supermercati danesi è distribuita direttamente dai macelli ai negozi a cura o dei macelli danesi o di trasportatori per conto dei supermercati. Pertanto, per importare carni suine fresche i supermercati dovrebbero investire in maggiori infrastrutture di refrigerazione e distribuzione.
81. In secondo luogo, tutte le carni suine fresche (di origine sia locale che straniera) vendute in Danimarca sono sottoposte a controlli veterinari volti ad accertare l'eventuale presenza di una particolare forma di salmonella, segnatamente la salmonella DT 104. Le parti hanno sottolineato che questo test non è discriminatorio. Non vi è tuttavia nessun altro paese che effettui controlli specifici per questo tipo di salmonella. Inoltre, solo in Danimarca e in Svezia sono stati attuati programmi su scala nazionale, volti a contenere il livello di salmonella nelle carni suine (questi programmi coinvolgono gli allevamenti e i mattatoi). Per tale motivo, gli allevatori (tranne gli svedesi) che effettuano importazioni in Danimarca hanno maggiori probabilità (rispetto ai produttori danesi) che la loro produzione risulti positiva al test della salmonella DT 104, in quanto non hanno l'abitudine di sottoporre la loro produzione totale a controlli, né attuano un programma generale per ridurre l'incidenza della salmonella. Il test della salmonella DT 104 costituisce pertanto un ulteriore ostacolo alle importazioni di carni suine fresche.
82. Da ultimo, il consumatore danese dimostra una spiccata preferenza per le carni suine nazionali. I supermercati danesi indicano sul prodotto l'origine della carne, poiché ritengono che si tratti di un'importante informazione per il consumatore. A causa di questa preferenza dei consumatori, basata tra l'altro sulla fiducia nella rigorosa regolamentazione veterinaria danese, è estremamente difficile convincere i consumatori ad acquistare carne suina fresca importata. Secondo una netta maggioranza di supermercati danesi, l'origine delle carni suine costituisce un fattore, la cui importanza può variare da relativa a notevole, che pesa sulla decisione d'acquisto del consumatore (cfr. sub VI. E. c)), più di quanto avvenga per gli altri tipi di carne.

83. Nel corso dell'audizione le parti hanno presentato dei dati elaborati da Danish Crown, che indicano che in passato i prezzi delle carni fresche hanno registrato un andamento simile in paesi quali Danimarca, Germania, Svezia e Francia. Le parti hanno presentato in particolare dei grafici che illustrano l'andamento trimestrale dei prezzi di parti mediane, cosciotti, parti anteriori e punte di filetto in Germania, Danimarca, Svezia e Francia. Hanno inoltre presentato grafici relativi all'evoluzione mensile del prezzo di colletti, spalle e lombate in Danimarca e Germania. Da ultimo, hanno presentato i coefficienti di correlazione relativi ai prezzi dei suddetti tagli in Germania, Danimarca, Svezia e Francia. Nella maggioranza dei casi, detti coefficienti sono superiori a 0,9. Secondo le parti, questi dati indicherebbero che i prezzi all'ingrosso di prodotti di carne suina fresca nei vari paesi denotano una forte tendenza a convergere nel tempo. Ciò farebbe supporre, secondo le parti, che i vincoli di concorrenza mantengono i prezzi allineati tra i vari paesi.
84. La Commissione non ritiene che i dati presentati dalle parti attestino che il mercato danese delle carni fresche vendute attraverso i supermercati sia parte integrante di un più ampio mercato nordeuropeo o comunitario delle carni suine. Anzitutto, i suddetti dati hanno come unica fonte Danish Crown e pertanto non riflettono necessariamente la situazione complessiva del mercato. Secondo, è probabile che le correlazioni rispecchino, perlomeno parzialmente, l'andamento di elementi di costo comuni tra i paesi, quali ad esempio il prezzo dei mangimi. Terzo, i prezzi sono in una certa misura basati in parte sulle vendite all'industria di lavorazione oltre che al consumo alimentare diretto (dettaglio e ristorazione). Il fatto che il mercato delle vendite al settore della lavorazione della carne superi i confini della Danimarca può altresì spiegare alcune delle correlazioni tra i prezzi danesi e i prezzi praticati negli altri paesi. Una quarta importante considerazione è che i prezzi danesi sono in una certa misura correlati automaticamente ai prezzi all'esportazione, grazie alla strategia adottata dai macelli danesi per ottimizzare il loro flusso di entrate. Secondo le parti, il reparto vendite dei macelli cerca sempre di vendere una determinata quantità di carne laddove percepisce il prezzo migliore. Ciò rappresenta un incentivo per i macelli a non vendere ad un prezzo inferiore in Danimarca e a vendere piuttosto sui mercati d'esportazione. Per tale motivo i prezzi in Danimarca e i prezzi praticati sui mercati d'esportazione dovrebbero convergere.
85. Ad ogni modo, nella fattispecie, l'andamento dei prezzi non può essere considerato una prova dell'estensione del mercato geografico oltre i confini della Danimarca ai fini della valutazione dell'impatto esercitato sulla concorrenza dalla concentrazione oggetto della notifica. Come è stato precedentemente rilevato, esistono ostacoli agli scambi, in conseguenza dei quali le importazioni sono limitate a circa l'1% ed il loro andamento non è in relazione alle disparità di prezzo a breve tra la Danimarca e gli altri paesi. Concludendo, la presenza di ostacoli agli scambi non permette di presumere che, qualora il livello dei prezzi praticati in Danimarca per le carni suine fosse più elevato rispetto, ad esempio, alla Germania, si avrebbero dei flussi di importazione sufficienti ad indurre un allineamento dei prezzi a breve termine. Per tale motivo è più corretto valutare l'impatto delle importazioni dal punto di vista della concorrenza potenziale. A tale riguardo va osservato che la Commissione non ha ritenuto verosimile che un'impresa in posizione dominante sul mercato danese sarebbe contrastata dalle importazioni, qualora tentasse di mantenere i prezzi sul mercato danese ad un livello superiore rispetto ai mercati verso cui esporta (cfr. sub VI.E.c)).
86. Concludendo, la Commissione riconosce che le carni suine fresche sono oggetto di trasporto e di scambi internazionali. Pertanto è teoricamente possibile offrire in vendita

ai consumatori danesi carni suine fresche originarie di altri Stati membri dell'Unione europea attraverso i supermercati locali. Tuttavia, come esposto in precedenza, si rileva anche la presenza di ostacoli alle importazioni, a causa dei quali è improbabile che le importazioni possano incidere a breve termine sulla concorrenza all'interno del mercato danese delle carni suine vendute attraverso i supermercati. Questo emerge chiaramente dal fatto che le fluttuazioni internazionali dei prezzi registrate in passato non hanno provocato variazioni nelle importazioni sul mercato danese. In conclusione, piuttosto che definire il mercato delle carni suine come un mercato di dimensione comunitaria è più corretto considerare il mercato danese delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati come un mercato geografico di riferimento a se stante, e valutare quindi l'impatto potenziale delle importazioni dal punto di vista della concorrenza potenziale (cfr. quanto segue).

(d) Carni suine fresche - Vendite dirette degli allevatori e macellerie

87. I relativi mercati non superano i confini della Danimarca, poiché sono riforniti principalmente dai macelli privati locali. Le parti non operano sul mercato delle vendite degli allevatori.

(e) Carne suine fresche - Mercato della ristorazione

88. Per quanto riguarda la ristorazione, i macelli danesi concorrenti ritengono che almeno l'85% delle carni suine vendute ai ristoratori sia danese. Gli operatori maggiori del settore hanno indicato acquisiti di carne d'importazione nella misura del 20%, mentre gli operatori più piccoli acquistano una percentuale leggermente inferiore (dati del 1997 risultati dalle indagini di mercato condotte dalla Commissione). Le parti asseriscono che in base alle stime dei loro venditori e di alcuni contatti avuti con i maggiori grossisti del settore della ristorazione, alla fine del 1998, le importazioni hanno rappresentato circa il 50% delle vendite totali¹⁷. A detta dei grossisti, per i ristoratori l'origine della carne svolge un ruolo importante nella decisione d'acquisto di carne suina, particolarmente per gli enti governativi e gli ospedali, per i quali è estremamente importante. Tuttavia nessun ristoratore rivela l'origine della carne al consumatore finale, e nessuna richiesta in tal senso è formulata dai loro clienti.

89. Ai fini della presente valutazione non occorre pronunziarsi in modo definitivo circa il mercato geografico rilevante, visto che anche sul mercato geografico più circoscritto, ossia la Danimarca, la concentrazione in esame non determina una posizione dominante.

(f) Carni bovine fresche - Supermercati

90. Dalle indagini della Commissione emerge che in Danimarca i consumatori manifestano una netta preferenza per le carni bovine di origine danese. Una netta maggioranza dei supermercati danesi interpellati, tra cui i due più grandi - che da soli rappresentano circa la metà delle vendite totali - ritengono che l'origine delle carni bovine sia un fattore da relativamente importante a molto importante ai fini della scelta d'acquisto di carni bovine da parte del consumatore medio. Questa preferenza del consumatore emerge anche dagli studi presentati dalle parti. Inoltre, la crisi causata dalla BSE non ha avuto quasi alcuna ripercussione sul consumo di carne di manzo in Danimarca. Questo fenomeno è probabilmente riconducibile alla grande fiducia del consumatore danese nel sistema veterinario danese.

¹⁷ Nell'ambito delle proprie indagini, la Commissione non è stata in grado di confermare questo dato.

91. Dalle indagini della Commissione è tuttavia risultato che circa il 24% delle carni bovine fresche (dettaglio e ristorazione) è d'importazione e che il 20% delle carni bovine vendute nei supermercati che hanno risposto al sondaggio è di origine estera. Benché sia i grossisti che i supermercati abbiano riferito che sono stati costretti a ricorrere alle importazioni, nonostante la netta preferenza del consumatore per le carni bovine danesi, non essendo disponibile in quantità sufficiente carne bovina danese di elevata qualità¹⁸, le carni bovine importate sono vendute nei supermercati al medesimo prezzo e presentate al consumatore nel medesimo modo delle carni nazionali. Ciò starebbe ad indicare che esse sono sostituibili per il consumatore.
92. Sulla base di quanto precede, è opportuno considerare che il mercato geografico rilevante delle carni bovine fresche in vendita nei supermercati supera i confini della Danimarca.
- (g) Carni bovine fresche - Vendite dirette degli allevatori e macellerie
93. I relativi mercati non si estendono oltre il territorio della Danimarca, poiché sono riforniti essenzialmente dai piccoli macelli locali privati. Le parti non operano sul mercato delle vendite degli allevatori.
- (h) Carni bovine fresche - Mercato della ristorazione
94. Secondo i grossisti, l'origine delle carni svolge un ruolo importante nella decisione d'acquisto dei ristoratori che trattano carni bovine, particolarmente per gli enti governativi e gli ospedali; per i quali è estremamente importante. Tuttavia le importazioni sono qui maggiori che nel caso dei supermercati. Inoltre, nessun ristoratore indica l'origine della carne al consumatore finale, che non chiede che venga specificata. Risulta pertanto che l'estensione geografica del mercato della ristorazione superi i confini del territorio danese.
- (i) Vendite di carni fresche alle imprese di lavorazione
95. Le indagini della Commissione hanno rilevato che, in generale, le imprese di lavorazione della carne si approvvigionano senza tenere conto dell'origine della carne. Il mercato geografico è pertanto di ampiezza superiore al mercato nazionale.
- (j) Prodotti lavorati a base di carne
96. Benché tra i fattori che determinano la scelta di taluni prodotti lavorati a base di carne rientri l'origine dei prodotti, in generale, la preferenza del consumatore ha un ruolo meno importante rispetto al mercato delle carni fresche. Anche qui l'origine del prodotto non è indicata e anche qualora lo sia, come nel caso delle vendite nel Regno Unito di "bacon" di origine danese, è possibile scambiare, in ampia misura, ad esempio, il "bacon" danese con quello di origine olandese. Anche in Danimarca i supermercati vendono prodotti lavorati a base di carne (carni suine) forniti direttamente da imprese di trasformazione estere e prodotti lavorati danesi a base di carne contenenti carne di origine estera. Il mercato geografico è pertanto di ampiezza superiore al mercato nazionale.

¹⁸ Ciò sembra dovuto al fatto che in Danimarca il patrimonio bovino è orientato più alla produzione lattiera che a quella di carne, che è quindi meno tenera.

(k) Raccolta di sottoprodotti della macellazione

97. La normativa comunitaria vieta l'esportazione di prodotti ad elevato rischio. Dall'altro lato, è ammessa l'esportazione di prodotti a basso rischio e vi è un certo flusso di tali importazioni verso la Danimarca.
98. Per quanto riguarda i prodotti ad elevato rischio, si constata che ai fini della valutazione il mercato geografico è tutt'al più esteso alla Danimarca.

(l) Conclusioni

99. Si può concludere che il mercato dei suini vivi per la macellazione ed il mercato dei sottoprodotti della macellazione ad elevato rischio sono limitati, al massimo, alla Danimarca. Il mercato delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati coincide con la Danimarca, mentre il mercato delle carni bovine fresche vendute dai supermercati supera i confini della Danimarca. Per i restanti prodotti non è necessario definire il mercato geografico.

VI. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE E IL FUNZIONAMENTO DELL'ACCORDO SEE

A. Struttura generale del mercato

100. Nel 1960 esistevano in Danimarca 62 cooperative di macellazione. Con il passare degli anni il loro numero è diminuito a seguito di varie concentrazioni e attualmente in Danimarca esistono quattro cooperative di macelli suini (Danish Crown, Vestjyske Slagterier, Steff-Houlberg e TiCan) e 127 piccoli macelli privati. Le quattro cooperative assorbono il 94% dell'attività di macellazione di suini, scrofe e verri di origine danese (19 153 000 suini nel 1997)¹⁹.
101. Danish Crown e Vestjyske Slagterier sono decisamente in testa nel loro settore in Danimarca: basti rilevare, a titolo di confronto, che il loro fatturato combinato è quasi dieci volte quello di Steff-Houlberg e più di trenta volte quello di Tican. In termini di quota di mercato per l'acquisto di suini vivi, le parti macellano una quantità di animali quasi sei volte superiore a quella di Steff-Houlberg e quindici volte superiore a quella di Tican. Per quanto riguarda gli impianti di macellazione, Danish Crown e Vestjyske Slagterier ne hanno rispettivamente dodici e sette, tutti situati nella parte occidentale della Danimarca. Steff-Houlberg ha due impianti di macellazione ad est del Grande Belt (Seeland e Bornholm), mentre Tican ha un macello nella parte nordoccidentale della Danimarca. Per quanto riguarda la distribuzione, sia Danish Crown che Vestjyske Slagterier, così come Steff-Houlberg, hanno i propri sistemi di distribuzione che coprono tutta la Danimarca, mentre Tican non ha un proprio sistema di distribuzione.
102. Danish Crown e Vestjyske Slagterier sono inoltre integrate a livello verticale per quanto riguarda le carni suine e bovine: sono infatti attive anche sui mercati a valle per la vendita di carni fresche, lavorazione e commercio della carne. Tican è molto meno integrata a livello verticale rispetto alle parti oggetto della concentrazione. L'integrazione verticale nei mattatoi privati e in NV-OX non va oltre il sezionamento delle carcasse degli animali macellati.
103. Inoltre, le due parti controllano o hanno un'importante partecipazione in una serie di imprese di vendita che, oltre ai propri prodotti, vendono anche prodotti di macelli suini e bovini danesi concorrenti, soprattutto a mercati di esportazione come il resto dell'Europa, il Giappone e gli Stati Uniti.
104. In questo contesto è necessario notare che, prima della concentrazione, esistevano due canali principali per l'importante attività di esportazione delle cooperative suinicole danesi (circa l'85% delle carni suine viene esportato). FOODANE è un'impresa di vendita detenuta interamente da Vestjyske Slagterier, mentre ESS-Food è di proprietà di altre tre cooperative, Danish Crown (70%), Steff-Houlberg (17%) e TiCan (13%). Oltre a ESS-Food, le esportazioni delle due piccole cooperative sono effettuate attraverso DAT-Schaub, Tulip International (un'impresa di lavorazione della carne di proprietà di Danish Crown) e le loro controllate. In conclusione, le due cooperative di macellazione rimanenti dipenderanno dalla nuova entità per una parte considerevole delle proprie esportazioni.

¹⁹ Come già specificato, le esportazioni sono pari all'1,6%. Il restante 4% di abbattimenti (798 000 suini) avviene nei 127 macelli "privati", di cui solo 9 sono autorizzati ad esportare le proprie carni. Tali 9 mattatoi hanno macellato nel 1997 550 953 suini, mentre gli altri 118 ne hanno macellato complessivamente 220 312.

105. Inoltre, come già sottolineato, la cooperativa che risulta dall'operazione di concentrazione acquisirà anche il controllo esclusivo di una serie di altre imprese in mercati collegati con i quali le altre cooperative di macellazione dei suini hanno notevoli relazioni commerciali: sottoprodotti della macellazione (Daka), budella (DAT-Schaub) e materiali da imballaggio, ecc. (SFK). Steff-Houlberg fa parte di DAT-Schaub e SFK, mentre Tican è un membro di Daka, DAT-Schaub e SFK.
106. Infine, Danske Slagterier (Danish Bacon & Meat Council) è un'associazione che consiste di quattro cooperative danesi di macellazione di suini il cui scopo generale è tutelare gli interessi dei mattatoi suini cooperativi. Il consiglio di amministrazione consiste di dodici membri, di cui quattro sono i presidenti delle quattro cooperative e otto vengono eletti in base al volume dell'attività di macellazione di ciascuna cooperativa. Nel 1998, Danish Crown aveva quattro membri (compreso il presidente), Vestjyske Slagterier quattro (compreso il vice presidente), Steff-Houlberg due e Tican uno. Su questa base, le parti avranno chiaramente la maggioranza dei membri dopo la concentrazione.
107. Nella risposta, le parti hanno sostenuto che tutti i membri di Danske Slagterier hanno diritti di minoranza nel più importante organo decisionale dell'associazione, ossia l'assemblea dei delegati. Nessuna decisione può essere approvata senza il consenso della maggioranza dei delegati di almeno due membri dell'associazione.
108. Innanzi tutto è necessario notare che, fatta salva la norma succitata, le decisioni dell'assemblea dei delegati vengono adottate a maggioranza semplice. Poiché i delegati vengono nominati dai membri di Danske Slagterier in proporzione al numero di suini macellati nel precedente esercizio finanziario, le parti controlleranno una chiara maggioranza dei voti e avranno dunque la possibilità di bloccare l'adozione di qualsiasi proposta. In secondo luogo, i poteri dell'assemblea dei delegati sono limitati all'elezione del contabile, all'approvazione dei conti annuali, all'adozione di qualsiasi proposta presentata, alla modifica dello statuto societario e allo scioglimento, che tuttavia richiede la maggioranza dei due terzi dell'assemblea. L'assemblea, inoltre, su proposta del consiglio di amministrazione, può eleggere due membri del consiglio stesso. Se non viene presentata alcuna proposta, tutti i membri del consiglio vengono nominati dai membri in base ad una formula fissa, dando alle parti la maggioranza sopra descritta. Il consiglio di amministrazione può decidere su tutte le questioni. Le decisioni vengono prese a maggioranza semplice e dunque non c'è una protezione della minoranza a questo livello. Di conseguenza, le parti hanno il potere di adottare qualsiasi decisione e al tempo stesso di garantirsi che nessuna decisione contraria ai loro interessi venga adottata dall'assemblea dei delegati. Data la situazione, la Commissione ritiene che le parti saranno in grado di esercitare un'influenza decisiva all'interno di Danske Slagterier.
109. Le attività di Danske Slagterier riguardano l'intera catena della fornitura, dalla produzione primaria alla commercializzazione. Tali attività comprendono un programma nazionale d'allevamento, che viene attualmente controllato dall'Autorità danese garante della concorrenza, programmi veterinari e sanitari, ricerche nell'industria delle carni nell'ambito dell'Istituto danese di ricerca sulle carni, commercio e informazione dei consumatori, nonché promozione delle carni suine danesi sui mercati di esportazione. Le attività di Danske Slagterier ricevono finanziamenti da tre fonti principali: un contributo obbligatorio su tutti i suini da macello prodotti in Danimarca, un rimborso delle imposte fondiari danesi e le quote dei soci.

110. Di conseguenza, Danske Slagterier svolge funzioni fondamentali e costituisce una parte essenziale e molto importante dell'intero settore suinicolo danese. Inoltre, la natura e la portata di queste attività creano legami forti e interessi comuni tra le quattro cooperative. Dopo la concentrazione, Danish Crown e Vestjyske controlleranno Danske Slagterier e dunque le attività dei loro principali concorrenti, Steff-Houlberg e Tican, svolte per il tramite di Danske Slagterier, comprese le attività promozionali sui mercati di esportazione.
111. Inoltre, nell'ambito di Danske Slagterier è stato realizzato un sistema nazionale di fissazione dei prezzi. Di conseguenza, un comitato dei prezzi fissa ogni settimana un prezzo per chilogrammo, che, secondo l'accordo, deve essere pagato dalle quattro cooperative ai propri soci. Tale prezzo viene calcolato sulla base dei prezzi di vendita effettivi ottenuti dalle cooperative. Ogni mercoledì ciascuna impresa riferisce i prezzi ottenuti per cosciotti, parti mediane e parti anteriori. La quotazione viene pubblicata ogni venerdì ed è valida per la settimana successiva. Danske Slagterier fissa inoltre altri parametri di prezzo, quali la deduzione per il peso superiore o inferiore allo standard di 67-78,9 kg a maiale e il pagamento per tenore di carne. Il comitato dei prezzi è composto dal presidente e dall'amministratore delegato di ciascuna delle quattro cooperative.
112. L'accordo che stabilisce il sistema nazionale di fissazione dei prezzi è stato notificato alla Commissione da Danske Slagterier ed è attualmente sottoposto ad una procedura distinta ex articolo 85 del trattato. In tale contesto è stata inviata una lettera d'avvertimento.
113. Dato che le parti, dopo la concentrazione, saranno in grado di controllare Danske Slagterier, esse avranno anche il controllo del sistema di fissazione dei prezzi.

B. La struttura delle cooperative

114. Secondo le parti, gli allevatori controllano la cooperativa e possono dunque prevenire qualsiasi tipo di abuso di posizione dominante nei loro riguardi. Ne conseguirebbe che la valutazione degli effetti concorrenziali dell'operazione sugli allevatori andrebbe esclusa dalla presente analisi. Onde valutare tale asserzione, è necessario tenere conto della struttura delle cooperative danesi.
115. Le cooperative danesi in genere non sono soggette a normative specifiche di diritto societario e quindi tutte le disposizioni che regolamentano le attività delle cooperative sono stabilite nello statuto sociale di ciascuna cooperativa. La principale caratteristica di una società cooperativa danese è che l'allevatore o l'agricoltore è nel contempo un comproprietario e un fornitore della cooperativa. È significativo notare che i soci di dimensioni maggiori effettuano meno dell'1% delle forniture complessive. I soci sono tenuti a fornire tutti gli animali destinati al macello ad un mattatoio specifico su base esclusiva e il mattatoio è per contro obbligato ad acquistare il 100% della produzione dei soci. Le cooperative di macellazione possono pure acquistare animali da non soci, anche se ciò avviene raramente nel caso dei suini²⁰.
116. Qualsiasi allevatore può diventare, su semplice richiesta, socio della cooperativa per una specie particolare, ma non è altrettanto facile uscire dalla cooperativa. Secondo lo

²⁰ Delle quattro cooperative, solo Danish Crown ha ricevuto forniture di suini da non soci negli anni 1995, 1996 e 1997. Le quantità erano tuttavia minime (tra 22 836 e 31 935 su 9,5 milioni di capi).

statuto societario di Danish Crown e di Vestjyske Slagterier, i soci possono lasciare la cooperativa con almeno un anno di preavviso e scadenza al 1° aprile senza alcuna penalità. L'allevatore deve dunque dare un preavviso di 12-24 mesi prima di poter uscire dalla cooperativa. Tale decisione può essere revocata dall'allevatore fino a tre mesi prima della scadenza del preavviso (1° aprile). Se l'allevatore decide di restare nella cooperativa, è nuovamente vincolato almeno per un altro periodo completo di preavviso.

117. Tutti i soci di una cooperativa danese ricevono il medesimo prezzo di base per le proprie forniture, ossia il prezzo derivante dalla quotazione settimanale organizzata da Danske Slagterier (cfr. punto 111). Oltre a questo prezzo di base, i soci ricevono anche una quota dei profitti complessivi della cooperativa, che viene versata una volta l'anno. Il cosiddetto 'pagamento complementare' o 'bonus' viene stabilito dalla cooperativa come importo in DKK per ogni chilogrammo di peso della carcassa fornito dall'allevatore nell'anno in questione. Negli ultimi anni, il pagamento residuo per i suini in tutte le cooperative è stato compreso in una forbice del 4-8% del prezzo totale per kg pagato all'allevatore.
118. Anche se vi sono alcune somiglianze tra la struttura danese delle cooperative e quella di altri paesi, il sistema danese sembra imporre maggiori vincoli all'allevatore. Ad esempio, una cooperativa di macellazione olandese non prevede la fornitura esclusiva e non esiste termine di preavviso per uscire dalla cooperativa. La cooperativa ha tuttavia l'obbligo di acquistare ciò che i soci intendono conferire. Qualora un socio conferisca tutta la propria produzione alla cooperativa, ha diritto al pagamento annuale di un bonus. Tale pagamento rappresenta tuttavia solo una frazione rispetto a quello versato a titolo di bonus dalle cooperative danesi (0,40 HFL, ossia \pm 0,18 EUR per suino rispetto alle 0,50 DKK a kg, pari \pm a 5 EUR per suino), e costituisce quindi un vincolo molto minore per la libertà di fornitura dell'allevatore.
119. L'entità risultante dalla concentrazione avrà in totale circa 30 000 soci, il che significa che l'influenza diretta del singolo allevatore è limitata. I soci apparterranno ad una delle varie assemblee regionali che, tra l'altro, eleggono nel complesso 509 membri del comitato dei delegati. Ciascun allevatore avrà un voto. Il comitato dei delegati è l'organo dotato di potere decisionale della cooperativa; esso nomina i membri del consiglio di amministrazione e decide, tra l'altro, in merito alla ripartizione degli utili. Ogni membro del comitato dispone di un voto. Le decisioni vengono prese a maggioranza semplice, eccetto le decisioni sulla modifica degli statuti e sulle concentrazioni, che richiedono una maggioranza dei due terzi. Di conseguenza, il voto di un socio non può essere esercitato direttamente, ma solo attraverso una serie di rappresentanti eletti. Sembra dunque che il singolo allevatore non abbia alcuna influenza diretta reale sul comportamento commerciale della cooperativa e tanto meno il controllo della stessa.
120. Inoltre, la cooperativa non ha diritti di proprietà nei confronti del singolo allevatore né assume alcuna responsabilità per le sue attività. I singoli allevatori e la cooperativa costituiscono dunque entità giuridiche ed economiche distinte e perciò la vendita e l'acquisto di suini e di bovini non avvengono solo all'interno di un gruppo. Per gli scopi della presente analisi, è pertanto necessario tener conto anche del potere contrattuale della nuova entità rispetto agli allevatori danesi di suini, compresi i soci della cooperativa, onde valutare l'effetto dell'operazione sulla concorrenza.

C. L'acquisto di suini vivi per la macellazione

a) Quote di mercato

121. La nuova entità acquisterà il 76% della produzione di suini (scrofe e verri) danesi vivi (da macellazione). In questo contesto, l'effetto dell'addizione delle quote di mercato è considerevole dato che Danish Crown detiene attualmente il 47%, mentre Vestjyske Slagterier dispone del 29%. I loro concorrenti più importanti, ossia le altre due cooperative di macelli, hanno rispettivamente il 13% (Steff-Houlberg) e il 5% (Tican) del mercato. Tali quote sono sempre state molto stabili²¹. I rimanenti 127 mattatoi privati acquistano e macellano il 4% dei suini danesi da macellazione, mentre l'1,6% dei suini danesi viene esportato.

b) Concorrenza effettiva

122. I macelli privati danesi non rappresentano un'alternativa realistica alla nuova entità. I 118 piccoli macelli abbattano, in media, meno suini di quanti non ne produca un allevatore danese tipico. Anche i nove macelli che hanno la licenza di esportazione sono di dimensioni troppo piccole per costituire un'alternativa seria alla nuova entità, visto che il principale di tali mattatoi svolge solo l'0,8% dell'attività di macellazione complessiva. In futuro Steff-Houlberg e Tican non rappresenteranno un'alternativa alle parti tale da evitare la creazione di una posizione dominante sul lato degli acquisti. Entrambe le imprese stanno già lavorando al massimo della capacità. Tican ha da anni una lista d'attesa per i nuovi membri e, dato che il macello si trova nel centro città, ha scarse possibilità di espandersi ulteriormente. L'ammissione di nuovi soci da parte di Steff-Houlberg a seguito dell'accordo di concentrazione tra le parti ha esaurito le possibilità dell'impresa di aumentare ulteriormente la capacità mediante investimenti relativamente modesti.

123. Le parti sostengono che è possibile aumentare la capacità con costi limitati (sono stati forniti i calcoli dei costi) e che la capacità salirà quando sarà disponibile la fornitura di materia prima. La Commissione non contesta il fatto che in Danimarca la capacità di macellazione sia cresciuta con l'aumento della produzione di suini. È necessario tuttavia fare una distinzione tra l'obbligo che incombe alle cooperative di macellazione di aumentare la propria capacità per assorbire l'aumento di produzione dei propri soci già *esistenti* e l'espansione della capacità per far fronte alle forniture di nuovi soci. In quest'ultimo caso, l'aumento di capacità avverrebbe solo se i macelli possono essere certi di ricevere maggiori forniture nel breve-medio periodo. Dato che i nuovi soci potenziali sarebbero normalmente soggetti ad un periodo di preavviso se erano in precedenza soci di un'altra cooperativa, non è assolutamente sicuro che il macello riceva le forniture in questione una volta effettuato l'aumento di capacità. Un investimento di questo tipo implicherebbe un notevole rischio poiché comporterebbe considerevoli costi sommersi. In questo contesto si può notare che la produzione di suini in Seeland, la sede principale di Steff-Houlberg, è relativamente diminuita rispetto a quella del complesso della Danimarca. Come già specificato, tale riduzione è stata ora "compensata" dai circa 600 000 suini prodotti dai soci che si sono avvalsi della possibilità di lasciare Danish Crown o Vestjyske Slagterier entro due settimane dall'annuncio della concentrazione per entrare a far parte di Steff-Houlberg. Queste forniture aggiuntive hanno esaurito le possibilità di Steff-Houlberg di aumentare la capacità con costi di investimento relativamente modesti. È pertanto improbabile che Steff-Houlberg aumenti

²¹ Secondo i dati forniti dalle parti, le modifiche sono state al massimo del 4% nella quota di una singola impresa (comprese le quote di mercato delle imprese prima della concentrazione) in un periodo di 10 anni.

ulteriormente la propria capacità in modo considerevole per assorbire le forniture di nuovi soci.

124. In conclusione, i concorrenti attualmente presenti sul mercato non saranno in grado di impedire la creazione di una posizione dominante.

c) Concorrenza potenziale

125. Uno degli effetti dell'obbligo di fornitura esclusiva imposto agli allevatori soci delle cooperative (che rappresentano il 94% della produzione danese di suini) è che ad altri macelli, sia danesi che esteri, potrebbe essere impedito di ottenere forniture o aumentare le forniture attuali di suini danesi vivi, perché l'allevatore può rifornire solo la propria cooperativa. Solo in caso di uscita dalla cooperativa, gli sarebbe possibile esportare o rifornire uno dei macelli privati o una delle altre cooperative danesi (a condizione che queste abbiano un eccesso di capacità); l'uscita dalla cooperativa potrebbe avvenire comunque solo dopo un periodo di 12-24 mesi.

126. Inoltre, se l'allevatore volesse cambiare cooperativa, ciò implicherebbe determinati costi. La fornitura ad una cooperativa danese in qualità di non-socio comporta la rinuncia alla ripartizione annuale degli utili (4-8% dei pagamenti totali ai soci). In pratica, l'allevatore dovrebbe scegliere se rimanere socio della propria cooperativa o esportare tutta la propria produzione in Germania (la cooperativa Swedish Meats, che svolge il 70% dell'attività di macellazione in Svezia, non acquista suini importati). Non deve dunque sorprendere che le esportazioni dalla Danimarca di suini vivi per la macellazione siano così limitate malgrado i prezzi siano stati, per periodi relativamente lunghi, considerevolmente più alti in Germania, paese in cui i macelli operano attualmente al di sotto della propria piena capacità di utilizzazione. Di conseguenza, per la grande maggioranza degli allevatori danesi di suini non esistono reali alternative al rimanere soci della propria cooperativa.

127. Le parti hanno dichiarato che gli allevatori di suini danesi soci di una cooperativa sono ben informati sui prezzi dei suini vivi in Germania, che esistono le infrastrutture di esportazione (imprese di trasporto che agiscono anche come intermediari) e che potrebbe essere negoziati contratti di fornitura di lungo periodo. L'idea alla base di queste affermazioni è perciò che le esportazioni verso la Germania dovrebbero essere considerate una forma realistica di concorrenza potenziale. Il mercato tedesco è tuttavia in ampia misura un mercato "spot": i macelli tedeschi devono concorrere mediante i propri prezzi (settimanali) per le forniture con i macelli dei paesi confinanti e gli allevatori decidono dunque chi rifornire in base a tali prezzi. Si tratta di una situazione completamente diversa rispetto al sistema danese. Per un allevatore danese la decisione di entrare nel sistema tedesco sarebbe dunque un passo di notevole importanza. Date le incertezze e i rischi connessi ad una decisione di questo tipo, è improbabile che il mercato tedesco diventi un'alternativa attraente. Anche se gli allevatori che fanno parte di una cooperativa volessero 'provare' il mercato tedesco, le loro possibilità sarebbero comunque notevolmente limitate dagli obblighi di fornitura esclusiva e dal lungo periodo di preavviso.

d) Conclusione

128. In base a quanto sopra esposto, la Commissione ritiene che la concentrazione darebbe luogo alla creazione di una posizione dominante sul mercato danese dell'acquisto di suini vivi destinati alla macellazione. Le preoccupazioni della Commissione in merito alla creazione di questa posizione dominante non riguardano la possibilità che le parti

traggano profitti monopsonistici dai propri fornitori, poiché tali profitti verrebbero ridistribuiti agli allevatori soci sotto forma di “pagamento complementare” o di “bonus”. Le preoccupazioni della Commissione riguardano piuttosto, tra l'altro quanto segue: a) il controllo delle parti dell'innovazione nel settore suinicolo danese, b) la riduzione della scelta per gli allevatori e c) la possibilità per le parti di far uscire dal mercato i macelli privati. Una strategia di questo genere consentirebbe alle parti di impossessarsi delle quote di mercato dei macelli privati, sia sul mercato danese delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati che su quello dell'acquisto dei suini vivi.

129. Negli ultimi anni vi è stata la tendenza ad una maggiore *innovazione* nello sviluppo del prodotto, compresa la riproduzione e la nutrizione degli animali ecc. Tale fenomeno va visto nel contesto della domanda, da parte dei consumatori, di una varietà più ampia di prodotti (ad esempio biologici) rispetto al passato. Le parti hanno dichiarato che sono all'avanguardia nell'innovazione del prodotto in Danimarca con prodotti per l'esportazione e per il mercato interno e che non esistono ragioni per cambiare tipo di strategia.
130. Le parti otterrebbero tuttavia il controllo dell'innovazione nell'intero settore suinicolo danese. Le cooperative suinicole che intendono introdurre sistemi specifici per la produzione di suini specializzati (suini biologici, suini allevati all'aperto ecc.) devono ottenere l'approvazione delle norme sui prezzi per il pagamento di suini di questo tipo da parte del consiglio di amministrazione di Danske Slagterier. Il controllo del consiglio di cui dispongono le parti dà loro dunque la possibilità di controllare anche l'innovazione nel settore suinicolo danese. Vista la preferenza che i consumatori danesi accordano alla carne di origine danese (cfr. in appresso), ciò potrebbe determinare una minore innovazione per quanto riguarda i bisogni specifici del mercato della Danimarca. In questo contesto, si può notare che alcuni supermercati danesi, in passato, hanno avviato contatti diretti con gli allevatori (al di fuori delle cooperative) onde sviluppare nuovi prodotti adatti alle esigenze dei supermercati.
131. Inoltre, la concentrazione *ridurrà* notevolmente *la scelta degli allevatori*. Prima della concentrazione gli allevatori avevano almeno la scelta di fornire o Danish Crown o Vestjyske, entrambe situate nello Jutland. Se una delle cooperative fosse divenuta meno redditizia rispetto alle altre o se una minoranza (sostanziale) dei soci non fosse stata soddisfatta della sua strategia commerciale, essi avrebbero avuto la possibilità di uscire dalla propria cooperativa entrando a far parte di un'altra. Dopo la concentrazione, una minoranza significativa dei soci della nuova entità non avrebbero in effetti nessuna alternativa. Come già specificato, le due cooperative rimanenti, Steff-Houlberg e Tican, funzionano entrambe a piena capacità e hanno liste di attesa, mentre i macelli privati non sono una reale alternativa. In seguito alla concentrazione, i soci esistenti sarebbero perciò effettivamente costretti a rimanere nella nuova entità.
132. I 127 macelli privati, che macellano complessivamente il 4% della produzione suina danese, detengono meno del 40% del mercato interno per il consumo di carni suine fresche (dettaglio + ristorazione). I nove macelli con licenza di esportazione, che rappresentano i tre quarti della produzione dei macelli privati, dipendono da un numero limitato di allevatori per le loro forniture. Assorbendo una parte di questi limitati volumi di produzione, la nuova entità sarebbe in grado di aumentare considerevolmente sia la propria quota del mercato interno delle carni suine fresche sia quella che detiene in quanto acquirente. È necessario notare che a) le consegne da parte di fornitori di questo tipo rappresentano l'unico modo per una cooperativa di attirare a breve termine

nuove forniture di suini danesi, dato che tutti gli altri allevatori sono legati ad una cooperativa, e che b) l'utilizzazione della capacità è molto importante in termini di redditività, il che rende i macelli privati ancora più vulnerabili se uno dei loro pochi fornitori importanti viene a mancare. Inoltre, nell'offrire a tali allevatori indipendenti contratti per la produzione di suini specializzati, la nuova entità potrebbe pagare loro un prezzo maggiore, senza dover aumentare i propri prezzi di acquisto in generale, e al medesimo tempo potrebbe rispondere alla crescente domanda specifica di questo tipo di prodotti sul mercato, senza destabilizzare la struttura cooperativa dell'impresa. Sembrerebbe dunque una strategia razionale per la nuova entità esercitare il proprio potere economico sul mercato dell'acquisto di suini vivi destinati alla macellazione offrendo prezzi più alti agli allevatori che riforniscono attualmente i macelli privati, economicamente più deboli, privandoli della loro base commerciale e spingendoli in questo modo fuori dal mercato.

133. Nella risposta, le parti hanno sostenuto che sarebbe contrario allo statuto offrire prezzi più alti agli allevatori che riforniscono attualmente i macelli suini privati e che in effetti nessuno dei loro soci accetterebbe che venissero offerti contratti di questo tipo a non-soci. Più specificatamente, le parti dichiarano che, secondo lo statuto di Danske Slagterier, la cooperativa è tenuta a rispettare le proprie regole di pagamento, compresa la fissazione settimanale dei prezzi. Tali regole, che vengono adottate dal consiglio di amministrazione di Danske Slagterier, prevedono che tutti i soci ricevano la quotazione settimanale e che i non-soci non possano essere pagati di più.
134. La Commissione non ritiene però che le regole di pagamento impediscano necessariamente ed efficacemente una differenziazione dei prezzi pagati agli allevatori. Innanzi tutto, come già sottolineato, le regole di pagamento, compresa la fissazione settimanale dei prezzi, sono state notificate alla Commissione a norma dell'articolo 85 del trattato ed è stata inviata una lettera d'avvertimento. È dunque discutibile se tali norme possano offrire una base valida per la tesi sostenuta dalle parti. Lo statuto delle parti, inoltre, si limita a fare riferimento alle regole di pagamento. Le regole stesse vengono adottate dal consiglio di amministrazione di Danske Slagterier e possono essere modificate dal consiglio senza modifica dello statuto di Danske Slagterier. Occorre ricordare che le parti nominano una netta maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione e possono dunque modificare in qualsiasi momento le regole di pagamento. In base alle attuali regole un macello può, dietro approvazione da parte di Danske Slagterier (il consiglio), concludere contratti speciali per la produzione di determinati tipi di suini e pagare all'allevatore un supplemento rispetto alla quotazione settimanale per compensarlo dei costi aggiuntivi sostenuti per tale produzione. Le parti sostengono che contratti di questo tipo non possono essere offerti a non-soci, dato che essi riceverebbero altrimenti un prezzo superiore alla quotazione settimanale, implicando che il supplemento non copre solo i costi effettivi ma include anche un incentivo aggiuntivo. Anche se si dovesse accettare tale interpretazione, le attuali regole di pagamento potrebbero essere modificate, permettendo la concessione di questi contratti a non-soci, qualora le parti ritenessero che ciò rientra nei loro interessi commerciali. Infine, non è ovvio perché non dovrebbe essere nell'interesse dei soci accettare il pagamento di un premio a non-soci a breve termine, se in questo modo la cooperativa può aumentare la propria quota del mercato danese con vantaggi per tutti i suoi soci.

D. L'acquisto di bovini vivi per la macellazione

a) Quote di mercato

135. Come già sottolineato, anche se il mercato geografico rilevante è limitato alla Danimarca, la concentrazione non determinerebbe una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo in una parte sostanziale del mercato comune.

136. Le parti, a seguito della concentrazione, acquisteranno il 58% dei bovini danesi vivi destinati alla macellazione. L'effetto di cumulo di quote di mercato è notevole in quanto Vestjyske Slagterier detiene attualmente il 36% del mercato, mentre Danish Crown ha una quota del 22%. Poiché il 45% delle forniture di bovini a Danish Crown provengono da non membri, le forniture "garantite" alle parti dai soci delle cooperative rappresentano il 48% dei bovini vivi da macello in Danimarca. I principali concorrenti macellano rispettivamente il 9% e 8% dei bovini danesi vivi destinati alla macellazione. Il concorrente che detiene l'8% del mercato è NV-OX, con il quale le parti stanno attualmente trattando in vista di una concentrazione. Se quest'ultima dovesse realizzarsi, le parti aumenterebbero la propria quota di mercato di un altro 4-5% corrispondente alle forniture dirette alla macellazione da parte di soci della cooperativa e di non-soci²². Gli altri sei macelli con licenza di esportazione detengono una quota di mercato dell'1-3%. Il rimanente 10% di attività di macellazione ha luogo presso mattatoi senza licenza di esportazione e presso gli allevamenti. Steff-Houlberg e Tican non hanno attività di macellazione di bovini.

b) Nessuna limitazione significativa della concorrenza effettiva neppure sul mercato danese

137. È riconosciuto che tutti gli altri macelli bovini hanno quote di mercato inferiori al 10% e che tutti, con l'eccezione di NV-OX, sono macelli privati²³, soggetti allo svantaggio concorrenziale di una fornitura meno sicura rispetto a quella delle parti, che possono ampiamente contare sulle forniture garantite da parte dei propri soci.

138. Tuttavia, la produzione di bovini in Danimarca è in calo e si prevede che continuerà a diminuire, mentre il consumo è stabile. I macelli privati danesi hanno accesso alla metà della produzione danese di bovini, fornita da allevatori non appartenenti a cooperative, mentre per i suini la quota corrispondente della produzione è solamente del 6%. Dal punto di vista degli allevatori di bovini si può concludere che i fornitori delle cooperative, tanto non soci che soci (o per lo meno una loro consistente minoranza²⁴) dispongono dell'alternativa concreta di vendere la loro produzione sui mercati del bestiame vivo, sul quale passa già attualmente il 20% dei bovini (tradizionalmente acquistati da macelli privati, supermercati ed eventualmente esportatori)²⁵ o di offrirla direttamente ai macelli privati.

²² Le parti hanno dichiarato di non avere alcun interesse alla parte rimanente delle forniture, che vengono acquistate sui mercati dei bovini vivi.

²³ In realtà il macello con una quota di mercato del 9% è un mattatoio pubblico.

²⁴ La maggioranza degli allevatori hanno la possibilità di modificare la politica della cooperativa.

²⁵ Nel corso dell'indagine della Commissione sono state espresse preoccupazioni sul fatto che le parti acquisterebbero tutti i bovini danesi di alta qualità, bloccando in questo modo l'accesso alla materia prima. La Commissione ritiene tuttavia che ciò non sia realistico dato che le carni bovine estere rappresentano un'alternativa sul mercato danese delle carni bovine fresche (cfr. in appresso). Di conseguenza, le importazioni di carni bovine fresche limiterebbero le parti nella loro politica dei prezzi praticati agli allevatori danesi per i bovini vivi.

139. Su questo mercato opera anche uno dei principali supermercati, che acquista bovini danesi sul mercato del bestiame vivo e li fa macellare su contratto in mattatoi privati. È inoltre direttamente coinvolto nella produzione di vitelli su contratto.
140. Si deve perciò concludere che, anche se il mercato geografico rilevante è la Danimarca, la concentrazione non determinerebbe una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo.

E. Mercato danese delle carni suine fresche vendute nei supermercati

a) Quote di mercato

141. Le parti stimano che il mercato delle carni suine danesi fresche (dettaglio + ristorazione) sia pari complessivamente ad almeno 111 000 t. La Commissione ha dunque tentato di verificare tale cifra determinando i principali motivi di incertezza che potrebbero influenzare le stime. L'indagine di mercato della Commissione ha confermato che 111 000 t è una stima realistica del consumo totale di carni suine fresche danesi.
142. Le parti hanno espresso dubbi in merito all'attendibilità di alcuni elementi del calcolo delle vendite di carni suine fresche destinate al consumo finale (cfr. la tabella nell'allegato), in particolare per quanto riguarda la stima secondo la quale le importazioni dei supermercati sarebbero pari solo all'1%. In particolare, le parti hanno messo in dubbio il fatto che la Commissione abbia correttamente distribuito tra i vari mercati le importazioni totali stimate (42000 t) di carni suine in Danimarca nel 1997 e che abbia incluso nei propri calcoli determinate informazioni che le parti avevano ottenuto da diverse catene di supermercati.
143. L'indagine di mercato svolta dalla Commissione è consistita nell'invio di questionari a tutti i macelli danesi, a tutti i venditori all'ingrosso di carne (compresi gli importatori e i cosiddetti 'sezionatori') conosciuti alle parti e a tutte le principali catene di supermercati e ad alcune catene di supermercati più piccole. Un numero limitato di questionari è stato inviato ad imprese di lavorazione della carne ed esportatori di carne danesi. Ciò ha permesso alla Commissione di stimare a) le vendite complessive di carni suine di origine danese attraverso i vari mercati del dettaglio e della ristorazione, b) gli acquisti complessivi da parte dei supermercati (carne danese e importata), c) le vendite attraverso ristoratori e macellai. Le cooperative di macellazione, un grossista dell'associazione dei macellai (Mesterslagteren) e i macelli privati (in base all'estrapolazione delle loro risposte) hanno indicato un volume di 20 500 t di vendite di carni suine fresche alle macellerie. Nella tabella in allegato si è tuttavia presa in considerazione una cifra dimezzata, per tener conto dei doppi computi nelle vendite di Mesterslagteren e del fatto che una parte considerevole della carne venduta ai macellai viene da loro ulteriormente lavorata. In effetti, la stima più alta delle vendite da parte dei macellai è quella secondo la quale essi rappresentano il 10% del totale delle vendite al dettaglio. Dalla cifra totale di 111 000 t è stata esclusa anche la carne risultante dalle "macellazioni su contratto" da parte di macelli privati per conto del proprietario dell'animale (le carni vengono consumate dal proprietario o vendute presso l'allevamento), nonché le vendite delle cooperative di macellazione ai propri dipendenti.
144. Sulla base delle risposte fornite dalle parti, dalle altre cooperative di macellazione, dai macelli privati (estrapolazione), dai grossisti e dai supermercati, è possibile concludere che i supermercati vendono almeno circa 76 300 t di carni suine fresche. Le vendite di carni suine di origine straniera rappresentano, secondo le risposte date dai supermercati

danesi, meno dell'1% (in volume e in valore). Partendo dall'ipotesi che il mercato totale sia pari a 111 000 t²⁶, che la ristorazione rappresenti il 15% e le macellerie circa il 10% del settore del dettaglio, le vendite totali dei supermercati sarebbero pari a 84 350 t. La Commissione ritiene ragionevole presupporre che gli acquisti dei supermercati e dei grossisti che non hanno risposto ai questionari della Commissione spieghino le 8 050 t “mancanti”²⁷.

145. Poiché l'indagine di mercato della Commissione non si concentrava sulle importazioni da parte delle imprese di lavorazione della carne e degli esportatori di carne (che riesportano anche carni importate), la Commissione non può suddividere tutte le importazioni stimate di carni suine fresche in Danimarca tra i vari canali di commercializzazione. Le importazioni dei supermercati che hanno risposto ai questionari, comprese le catene di supermercati di piccole, medie e grandi dimensioni, sono pari all'1% delle loro vendite totali di carni suine fresche²⁸.
146. In base al metodo di cui sopra, è stato stimato che i supermercati danesi vendono circa 84 350 t di carni suine. Le parti avranno una quota di mercato di circa il 40% (direttamente e attraverso i grossisti). Il cumulo delle quote di mercato è dunque significativo (Danish Crown [20-25%]* e Vestjyske Slagterier [15-20%]*).

b) Concorrenza effettiva

147. A seguito della concentrazione, i supermercati avranno soltanto un altro importante fornitore alternativo, ossia l'altra cooperativa, Steff-Houlberg, che rappresentava nel 1997 meno del 30% dei loro acquisti. È necessario inoltre notare che la terza principale cooperativa di macellazione, Tican, non rappresenta una vera alternativa di fornitura ai supermercati ([meno del 5%]* della quota di mercato). Tican ha solo una piccola gamma di prodotti rispetto alle altre cooperative, che le consente di competere, in Danimarca, solo sul mercato locale dello Jutland nordoccidentale; anche le sue forniture ai “grossisti al dettaglio” sono limitate. I circa 127 macelli privati messi assieme corrispondono a meno del 30%. Anche se alcuni dei maggiori di questi macelli possono, in una qualche misura, servire da terzo, quarto o quinto fornitore per i punti vendita locali di una determinata catena di supermercati, nessuno di loro ha il necessario volume, né le necessarie attrezzature di sezionamento, confezione o distribuzione per poter competere su una base di parità con le parti. Un'effettiva concorrenza verrebbe pertanto solo da Steff-Houlberg. La concentrazione darà pertanto luogo alla creazione di un duopolio costituito dalle parti e da Steff-Houlberg, che controlleranno assieme circa il 70% del mercato.

²⁶ Questa stima viene considerata ragionevole in base alle vendite totali dei macelli danesi attraverso i diversi canali e alle indicazioni sul livello di importazioni di supermercati e ristoratori.

²⁷ La Commissione non si è rivolta ai singoli supermercati che fanno parte di organizzazioni con ‘acquisti centralizzati’ che non erano in grado di indicare gli importi delle carni suine vendute attraverso i propri negozi. Questo segmento non è stato tuttavia omesso, poiché, a parte le 8 050 t, le vendite effettuate a tali negozi da parte dei macelli danesi e dei grossisti che hanno risposto ai questionari sono comprese nelle 76 300 t che sono state segnalate.

²⁸ Per quanto riguarda i dubbi specifici espressi dalle parti, la Commissione può confermare che le vendite di Edeka e Aldi sono incluse nelle 76 300 t di vendite. L'indagine della Commissione ha inoltre confermato che le vendite a FDB sono maggiori rispetto alle stime del loro acquirente per le vendite attraverso l'intera organizzazione, comprese le cooperative indipendenti di dettaglianti.

148. La Commissione ritiene improbabile che Steff-Houlberg sia in grado di aumentare ulteriormente la propria quota di mercato in seguito alla concentrazione, poiché, secondo quanto risulta alla Commissione, nessuno dei maggiori supermercati aveva come fornitori principali solo Danish Crown e Vestjyske Slagterier. Steff-Houlberg non sarà quindi in grado di attirare nuovi clienti che vogliano continuare a rifornirsi da più fonti dopo la concentrazione. Inoltre, Steff-Houlberg detiene già, per la sua situazione complessiva a livello di macellazione (13% di tutti i suini macellati), una posizione molto forte sul mercato interno. L'impresa è inoltre situata nella regione di Seeland, vicino all'area più popolata della Danimarca (Copenaghen), dove gode di una posizione molto forte.
149. La Commissione ha esaminato il probabile futuro rapporto concorrenziale tra le parti e Steff-Houlberg. Come verrà chiarito più dettagliatamente in appresso, anziché creare un duopolio concorrenziale, è più probabile che l'operazione dia luogo alla creazione di una posizione dominante duopolistica, nella quale i duopolisti deterranno assieme circa il 70% del mercato.

(c) Concorrenza potenziale

150. Il settore danese della macellazione ha conosciuto un processo di consolidamento negli ultimi 40 anni, che ha determinato una concentrazione sempre più intensa del settore. Non vi sono state nuove entrate significative nel settore, se non di piccoli operatori (macellai che richiedevano l'autorizzazione alla macellazione). In seguito all'operazione le parti controlleranno inoltre efficacemente l'accesso alla necessaria materia prima data la struttura delle cooperative (cfr. sopra il mercato dell'acquisto di suini vivi). È di conseguenza improbabile che vi siano in futuro nuovi ingressi sul mercato.
151. Le importazioni sono la più importante fonte di concorrenza potenziale. La Commissione ha quindi esaminato la possibilità che i macelli di paesi come la Germania, i Paesi Bassi e la Svezia inizino ad esportare carni suine in Danimarca destinate alla vendita nei supermercati danesi. La Commissione ha constatato che esiste una serie di barriere a tali importazioni:
152. Adattamento dell'offerta di suini e del taglio alle specifiche danesi. Dal punto di vista della produzione, per iniziare ad esportare in Danimarca i macelli non danesi dovrebbero adattare la propria offerta al tipo di carni suine richiesto sul mercato danese. Dovrebbero inoltre addestrare il proprio personale al taglio secondo le specifiche danesi, il che obbligherebbe inoltre i macelli non danesi a riottimizzare la propria produzione, poiché avrebbe conseguenze anche per il taglio dei prodotti destinati ad altri scopi e ad altri mercati²⁹.
153. Le parti hanno sostenuto che non vi sono “differenze significative tra i suini danesi e quelli allevati in altri paesi dell'Europa settentrionale. Non è rilevante considerare le differenze nel peso di macellazione tra i vari paesi poiché è molto semplice per i produttori adeguare il peso modificando la durata del periodo di ingrasso di alcune settimane.” (risposta, pag. 36). Le parti hanno inoltre asserito che “i macelli stranieri

²⁹ In parole povere, la questione del taglio delle carni non riguarda solo il rispetto di determinate specifiche, ma anche il modo di utilizzare i pezzi tagliati. Il taglio secondo le specifiche danesi potrebbe dunque modificare la composizione dei “sottoprodotti” e necessiterebbe quindi una certa riottimizzazione delle tipologie di vendita, ma riguarderebbe eventualmente anche l'organizzazione delle linee di sezionamento e i tipi di suini macellati.

possono facilmente spostare le vendite sul segmento danese in risposta ad un aumento limitato ma permanente dei prezzi danesi delle carni suine fresche”. Secondo le parti ciò corrisponde anche alle risposte dei macelli stranieri, come ad esempio Dumeco, durante l'indagine di mercato della Commissione. *‘Effettuare il taglio secondo le specifiche danesi (e produrre suini speciali per il mercato britannico del “bacon”) non rappresenta un problema se è possibile raggiungere il volume necessario.’* (risposta, pag. 100).

154. La Commissione ammette che sarebbe possibile per gli allevatori di suini adattare il proprio sistema di allevamento alle esigenze specifiche di particolari mercati e che le imprese orientate all'esportazione, come Dumeco, potrebbero adeguare la propria produzione alle specifiche danesi. Affinché ciò sia economicamente redditizio occorre tuttavia raggiungere il volume necessario.
155. Distribuzione. In Danimarca le carni suine vendute nei supermercati vengono distribuite, salvo poche eccezioni, direttamente dai macelli ai singoli esercizi attraverso i sistemi di distribuzione delle parti. Tra i supermercati danesi, solo FDB avrebbe attualmente le capacità logistiche in termini di refrigerazione e di autocarri per distribuire carni suine a partire dai propri centri di distribuzione³⁰. Secondo le parti, FDB distribuisce attualmente, via i propri centri di distribuzione, il 40% delle carni suine vendute nei suoi supermercati, mentre il resto è distribuito direttamente dai macelli ai singoli esercizi. Di conseguenza, in Danimarca la grande maggioranza delle carni suine vendute dai supermercati viene distribuita direttamente dai macelli danesi ai singoli negozi attraverso i sistemi di distribuzione dei macelli stessi. I supermercati dipendono dunque in ampia misura dai macelli per la distribuzione delle carni suine fresche.
156. In termini di distribuzione, la possibilità più ovvia per un macello non danese di distribuire la propria produzione in Danimarca sarebbe di fornirla ai centri di distribuzione delle principali catene danesi di supermercati. Tuttavia, come già sottolineato, i supermercati danesi si affidano soprattutto ad un sistema di distribuzione diretta dal macello ai singoli esercizi. In realtà, quindi, la possibilità di cui sopra non esiste per un macello estero. Affinché le importazioni abbiano un impatto sul mercato, occorrerebbe organizzare prima la distribuzione creando un apposito sistema o installando ulteriori attrezzature per la distribuzione da parte dei supermercati.
157. Le parti hanno sostenuto che sarebbe facile per un macello non danese realizzare un sistema di distribuzione per il mercato danese stipulando contratti direttamente con trasportatori indipendenti od organizzando la distribuzione attraverso Hjemmemarkedsselskabet Danmark oppure attraverso “grossisti dotati di terminal, che potrebbero anche offrire una valida alternativa per alcuni fornitori.” (risposta, pag. 57). Hjemmemarkedsselskabet Danmark appartiene tuttavia alla principale cooperativa lattiero-casearia, MD Foods, e il sistema è destinato soprattutto ai prodotti lattiero-caseari. Per quanto riguarda i grossisti, tali mezzi di distribuzione sono più sparsi e più limitati.
158. Il controllo contro la salmonella DT 104. I controlli veterinari aggiuntivi contro la salmonella (DT 104) sulle carni suine importate rendono meno interessante l'esportazione verso la Danimarca da parte dei macelli non danesi. Ancora più

³⁰ Secondo le parti, anche Dansk Supermarket avrebbe questa possibilità per circa un terzo del proprio volume. Ciò non è stato confermato dall'indagine della Commissione.

importante è il fatto che i principali esportatori potenziali, come la Germania e i Paesi Bassi, sono attualmente meno avanzati nella lotta per una riduzione generale³¹ di tutti i tipi di salmonella e non hanno un controllo veterinario specifico per la salmonella DT 104. Ciò aumenta ovviamente i costi delle esportazioni verso la Danimarca rispetto a quelle verso altri paesi. Maggiore è anche il rischio economico rispetto a quello che affrontano i macelli danesi, nei quali i progetti di riduzione generale della salmonella sono molto avanzati e i test specifici per la DT 104 sono prassi abituale. Gli importatori devono dunque tener conto, in generale, del rischio di non superare questo controllo e di dover ritirare l'intera partita di carni suine, che potrebbe in parte già essere stata distribuita nei negozi.

159. I produttori svedesi sono abbastanza certi di avere sotto controllo la salmonella nella loro produzione. Il principale produttore svedese, Swedish Meats, ha tuttavia dichiarato nel corso dell'audizione che le sue esportazioni potenziali verso la Danimarca saranno prodotti di nicchia, in quanto i suoi costi di produzione sono più alti rispetto a quelli dei produttori danesi.

160. Preferenza dei consumatori per la carne danese. Alcune parti terze hanno dichiarato che la preferenza dei consumatori danesi per le carni suine danesi è molto accentuata e che questo costituisce un importante ostacolo alla vendita di carni suine importate. Secondo le parti, la preferenza dei consumatori non sarebbe invece così marcata. In particolare le parti hanno presentato due studi che dimostrano che esiste un gruppo di consumatori che non attribuisce alcuna importanza al paese di origine della carne per la propria decisione di acquisto:

- L'obiettivo del primo studio (“Den Dansk Gris – forbrugerholdninger til svineproduktion of svinekød” - Il suino danese: opinioni dei consumatori in merito alla produzione suina e alle carni suine), realizzato da GfK, era analizzare l'atteggiamento dei consumatori nei confronti dei suini danesi e in particolare i fattori ai quali i consumatori attribuiscono maggiore importanza in caso di acquisto di carni suine biologiche. Lo studio si basa sui dati di un panel di 1 022 famiglie ed indica che esiste un gruppo di consumatori, pari a circa il 23% di tutte le famiglie, che è più sensibile ai prezzi e non è soddisfatto dei suini danesi. Tali famiglie non sono grandi consumatrici di carni suine.
- Il secondo studio “Criteri di scelta dei consumatori nell'acquisto delle carni”, effettuato da AIM Nielsen, si basa su interviste realizzate con 929 persone. L'obiettivo dello studio era l'analisi dei principali criteri che i consumatori seguono nell'acquistare la carne. Lo studio è stato realizzato in vista del presente procedimento e non è dunque stato effettuato nel corso normale dell'attività in vista di decisioni di politica aziendale³². Ad ogni modo, secondo lo studio vi è un gruppo di consumatori, pari a circa il 20-25% del totale, che accorda scarsa o nessuna importanza al paese di origine delle carni suine.

³¹ Non vi sono iniziative nazionali in Germania e nei Paesi Bassi volte alla riduzione della salmonella. In Germania è in corso in alcune regioni un progetto sperimentale e nei Paesi Bassi vi sono programmi volontari in alcuni macelli.

³² Cfr. anche paragrafo 41 della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5.

161. La Commissione ha rilevato nella comunicazione delle obiezioni che tali studi permettono di concludere che esiste probabilmente un gruppo di consumatori danesi che non attribuiscono grande importanza al paese di origine della carne nelle proprie decisioni di acquisto di carni suine.
162. Le parti sostengono nella risposta (pag. 63), che queste inchieste confermano la tesi “che la preferenza per il prodotto nazionale non è molto accentuata per una percentuale considerevole di consumatori”. Tuttavia, anche supponendo che il 20-25% dei consumatori attribuisca poca o nessuna importanza al paese di origine delle carni suine, non si può concludere su questa base, come già rilevato nella comunicazione delle obiezioni, che sia quindi redditizio dal punto di vista commerciale importare carni suine sul mercato danese. La questione pertinente da porre in questo contesto è infatti se le preferenze dei consumatori danesi nel loro complesso siano sufficientemente deboli da rendere redditizio dal punto di vista commerciale, per un potenziale concorrente, entrare nel mercato danese attraverso l'importazione di carni suine non danesi. Nessuno degli studi risponde a questa domanda.
163. Gli studi presentati dalle parti non possono quindi essere accettati come prova del fatto che sarebbe semplice vendere in modo commercialmente redditizio carni suine importate sul mercato danese. Al contrario dati concreti di mercato, forniti da supermercati danesi, suggeriscono che è estremamente difficile vendere ai consumatori danesi carni suine fresche importate. Nelle rare occasioni in cui ciò è stato tentato, quasi sempre la vendita delle carni suine importate è stata possibile solo a prezzi notevolmente scontati. Le importazioni non sono perciò realistiche in caso di un aumento dei prezzi, piccolo ma significativo. Inoltre, secondo i supermercati danesi, le preferenze dei consumatori sono così marcate che essi non prenderebbero neppure in considerazione l'idea di pubblicizzare le carni suine importate. In questo senso, è ovvio che la decisione di intraprendere l'importazione di carni suine non si può basare solamente sul fatto che alcuni consumatori potrebbero non considerare importante il paese d'origine nelle loro decisioni d'acquisto. Dal punto di vista commerciale, un supermercato può sostenere la decisione di iniziare le importazioni, che richiede ulteriori mezzi di distribuzione, spazio negli scaffali e pubblicità, solo se ritiene che si possa raggiungere un volume di vendite sufficiente. Non si prevede invece che ciò avvenga, neppure in caso di un aumento di prezzo non transitorio, piccolo ma significativo, delle carni suine danesi rispetto a quelle non danesi.
164. Le parti ritengono che la Commissione abbia attribuito un'eccessiva importanza alle dichiarazioni dei supermercati e che non rispetti il proprio obbligo di obiettività per quanto riguarda l'onere della prova. La Commissione, tuttavia, ha attentamente valutato l'importanza da attribuire alle affermazioni dei supermercati. La Commissione non vede motivi per non considerare veritiere le loro affermazioni: i supermercati dichiarano che i precedenti tentativi di importare carni suine hanno dimostrato che è molto difficile vendere carni suine importate, se non con forti sconti. La Commissione ritiene inoltre contraddittorio il fatto che le parti sostengano che “i supermercati hanno un chiaro interesse a mantenere l'attuale disequilibrio del potere negoziale con i fornitori.” (risposta, pag. 59) Non vi sono ragioni per le quali i supermercati dovrebbero avere un interesse nel mantenere l'attuale struttura dell'approvvigionamento, se avessero facilmente disponibili delle alternative rispetto alle parti.
165. Le parti hanno affermato che ci sono notevoli importazioni di filetti sul mercato danese. Apparentemente ciò si spiega con il fatto che gli esportatori danesi preferiscono vendere il filetto sui mercati d'oltreoceano. Secondo le informazioni in possesso della

Commissione, nessuna delle principali catene di supermercati vende ampie quantità di filetto importato.

166. Le parti ritengono inoltre che né Dansk Supermarket né FDB abbiano finora compiuto un tentativo su vasta scala di commercializzare carni suine importate (risposta, pag. 59). Le parti hanno inoltre affermato che il fatto che la Danimarca importi carne bovina, di pollami, ovine e suine destinate alla ristorazione (risposta, pag. 62) prova il fatto che con il tempo potrebbero avere luogo anche importazioni di carni suine. La Commissione riconosce che sia tecnicamente possibile che gli importatori modifichino i sistemi di allevamento dei suini e le specifiche di taglio, che si adeguino alle norme per il controllo della salmonella con il test DT 104, organizzino la distribuzione ed eventualmente, con il tempo, che le preferenze dei consumatori si modifichino in misura sufficiente affinché le importazioni di carni suine diventino redditizie dal punto di vista commerciale. Di conseguenza, anche la Commissione crede che un certo impegno da parte degli importatori o dei supermercati potrebbe con il tempo determinare maggiori importazioni di carni suine. La Commissione ritiene che l'esempio delle carni bovine dimostri che ciò potrebbe avvenire. In questo senso è importante notare che le importazioni di carni bovine sono avvenute solo in risposta ad una carenza di carni bovine danesi sul mercato danese stesso. Inoltre, anche se venisse deciso, ad esempio da parte dei supermercati, di compiere un simile sforzo, ciò comporterebbe molto tempo e notevoli costi, che dovrebbero essere sostenuti dai supermercati e, alla fine, dai consumatori danesi. Tali costi sono la diretta conseguenza dell'effetto negativo di questa concentrazione sulla concorrenza nel mercato danese.
167. In conclusione, nessuno dei fattori sopra descritti considerato individualmente costituisce un ostacolo insormontabile per l'accesso al mercato danese delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati. L'effetto cumulativo di questi ostacoli crea comunque una situazione nella quale è improbabile che avvengano importazioni in risposta ad una differenza di prezzo, limitata ma significativa, tra la Danimarca e i mercati geografici limitrofi.
168. In particolare è necessario notare che un potenziale importatore dovrebbe compiere notevoli investimenti per entrare nel mercato danese. Parte di questi investimenti rappresenterebbe dei costi sommersi, non recuperabili. In primo luogo, un investitore potenziale dovrebbe investire nella creazione delle strutture materiali per la vendita sul mercato. A tal fine gli importatori dovrebbero realizzare le linee di taglio secondo le specifiche danesi, organizzare mezzi di distribuzione per il mercato danese (da parte dei supermercati danesi o degli importatori) e con il tempo dovrebbero adattare i propri sistemi di produzione in modo da ridurre i rischi di non superare il test DT 104 contro la salmonella.
169. In secondo luogo, è necessaria una certa attività di marketing per convincere un numero sufficiente di consumatori danesi ad acquistare carni suine importate. Questa attività dovrebbe essere svolta dai supermercati o dai fornitori non danesi oppure da entrambi. Una gran parte di queste iniziative di marketing costituirebbero costi sommersi e dovrebbero essere intraprese con la consapevolezza che un'ampia maggioranza dei consumatori danesi hanno una preferenza per le carni suine danesi e che gli esistenti fornitori danesi avrebbero interesse a prendere contromisure contro un simile tentativo,

ad esempio mediante attività promozionali concepite appositamente per il mercato danese³³.

170. Di conseguenza, la Commissione ritiene improbabile che la carne non danese possa entrare sul mercato danese come reazione ad una differenza di prezzo limitata ma significativa tra la Danimarca e i paesi limitrofi. Al contrario la Commissione considera probabile il fatto che i supermercati si limiterebbero a trasmettere la variazione del prezzo ai consumatori in considerazione dell'inelasticità della domanda rispetto ai prezzi.

d) Contropotere degli acquirenti

171. Le parti hanno sostenuto che i supermercati hanno un potere contrattuale che fa da contrappeso a quello dei fornitori. La Commissione riconosce il fatto che la domanda è relativamente concentrata sul mercato danese delle carni suine fresche: le due principali catene di supermercati, Dansk Supermarket e FDB, assorbono complessivamente circa il 50% delle vendite di carni suine fresche. In particolare, le parti asseriscono che il fatto che i supermercati ottengano condizioni speciali al di fuori delle normali relazioni contrattuali, quali riduzioni sui prezzi di listino, dimostra che FDB e Dansk Supermarket hanno un contropotere contrattuale.

172. La Commissione è conscia del fatto che le due principali catene di supermercati sono in grado di acquistare a condizioni più favorevoli rispetto alle catene più piccole e ai negozi. Tuttavia questo fatto non implica necessariamente che le grandi catene abbiano un contropotere contrattuale sufficiente da eliminare una posizione dominante. Nel caso di specie, è in particolare necessario notare che le parti dipenderanno molto meno dai supermercati che viceversa, in quanto esse hanno punti vendita alternativi per le proprie carni suine sui mercati dell'esportazione, mentre i supermercati non avranno alcuna alternativa alle carni suine danesi in caso di un piccolo ma significativo aumento dei prezzi di tali carni. Le parti sostengono di dipendere dai supermercati in quanto essi rappresentano un importante canale per le proprie vendite. Tuttavia, nelle vendite complessive delle parti, i supermercati danesi corrispondono a meno del 5% e le parti spostano regolarmente le loro forniture da un mercato geografico all'altro per ottenere i prezzi migliori (ad esempio il Giappone per il filetto). Di conseguenza, le parti dispongono chiaramente di punti vendita alternativi sui mercati di esportazione, mentre i supermercati devono acquistare carni suine danesi. Inoltre, il fatto che le parti saranno gli unici fornitori di carni bovine e suine migliorerà la loro posizione contrattuale rispetto ai supermercati e aumenterà la dipendenza di questi ultimi dalle parti. Di conseguenza, l'esistenza di un contropotere contrattuale non è credibile neppure per i principali supermercati danesi. È piuttosto probabile che qualsiasi aumento di prezzo venga trasferito ai consumatori. Le fluttuazioni cicliche dei prezzi delle carni suine renderebbero facile l'applicazione di questi aumenti di prezzo.

173. In sintesi, la Commissione riconosce il fatto che le grandi catene di supermercati abbiano maggiore potere contrattuale rispetto alle piccole, ma non ritiene che il lato dell'acquisto abbia un contropotere sufficiente da eliminare la posizione dominante. In particolare la Commissione crede che i supermercati danesi dipendano dalle forniture di

³³ Attività del genere possono essere intraprese con aiuti di Stato (il contributo obbligatorio gravante sulla produzione di tutti i suini da macello prodotti in Danimarca, gestito da Danske Slagterier).

carni suine danesi fresche, che costituiscono un articolo che deve sempre essere disponibile in un supermercato danese, mentre i macelli hanno la possibilità di esportare. I macelli non sono affatto così dipendenti dai supermercati danesi quanto questi ultimi dipendono invece dai macelli.

e) Posizione dominante duopolistica

174. Nel caso di specie si nota un'assenza di concorrenza potenziale e di contropotere contrattuale degli acquirenti. L'effettiva competizione sul mercato tra gli operatori già esistenti sarà l'unica fonte di concorrenza. In questo senso la relazione concorrente tra i duopolisti, Steff-Houlberg e le parti, avrà un'importanza fondamentale in quanto gli altri fornitori avranno dimensioni troppo piccole e non potranno far altro che adattarsi alle scelte del duopolio.

175. Secondo la Commissione la relazione concorrenziale tra le parti e Steff-Houlberg non sarà caratterizzata da una forte competizione, ma piuttosto da un comportamento parallelo anti-concorrenziale, che darà luogo alla creazione di una posizione duopolistica dominante. La creazione di questa posizione dominante non è la conseguenza di una collusione esplicita tra i duopolisti, ma semplicemente del loro adattamento alle condizioni di mercato, che non spingeranno Steff-Houlberg e le parti a competere tra loro. In particolare, per le ragioni esposte in appresso, non sarebbe interesse commerciale di Steff-Houlberg entrare in competizione con le parti in modo da eliminare il loro dominio duopolistico.

176. Le caratteristiche strutturali dell'industria delle carni suine offrono pochi incentivi alla concorrenza. In particolare occorre notare quanto segue.

- Il mercato delle carni suine è un mercato maturo. La crescita del mercato in sé non conferirà alcuna dinamica al mercato che potrebbe invece fornire un incentivo alla concorrenza.
- La tecnologia utilizzata nei macelli è matura. I nuovi sviluppi tecnici non sono perciò fonte di vantaggi concorrenziali tali da fornire una dinamica concorrenziale al mercato. Ovviamente ciò non significa che la Commissione ritenga che non esistano nuove tecnologie che vengono introdotte nel settore della macellazione: come in tutte le industrie, anche in questo caso vengono introdotte in continuazione nuove tecnologie. Il cambiamento è tuttavia solo graduale e relativamente lento rispetto, ad esempio, alle industrie ad altra tecnologia, come quella dei computer. In ogni caso molti progressi tecnologici verranno condivisi tra le parti e Steff-Houlberg, in quanto una parte sostanziale dell'innovazione nel settore delle carni danesi è opera o passa per il tramite di Danske Slagterier, che verrà controllata dall'entità che risulterà dalla concentrazione.
- Per quanto riguarda la concorrenza a livello di prezzi tra le cooperative, il margine di manovra è scarso a causa del sistema di quotazione dei suini. In base a tale sistema tutte le cooperative acquistano suini vivi al medesimo prezzo dagli allevatori. Il rifornimento della materia prima non può di conseguenza essere una fonte di concorrenza tra i macelli.
- Il mercato delle carni suine fresche è trasparente. Non sarebbe dunque possibile avviare in maniera riservata una politica di ribassi su vasta scala sul mercato danese, che verrebbe immediatamente individuata dalla nuova entità grazie alle riunioni per la quotazione settimanale dei prezzi che si basano su una

ricapitolazione dei ricavi della vendita dei tagli principali. La nuova entità è conscia inoltre del fatto che Steff-Houlberg è maggiormente orientata al mercato interno. Non esiste inoltre alcun mercato sul quale operi Steff-Houlberg (in maniera indipendente o attraverso un'organizzazione controllata dalle parti) senza che vi siano attive anche le parti.

177. Inoltre, la posizione concorrenziale di Steff-Houlberg rispetto alle parti non è abbastanza forte da offrirle un incentivo per entrare in competizione con loro sul mercato danese.

- La nuova entità avrebbe la possibilità di reagire sui mercati dell'esportazione, se Steff-Houlberg dovesse competere sul mercato danese.
- Esistono collegamenti strutturali tra Steff-Houlberg e le parti sui mercati dell'esportazione. In particolare Steff-Houlberg continuerà anche in futuro a distribuire un grande volume di carni attraverso imprese controllate dalle parti. Inoltre, Steff-Houlberg è stata invitata dalle parti ad aderire alla concentrazione. Le parti sostengono che sia Tican che Steff-Houlberg hanno recentemente costituito un certo numero di nuove imprese di esportazione. Secondo le parti questi sviluppi indicano chiaramente l'indipendenza dei concorrenti della nuova entità. La Commissione ha preso atto di questi sviluppi ma ha constatato che Steff-Houlberg e Tican continueranno ad essere dipendenti dalle parti per una notevole parte delle loro esportazioni attraverso l'impresa ESS-Food.
- Steff-Houlberg non ha vantaggi dal punto di vista della struttura dei costi. In particolare occorre notare che Steff-Houlberg acquista la materia prima al medesimo prezzo delle parti, che utilizza la stessa tecnologia di produzione e che vende un'ampia parte della propria produzione attraverso gli stessi canali delle parti. L'impresa ha inoltre scarse possibilità di ottenere vantaggi in futuro. Secondo il rapporto Gira, Steff-Houlberg ha già raggiunto le economie di scala ottimali in termini di costi operativi.
- Steff-Houlberg, rispetto alla nuova entità, avrà lo svantaggio concorrenziale di non poter offrire carni bovine. Per quanto riguarda i supermercati, la nuova entità ha perciò la possibilità di fare offerte molto migliori in termini di sconti legati al fatturato complessivo ai supermercati acquirenti e potrebbe utilizzare le carni bovine per promuovere le vendite delle carni suine.
- La nuova entità avrà un potere economico nettamente superiore a quello di Steff-Houlberg. Essa riceverà ad esempio una quantità di suini quasi sei volte superiore a quella di Steff-Houlberg ed avrà un fatturato quasi dieci volte maggiore.

178. In conclusione, data la struttura del mercato e la posizione generale di Steff-Houlberg su tale mercato rispetto alle parti, è improbabile che Steff-Houlberg abbia alcun interesse ad entrare in concorrenza con le parti. D'altro canto, la nuova entità non sarà in grado di operare senza considerare le azioni di Steff-Houlberg, in particolare vista la sua capacità complessiva e la sua forte posizione sul mercato del Seeland. Di conseguenza, è più probabile che l'operazione determini un comportamento anti-concorrenziale parallelo tra Steff-Houlberg e le parti.

179. Le parti contestano l'argomentazione della Commissione e, in particolare, hanno sostenuto (risposta, pagg. 127-128) quanto segue.

- a) La concorrenza cresce quando il mercato è maturo in quanto l'unico modo per aumentare le vendite è conquistare le quote di mercato dei concorrenti. La Commissione non ha tuttavia sostenuto che i mercati maturi non possano essere competitivi. Nel valutare l'oligopolio, occorre stabilire se la crescita del mercato costituirà un incentivo alla concorrenza. Le parti non hanno contestato il fatto che il mercato delle carni suine sia maturo. Il principale punto da valutare è dunque se il mercato sarà concorrenziale per motivi diversi dalla crescita del mercato stesso. Come già sottolineato, la Commissione non ritiene probabile che il mercato danese delle carni suine fresche sarà concorrenziale dopo la concentrazione.
- b) Il mercato è trasparente grazie al fatto che i dettaglianti informano i fornitori se sono più costosi. La trasparenza contribuisce perciò alla concorrenza. La Commissione nota che le parti riconoscono che il mercato è trasparente. La Commissione non ha tuttavia contestato il fatto che esista attualmente concorrenza sul mercato, ma ritiene probabile che l'operazione darà luogo ad un comportamento anti-concorrenziale parallelo e ad una posizione dominante duopolistica per le ragioni sopra esposte.
- c) Le parti sostengono che è necessario che la Commissione dimostri che esistono collegamenti strutturali tra le imprese ritenute duopolistiche e collettivamente dominanti, qualora essa intenda applicare il regolamento sulle concentrazioni (risposta, pag. 128). La Commissione ritiene che possa esistere una posizione dominante collettiva sia con che senza collegamenti strutturali e che ad entrambe le situazioni si applichi il regolamento sulle concentrazioni. Ad ogni modo, la Commissione crede che esistano forti collegamenti strutturali tra le parti e Steff-Houlberg nel caso di specie, in particolare attraverso Danske Slagterier e ESS-Food. È corretto sostenere, come fanno le parti, che Steff-Houlberg ha compiuto importanti passi per trovare canali di esportazione alternativi, ma l'impresa continuerà a dipendere da ESS Food per una parte considerevole del proprio fatturato.
- d) Infine, le parti hanno presentato una tabella che mostra che un aumento del prezzo delle carni suine di DKK 1 per chilogrammo andrebbe piuttosto a beneficio di Steff-Houlberg e Tican che delle parti, perché il fatturato di Steff-Houlberg e Tican deriva in misura proporzionalmente maggiore dal mercato danese. In particolare viene indicato che un aumento di DKK 1 sulla base dei dati del 1996/97 (risposta, pag. 90) avrebbe fatto aumentare le somme pagate all'allevatore per ogni chilogrammo di DKK 0,04 per le parti, DKK 0,09 per Steff-Houlberg e DKK 0,07 per Tican. Di conseguenza, secondo le parti, esse avrebbero un incentivo a concorrere con Steff-Houlberg. La Commissione non ritiene tuttavia plausibile che le parti non cerchino di massimizzare i propri profitti sul mercato danese come fanno su tutti gli altri mercati. In effetti, secondo quanto dichiarato dalle parti, ai reparti vendite viene richiesto di massimizzare i prezzi di tutti i tagli vendendoli sul mercato dove è possibile ottenere il miglior prezzo³⁴.

180. Le parti non hanno contestato gli altri elementi delle argomentazioni della Commissione.

³⁴ Le cifre dimostrano tutt'al più che Steff-Houlberg non ha un incentivo a competere in maniera decisa sul mercato danese poiché con una concorrenza in termini di prezzi Steff-Houlberg perderebbe in proporzione più di quanto perderebbero le parti.

f) Conclusione

181. Per le ragioni sopra esposte, la Commissione conclude che l'operazione in questione potrebbe dar luogo alla creazione di una posizione dominante duopolistica sul mercato danese delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati.

F. Carni suine fresche - Ristorazione

182. Sul mercato danese delle carni suine fresche per la ristorazione le parti detengono, secondo le stime, una quota pari a circa il 10%, mentre la parte più consistente delle vendite (più del 50%) viene realizzata da tutta una serie di grossisti che si riforniscono presso mattatoi privati. Su questo mercato, la concentrazione non determinerà dunque la creazione di una posizione dominante dalla quale risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo.

G. Carni suine fresche - Macellerie

183. Su questo mercato le parti diventeranno l'impresa leader, con una quota di mercato di circa il 20-25%. Tuttavia, più del 50% delle forniture proverranno da mattatoi privati. Molti dei 118 mattatoi privati che non dispongono della licenza di esportazione sono gestiti da macellerie o gruppi di macellerie locali. Inoltre, la principale associazione danese di macellerie ha a sua volta un proprio grossista, che le fornisce circa il 15% della carne venduta su tale mercato, ed acquista gran parte della carne dai mattatoi privati.
184. Sulla base di quanto suesposto, si può concludere che la concentrazione non determinerà la creazione di una posizione dominante dalla quale risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo.

H. I mercati delle carni bovine fresche vendute attraverso supermercati, macellerie, ristoratori

185. L'indagine di mercato non ha permesso di elaborare stime realistiche delle quote di mercato relative alle vendite di carni bovine realizzate in Danimarca tramite i supermercati, le macellerie e i ristoratori. Non si dispone inoltre di dati per gli altri Stati membri sulla ripartizione tra i mercati di tali prodotti e quello delle carni bovine fresche vendute all'industria della lavorazione. Tuttavia, le vendite complessive delle parti all'estero sembrano essere molto più limitate. Pertanto, tenuto conto delle modeste quote di mercato delle parti al di fuori della Danimarca, si può concludere che la concentrazione non porterà alla creazione di una posizione dominante dalla quale risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo.

I. Carni fresche destinate all'industria della lavorazione e prodotti lavorati a base di carne

186. Poiché entrambi questi mercati hanno dimensioni più ampie della Danimarca, e tenuto conto delle modeste quote di mercato delle parti al di fuori della Danimarca, la concentrazione non porterà alla creazione di una posizione dominante su tali mercati.

J. Raccolta dei sottoprodotti della macellazione (ad alto rischio) in Danimarca

187. In seguito alla concentrazione, le parti acquisiranno il controllo di Daka, la principale impresa danese di lavorazione degli scarti della macellazione, la quale raccoglie il 79% dei sottoprodotti ad alto rischio in Danimarca. Kambas è l'unico concorrente che raccoglie anche materiali da altre imprese³⁵. Si tratta di una consociata di Steff-Houlberg (quota di mercato del 17%).
188. Le parti affermano che Kambas è in grado di incrementare la propria capacità e che i sottoprodotti della macellazione possono essere trasportati a basso costo fino allo stabilimento di Kambas anche dalle zone ad ovest del Grande Belt. Attualmente Kambas non riceve sottoprodotti della macellazione provenienti da tali zone ed opera al massimo della sua capacità produttiva. È pertanto dubbio che, tenuto conto della bassa redditività della lavorazione degli scarti della macellazione, l'impresa proceda ad un incremento della capacità per poter trattare anche forniture provenienti dalle zone ad ovest del Grande Belt.
189. Nel corso dell'inchiesta della Commissione, numerosi mattatoi privati hanno fatto presente che le parti sarebbero in una posizione tale da danneggiarli avvalendosi del loro controllo su Daka. Le parti potrebbero ridurre il servizio, ad esempio mettendo fine alla raccolta presso i mattatoi oppure riducendone la frequenza. Le parti potrebbero anche influenzare il flusso dei pagamenti tra Daka e i fornitori (diminuendo i compensi corrisposti per gli scarti o richiedendo il pagamento di una tassa per accettare gli scarti stessi, il tutto abbinato ad una strategia che escluda la distribuzione dei profitti di Daka ai soci).
190. Prima della concentrazione, nessuna impresa deteneva il controllo su Daka. In seguito alla concentrazione, l'acquisizione del controllo su Daka permetterà alle parti di esercitare il potere di mercato di Daka, e le parti avranno un incentivo a farlo. In particolare, aumentando i costi dei loro concorrenti o rendendo più difficile la raccolta dei sottoprodotti, le parti potrebbero ridurre la competitività dei mattatoi più piccoli come acquirenti di animali vivi dagli allevatori. In tal modo verrebbe esercitata una pressione sui mattatoi minori e verrebbero diminuite le alternative alle parti sui mercati dell'approvvigionamento di suini vivi. L'operazione conduce perciò alla creazione di una posizione dominante sul mercato dei sottoprodotti della macellazione. Con il tempo, ciò porterebbe anche ad un rafforzamento della posizione dominante delle parti sul mercato dell'approvvigionamento di suini vivi e delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati.

VII. VALUTAZIONE GENERALE

191. L'operazione progettata ha ripercussioni su una serie di mercati diversi. A monte, essa influisce sul mercato danese dell'approvvigionamento di suini vivi. A valle, si ripercuote sul mercato danese delle carni suine fresche, nonché su quello dei sottoprodotti della macellazione.
192. Il mercato dei suini vivi. Per quanto concerne il mercato a monte, cioè quello dell'approvvigionamento di suini vivi, va osservato che le parti, in quanto acquirenti, raggiungeranno quote di mercato del 76%. Se ne conclude pertanto che le parti saranno in grado di operare su tale mercato come acquirenti in posizione dominante. Tuttavia, si

³⁵ In Danimarca vi è un'altra impresa di lavorazione degli scarti della macellazione, che detiene una quota di mercato del 4%. Tuttavia, quest'impresa raccoglie esclusivamente gli scarti di pollame fresco. Per più del 90% delle forniture, essa non costituisce pertanto un'alternativa a Daka.

osserva anche che le parti sono di proprietà dei loro soci e che la maggior parte dei profitti annui dei mattatoi è stata in passato distribuita ai soci in proporzione alle consegne effettuate da ciascuno di essi. Di conseguenza, tenuto conto della struttura cooperativistica, non è possibile che i mattatoi cerchino di sfruttare i loro soci-fornitori nel senso tradizionale del comportamento di un acquirente in posizione dominante. Ad ogni modo, dalla concentrazione possono derivare altri effetti negativi. In particolare, si osserva quanto segue:

- L'operazione limiterà la scelta dei mattatoi da parte degli allevatori, i quali di fatto saranno costretti ad accettare la politica aziendale decisa dalle parti ed a razionalizzare la loro produzione suinicola in funzione di tale politica. Una minoranza consistente non avrà alternative reali in caso di disaccordo con la gestione o l'indirizzo aziendale delle parti.
- Attraverso Danske Slagterier, le parti controlleranno l'innovazione nell'industria suinicola danese.
- Le parti potrebbero offrire prezzi più elevati agli allevatori che attualmente riforniscono i mattatoi suinicoli privati, economicamente deboli, privando tali imprese della loro base commerciale e costringendole quindi ad abbandonare il mercato.

193. Il mercato delle carni suine fresche. Per quanto riguarda i mercati a valle, cioè quelli delle carni suine, le parti arriveranno a detenere una quota di mercato pari a circa il 40% delle vendite al canale dei supermercati, che rappresenta il 76% del volume complessivo di carni suine fresche vendute in Danimarca. L'unico altro grande fornitore presente sul mercato danese è la cooperativa Steff-Houlberg, con circa il 30% del mercato. L'operazione risulterà pertanto in una struttura di mercato duopolistica, in cui il duopolio deterrà il 70% del mercato. Il comportamento delle due entità in questione sarà inoltre quello di un duopolio in posizione dominante piuttosto che quello di un duopolio in una situazione di concorrenza. In particolare, si rileva che la concorrenza di Steff-Houlberg nei confronti delle parti non sarà tale da eliminare la loro posizione dominante. Ciò è dovuto innanzitutto alle maggiori dimensioni delle parti (fatturato superiore di almeno dieci volte). In secondo luogo, Steff-Houlberg sarà legata alle parti attraverso le attività di esportazione congiunte, che saranno controllate dalle parti, e dalle attività dell'associazione commerciale di Danske Slagterier, anch'esse di fatto controllate dalle parti. Di conseguenza, piuttosto che ad una concorrenza tra la nuova entità e Steff-Houlberg, la concentrazione porterà ad una posizione dominante duopolistica.

194. La concorrenza potenziale non impedirà alle parti di mantenere sul mercato danese un prezzo leggermente ma significativamente superiore rispetto a quello praticato sui mercati geografici vicini. Le ragioni sono legate prevalentemente alla necessità che gli importatori istituiscano un sistema di distribuzione e procedano a controlli veterinari supplementari con il test DT 104 contro il rischio della salmonella per le carni suine importate, oltre che ad una marcata preferenza dei consumatori danesi per le carni suine danesi, che ha finora scoraggiato e continuerà a scoraggiare gli importatori dal tentare di penetrare sul mercato danese. Su questo mercato non vi è alcun contropotere degli acquirenti. In primo luogo, le catene di supermercati danesi dovranno acquistare carni suine nazionali a causa della marcata preferenza dei consumatori per tale prodotto. In secondo luogo, non vi è una dipendenza reciproca, poiché le catene di supermercati danesi dipenderanno in misura molto maggiore dai mattatoi di quanto questi non

dipendano dalle catene di supermercati, dato che i mattatoi disporranno di canali di vendita alternativi sui mercati all'esportazione. Le catene dei supermercati danesi, pertanto, si limiteranno semplicemente a trasferire un aumento di prezzo sul consumatore finale. Di conseguenza, a seguito della concentrazione, non vi sarà una concorrenza effettiva sul mercato danese delle carni suine.

195. Sottoprodotti della macellazione. Per quanto concerne i sottoprodotti della macellazione, le parti raggiungeranno una quota di mercato del 79%. Attualmente, i mattatoi ricevono un compenso per i loro scarti della macellazione da sottoporre a lavorazione. Tuttavia, in seguito all'operazione, le parti potrebbero richiedere il versamento di una tassa per la raccolta di tali prodotti. Inoltre, le parti potrebbero ridurre il livello del servizio offerto ai piccoli mattatoi indipendenti. Di conseguenza, il cambiamento nel controllo di Daka aumenta il margine per eventuali abusi sul mercato considerato.
196. Effetti conglomerati. Le parti saranno l'unico grande mattatoio che venderà sul mercato danese carni fresche sia bovine che suine. Rispetto ad altri mattatoi, operanti esclusivamente nel settore delle carni bovine fresche, ovvero in quello delle carni suine fresche, questo fatto conferirà alle parti un ulteriore vantaggio concorrenziale nei confronti dei supermercati, poiché le parti saranno l'unico fornitore in grado di offrire i due tipi di carni. Le parti potranno, ad esempio, introdurre sistemi di sconti legati al volume complessivo delle vendite di carni bovine e suine, il che consentirebbe loro di promuovere le vendite di carni suine facendo leva sulle carni bovine e viceversa.
197. Inoltre, l'acquisizione del controllo di Daka nel mercato dei sottoprodotti della macellazione offrirà alle parti la possibilità di esercitare una pressione sui piccoli mattatoi indipendenti imponendo il pagamento di una tassa per la raccolta dei sottoprodotti della macellazione o riducendo il livello del servizio. Un altro meccanismo che le parti potrebbero utilizzare per esercitare pressioni sui mattatoi privati sarebbe il ricorso a contratti speciali per attrarre nella loro orbita gli allevatori che attualmente riforniscono tali concorrenti. Ciò contribuirebbe ulteriormente alla creazione di una posizione dominante delle parti sul mercato dei suini vivi e delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati.

VIII. PROGRESSO TECNICO ED ECONOMICO

198. Secondo le parti, la concentrazione ha tre effetti principali. In primo luogo, permetterà ingenti economie di costo (mediamente circa [...] % all'anno del fatturato sull'arco di un periodo da tre a cinque anni). In secondo luogo, darà luogo a volumi che permetteranno di passare, dall'attuale situazione di vendite indirette con assortimento limitato al commercio al dettaglio, a quella di fornitore diretto con assortimento completo ai dettaglianti di alcuni dei maggiori mercati europei. In terzo luogo, la concentrazione porterà a volumi che permetteranno alle parti di mantenere la posizione acquisita sul mercato giapponese, di fronte alla concorrenza dei produttori statunitensi. In merito a questi aspetti di miglioramento dell'efficienza, occorre rilevare che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 1, lettera b) del regolamento sulle concentrazioni, la Commissione deve tenere conto dello sviluppo del progresso tecnico ed economico soltanto nella misura in cui torna a vantaggio del consumatore e non costituisce un ostacolo alla concorrenza. La costituzione di una posizione dominante sui mercati rilevanti sopra identificati significa dunque che l'argomento della maggiore efficienza presentato dalle parti non può essere preso in considerazione nel valutare il presente caso. Va rilevato inoltre che la maggior parte delle economie di costo citate dalle parti

sarebbero ottenibili, almeno in parte, anche senza la concentrazione, cosicché, a parere della Commissione, le riduzioni di costo connesse con le sinergie direttamente attribuibili alla concentrazione sono probabilmente inferiori al [...]*. Non è chiaro, inoltre, perché Danish Crown e Vestjyske Slagterier non potrebbero intraprendere, ciascuna per conto proprio, una concentrazione con altri partner, ottenendo vantaggi simili a quelli della concentrazione prospettata.

IX. IMPEGNI PROPOSTI DALLE PARTI

199. Per risolvere le preoccupazioni sollevate dalla Commissione in ordine alla concorrenza, le parti hanno proposto, con lettera registrata dalla Commissione il 18 febbraio 1999³⁶ di assumersi gli impegni illustrati in appresso.

A. Statuto dell'Associazione tra le parti

200. A condizione che la Commissione adotti una decisione positiva, le parti modificheranno lo statuto dell'associazione entro il 1° ottobre 2001, in modo che sia notificato individualmente a tutti i soci suinicoltori che sono autorizzati a fornire senza restrizioni ai concorrenti dell'entità risultante dalla concentrazione un volume fino al 15% dei loro conferimenti settimanali. I soci che lo richiedano con preavviso di sei settimane saranno esonerati dall'obbligo di fornitura esclusiva dei suini. Per i capi che siano forniti all'entità risultante dalla concentrazione, nonostante l'autorizzazione data al socio di venderli ad un acquirente alternativo, l'entità stessa non sarà tenuta a corrispondere i pagamenti complementari a titolo di bonus sui volumi corrispondenti. Il suinicoltore che lo desidera può, con preavviso di tre mesi, riassumere l'impegno di fornitura esclusiva di tutti i suini, ricevendo il pagamento complementare sulla totalità dei capi forniti. L'entità risultante dalla concentrazione ha l'obbligo di accettare anche i suini esclusi dall'impegno di fornitura obbligatoria; tuttavia, in situazioni di insufficienza delle capacità di macellazione, si applica, su base non discriminatoria un rinvio di due settimane al massimo.

201. Le parti si impegnano ad emendare, a decorrere dal 1° ottobre 1999, il paragrafo 9.1 dell'accordo di concentrazione (e conseguentemente lo statuto dell'associazione) dando facoltà ai soci di recedere dalla cooperativa con preavviso scritto di 12 mesi che prende effetto nell'ultimo giorno di qualunque mese.

B. Messa a disposizione di capacità di macellazione

Contratto di macellazione

202. Entro [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione e per un periodo di [...]*, le parti offriranno di eseguire per conto di un terzo ("il concorrente") - da loro proposto e approvato dalla Commissione, che già sia o possa diventare un valido concorrente delle parti stesse e di Steff-Houlberg sul mercato danese della vendita di carni suine fresche nei supermercati e che sia indipendente e non in relazione con le parti stesse e con Steff-Houlberg - presso i loro impianti di macellazione in Danimarca,

³⁶ Il 4 marzo 1999 le parti hanno presentato chiarimenti alle osservazioni originariamente proposte.

la macellazione, la refrigerazione e il primo taglio - secondo le modalità necessarie per mantenere le licenze complete d'esportazione UE, USDA e le altre abituali - per una capacità fino a 5 000 suini per settimana lavorativa completa³⁷.

203. Nei primi [...] del periodo [...] che decorre al più tardi [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti ed il concorrente stabiliscono di comune accordo il prezzo relativo al contratto di macellazione. Se non viene raggiunto un accordo nei primi [...], nei restanti [...] del periodo [...] le parti avranno il diritto di fissare, per ogni suino macellato e sezionato in primi tagli o in mezzene, un prezzo per chilogrammo che copra tutti i costi di macellazione e di sezionamento documentati delle parti ed includa un ragionevole profitto pari al [...] % dei costi complessivi. Su richiesta del concorrente, il calcolo dei costi può essere soggetto al controllo del revisore ufficiale dei conti dell'entità risultante dalla concentrazione ovvero, a spese del concorrente, da parte di un altro revisore ufficiale approvato sia dall'entità risultante dalla concentrazione che dal concorrente.
204. Il concorrente è tenuto a comunicare alle parti, almeno sei settimane prima della settimana di macellazione prevista, il numero di capi che intende far macellare e sezionare, specificando se in mezzene o in primi tagli. Le parti hanno il diritto di decidere dove eseguire la macellazione ed il sezionamento, adoperandosi comunque al massimo per andare incontro al desiderio del concorrente che la macellazione sia effettuata il più vicino possibile ai suoi impianti. Il concorrente è responsabile del trasporto dei suini vivi fino al macello, nonché del trasporto delle carni suine fresche, in mezzene o primi tagli, a partire dal macello. Le spese di trasporto per il trasferimento verso un altro macello saranno a carico delle parti nel caso in cui tale trasferimento sia dovuto a cause imputabili alle parti stesse.
205. Qualora nessun concorrente si sia avvalso dell'offerta relativa al 'contratto di macellazione' entro il periodo di [...] che decorre [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti non sono più tenute a mantenere tale offerta.

Cessione di un impianto di macellazione

206. A partire da due settimane dopo l'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione e nel periodo di [...] durante il quale è in vigore l'offerta relativa al contratto di macellazione, le parti si impegnano inoltre a mettere in vendita un impianto per la macellazione di suini alle seguenti condizioni.
- a) Due settimane dopo l'adozione di una decisione positiva, l'entità risultante dalla concentrazione designa un fiduciario indipendente (che sia una persona fisica o giuridica che svolga un'attività di intermediazione mobiliare o un'istituzione analoga) ("il fiduciario") che agirà per conto della Commissione. Il fiduciario si ritiene approvato dalla Commissione se quest'ultima non ha comunicato per iscritto alle parti il suo non gradimento entro due settimane dal momento in cui la designazione le è stata notificata.
 - b) Un concorrente che abbia deciso di stipulare un accordo per un contratto di macellazione dispone di un'opzione per l'acquisto dell'impianto di macellazione.

³⁷ Il concorrente deve intendersi unico, o rappresentare una combinazione di macelli, grossisti, supermercati o altre imprese attive nell'industria della carne, in Danimarca o all'estero.

Se il concorrente decide di acquistare il macello, le parti non sono più tenute a mantenere in vigore l'offerta relativa al contratto di macellazione ed il relativo accordo prende fine all'atto della cessione del macello. Se le parti intendono vendere il macello ad un terzo entro [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, ovvero se il fiduciario, in conformità di quanto stabilito al punto 207, intende vendere il macello ad un terzo nel restante periodo di [...] nel corso del periodo di [...] in cui vige l'offerta del contratto di macellazione, il concorrente ha un diritto di prelazione sull'acquisto del macello alle stesse condizioni ed allo stesso prezzo offerti da un terzo. Il concorrente deve dare una risposta entro due settimane dall'offerta di esercitare il suo diritto di prelazione. Se il concorrente decide di non avvalersi di tale diritto, e le parti vendono il macello, viene risolto il contratto di macellazione presso l'impianto delle parti con un preavviso di tre mesi.

- c) L'impianto ceduto deve essere un macello per suini situato in Danimarca, in funzione all'epoca dell'effettivo trasferimento di proprietà al concorrente, e deve disporre di una capacità di macellazione di circa 5 000 suini per settimana lavorativa completa ("il macello"). Le parti considerano l'ipotesi di offrire in vendita il macello per suini di Allingåbro, ma hanno facoltà di vendere in sua vece un altro macello che abbia l'approvazione della Commissione.
 - d) Il macello deve essere venduto dalle parti ad un prezzo di mercato equo e ragionevole, fissato dalle parti tenendo conto di tutti gli aspetti pertinenti ai fini della valutazione di un impianto danese per la macellazione di suini, e deve essere trasferito a condizioni normali ed eque, quali solitamente applicate nel settore per il trasferimento di proprietà di un macello.
207. Se le parti non sono riuscite a vendere il macello entro il termine di [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, esse si impegnano a conferire al fiduciario una procura irrevocabile a vendere il macello ad un concorrente ad un prezzo di mercato equo e ragionevole per le parti entro la fine dei restanti [...] del periodo di [...] in cui è offerto il contratto di macellazione di cui al punto 202. Tale periodo può essere prorogato dalla Commissione, qualora sussistano validi motivi, su richiesta delle parti o per iniziativa della Commissione stessa. Le parti forniscono al fiduciario tutta l'assistenza e tutte le informazioni necessarie per l'esecuzione della vendita o per qualsivoglia suo incarico specifico.
208. Se al termine di tale periodo il macello non è stato venduto ad un prezzo equo e ragionevole, il fiduciario disporrà di [...] per vendere il macello, senza che possa essere fissato un prezzo minimo di vendita, ad un concorrente diverso da quello che ha stipulato l'accordo relativo al contratto di macellazione di cui sopra. Al momento del trasferimento del macello, l'accordo relativo al contratto di macellazione cessa di avere effetto.
209. Le parti o il fiduciario informano la Commissione di ogni nuovo elemento ed in ogni caso la aggiornano con frequenza trimestrale circa la situazione relativa alla vendita del macello, comunicandole gli eventuali progetti di vendita del macello ad un concorrente. A tale proposito, le parti devono trasmettere alla Commissione le informazioni necessarie ad accertare che sia soddisfatta la condizione che si tratti di un valido concorrente. La Commissione provvede, entro due settimane dal ricevimento delle informazioni per iscritto, ad informare le parti o il fiduciario se ritiene che quello considerato non sia un concorrente valido delle parti e di Steff-Houlberg sul mercato

danese delle carni suine fresche vendute nei supermercati; in tal caso, il macello non può essere venduto al concorrente proposto. Se la Commissione non ha risposto entro due settimane, le parti o il fiduciario sono liberi di vendere il macello al concorrente proposto.

210. Le parti si impegnano a non riacquistare il macello venduto a meno che l'operazione non sia autorizzata dalla Commissione.

Fornitura di capi suini vivi

211. Nel periodo che decorre dalla stipulazione di un accordo per la cessione di una capacità di macellazione settimanale di 5 000 suini in Danimarca fino al 1° ottobre 2001, le parti si impegnano a fornire all'acquirente del macello, su sua richiesta, 5 000 suini vivi la settimana. Il prezzo di cessione dei suini è il prezzo pieno di mercato, vale a dire un prezzo equivalente a quello pagato dalle parti per i suini, maggiorato di [...] DKK al chilogrammo a copertura del pagamento complementare e della quota ridistribuita ai suinicoltori che li hanno forniti, ovvero ad un prezzo equivalente a quello pagato dalle parti, maggiorato di [...] DKK al chilogrammo. La responsabilità per il trasporto dei capi dal suinicoltore all'acquirente ed i costi relativi non sono a carico delle parti.

C. Danske Slagterier

Eliminazione del controllo di Danske Slagterier

212. Entro tre mesi dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti propongono ed approvano una delibera di modificazione della clausola 7.10 dello statuto di Danske Slagterier. Sulla base della disposizione modificata, tutte le questioni aziendali vengono decise a maggioranza semplice. Tuttavia la modificazione non è valida se non è stata approvata dai membri designati da almeno due dei soci di cui alla Sezione 3.1.1 (attualmente le parti, Steff-Houlberg e Tican). Disposizioni particolari si applicano per le delibere seguenti: a) aumento o riduzione dei contributi di associazione in una percentuale superiore a quella giustificata dall'inflazione; b) l'adozione del piano aziendale; c) l'adozione del bilancio preventivo annuale; d) modifiche sostanziali relative al capitale di rischio; e) approvazione di nuovi soci di cui alla Sezione 3.1.1; f) qualsiasi risoluzione da adottare in virtù delle clausole 4.1, 4.2 e 4.3; g) raccomandazione al ministero dell'Agricoltura e della Pesca di membri del consiglio di amministrazione del "Pig Levy Reserve"; h) raccomandazione o designazione dei membri di altri consigli di amministrazione esterni nei quali Danske Slagterier detiene il diritto di raccomandare o designare tali membri; i) designazione dei membri di società indipendenti, o j) qualsiasi risoluzione comportante significative implicazioni commerciali e/o finanziarie per almeno uno dei soci di cui alla Sezione 3.1.1. Qualora una delle delibere suddette sia stata bloccata per due volte nell'arco di tre mesi dalle parti, da sole o congiuntamente con gli altri soci di cui alla Sezione 3.1.1, il socio che ha avanzato la proposta ha il diritto di sottoporre la questione a giudizio arbitrale.
213. Se, entro 14 giorni dalla seconda votazione, le parti non si sono accordate sulla scelta di un unico arbitro, tale funzione sarà assolta dal presidente del tribunale marittimo e commerciale di Copenaghen. L'arbitro procede all'audizione imparziale delle parti, ma ha per il resto piena discrezionalità sulle modalità della procedura. Il lodo arbitrale ha carattere definitivo. I soci di cui alla Sezione 3.1.1 cui il lodo arbitrale non abbia dato soddisfazione possono recedere da Danske Slagterier con un preavviso comunicato per iscritto entro 30 giorni dalla decisione arbitrale. I conti speciali I e II dei soci che recedono verranno liquidati pagando la totalità delle spettanze, come se la fine della

partecipazione fosse dovuta allo scioglimento di Danske Slagterier. Ai soci che decidono di recedere sarà inoltre pagata la quota del “fondo catastrofi ed attività” di Danske Slagterier secondo quanto previsto dalle norme relative al fondo.

214. Se le parti decidono di ritirarsi da Danske Slagterier, i restanti soci di cui alla Sezione 3.1.1 possono decidere, entro 30 giorni dalla notificazione del recesso delle parti al consiglio di amministrazione, di procedere allo scioglimento di Danske Slagterier. A liquidazione ultimata, tutti i soci riceveranno la propria quota dei proventi della liquidazione, calcolata in base a quanto stabilito nello statuto di Danske Slagterier.

Abolizione del sistema nazionale di quotazione dei prezzi

215. Entro tre mesi dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, ma prima della decisione relativa all'eliminazione del controllo delle parti in Danske Slagterier, le parti si impegnano a proporre ed approvare una delibera volta a modificare, a decorrere dall'esercizio finanziario 1999/2000, la clausola 2.3 e la clausola 4.3 dello statuto di Danske Slagterier al fine di eliminare qualsiasi impegno delle parti ad attenersi, in quanto soci di Danske Slagterier, ad un sistema comune di quotazione dei prezzi. In futuro, non vi sarà tra le parti alcuna forma di coordinamento dei prezzi, come la definizione di una griglia generale di prezzi. Non appena Danske Slagterier abbia deciso di modificare il proprio statuto, il consiglio di vigilanza di Danske Slagterier modificherà in tal senso, con effetto a decorrere dall'esercizio finanziario 1999/2000, le norme per il pagamento definitivo dei suini (“Rules Governing Settlement for Pigs” e “Rules Governing Settlement for Sows”).
216. Le modifiche delle norme per il pagamento definitivo dei suini possono essere riassunte come segue: i riferimenti al “comitato nazionale per le quotazioni” saranno sostituiti da riferimenti al “comitato per i pagamenti definitivi”. Le clausole 1.2, 3.5, 4.2, 4.7 e 7.0 saranno soppresse. Alla clausola 1.3 l'espressione “e la quotazione nazionale” sarà soppressa. Il testo della clausola 3.4 sarà sostituito dal testo seguente: “il comitato per i pagamenti definitivi fisserà i limiti di peso, la base del tenore in carne magra e tutti gli altri criteri oggettivi relativi al pagamento definitivo dei suini.” Il primo paragrafo della clausola 3.6 sarà sostituito dal testo seguente: “Il consiglio di vigilanza di Danske Slagterier fisserà la base oggettiva per l'adeguamento dei pagamenti definitivi dei suini in casi speciali per quanto concerne la qualità, la raccolta e la macellazione. Attualmente si tratta di:...”. La seconda frase della clausola 5.2 sarà sostituita dalla frase seguente: “Se ne consegue un rinvio della consegna alla settimana successiva, il pagamento avverrà sulla base del prezzo più elevato tra quello praticato dalle parti nella settimana della notificazione e nella settimana della consegna.” Infine, la clausola 5.3 sarà sostituita dal testo seguente: “Se, su richiesta di un macello, la consegna di suini viene anticipata di più di un giorno, il peso va maggiorato del numero di grammi stabilito dal comitato per i pagamenti definitivi. Qualora la consegna venga anticipata alla settimana precedente, il pagamento avverrà sulla base del prezzo più elevato tra quello praticato dalle parti nella settimana della notificazione e nella settimana della consegna.”

D. ESS-Food

217. Dopo l'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti si impegnano ad avviare trattative con Steff-Houlberg e Tican al fine di pervenire ad un accordo sullo scioglimento della proprietà comune di ESS-Food. L'accordo può

comportare la vendita delle quote delle ESS-Food ad uno dei proprietari ovvero ad un terzo, alle condizioni concordate dalle parti.

218. Entro due settimane dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti presentano un elenco dei possibili fiduciari - persone fisiche o giuridiche che svolgano un'attività di intermediazione mobiliare o istituzioni analoghe ("il fiduciario") - da sottoporre all'approvazione di Steff-Houlberg e Tican. Se entro otto giorni dal ricevimento dell'elenco, Steff-Houlberg e Tican non hanno approvato la designazione di nessuno dei fiduciari proposti dalle parti, Steff-Houlberg e Tican devono, entro otto giorni, redigere un elenco di candidati alternativi per l'incarico di fiduciario da sottoporre all'approvazione delle parti, le quali disporranno a tale scopo di otto giorni di tempo dal ricevimento del suddetto elenco.
219. Se le parti e Steff-Houlberg e Tican pervengono ad un accordo sulla nomina del fiduciario, le parti comunicano alla Commissione il nome del fiduciario designato. Il fiduciario si ritiene approvato dalla Commissione se quest'ultima non ha comunicato per iscritto alle parti il suo non gradimento entro due settimane dal momento in cui la designazione le è stata notificata.
220. Se le parti e Steff-Houlberg e Tican non pervengono ad un accordo sulla nomina del fiduciario, tra quelli proposti dalle parti o da Steff-Houlberg e Tican, le parti trasmettono alla Commissione gli elenchi delle proposte presentati dalle parti stesse e da Steff-Houlberg e Tican, insieme a tutte le informazioni pertinenti, incluse le ragioni per cui non è stato possibile pervenire all'accordo sulla designazione del fiduciario. In questo caso, entro due settimane, la Commissione procederà alla nomina del fiduciario sulla base delle informazioni ricevute. La stessa procedura si applica, per analogia, alla determinazione del contenuto del mandato del fiduciario.
221. Il fiduciario agirà per conto della Commissione, in conformità del mandato da questa approvato, ed assicurerà che le parti si adoperino con tutti i mezzi per raggiungere con Steff-Houlberg e Tican un accordo secondo quanto disposto al punto 217 e curerà che non venga respinta ogni ragionevole proposta avanzata a tale proposito da Steff-Houlberg e Tican e dall'entità risultante dalla concentrazione. Inoltre, il fiduciario assicurerà che i proprietari di ESS-Food preservino in qualsiasi momento il valore di ESS-Food e mantengano il gruppo in attività, nella misura in cui ciò sia commercialmente praticabile, fino al completamento della valutazione definitiva di ESS-Food, di cui al punto 223. Tuttavia, il mantenimento del valore può comportare [...]*. Inoltre, il fiduciario garantirà che l'entità risultante dalla concentrazione non abusi del suo controllo esclusivo a detrimento dei soci di minoranza. Le parti forniranno al fiduciario tutta l'assistenza e le informazioni necessarie - incluse, se del caso, quelle relative ai volumi ed ai prezzi delle forniture ad ESS-Food da parte dei suoi soci - per consentire al fiduciario di adempiere i suoi compiti. Le parti o il fiduciario informeranno la Commissione di ogni nuovo elemento, con frequenza almeno trimestrale, per quanto concerne lo scioglimento della proprietà comune di ESS-Food e, successivamente, la vendita del gruppo.
222. Se l'accordo di cui al punto 217 tra i proprietari di ESS-Food non è stato raggiunto entro un periodo di [...]* dall'adozione di una decisione positiva della Commissione - periodo che, su richiesta dell'entità risultante dalla concentrazione e per motivi giustificati, può essere prorogato dalla Commissione - le parti si impegnano a rilevare le partecipazioni (restanti) di Steff-Houlberg e Tican in ESS-Food entro e non oltre [...]* dalla scadenza del termine di [...]* dall'adozione di una decisione positiva della Commissione.

223. Il prezzo di acquisto deve essere equo e ragionevole e basarsi sulla valutazione di ESS-Food come azienda in attività - ad eccezione di [...]*. La valutazione di ESS-Food dovrà essere effettuata da un esperto indipendente designato con l'accordo di tutti i proprietari di ESS-Food. L'esperto opererà sotto la vigilanza del fiduciario in conformità del mandato di quest'ultimo. La valutazione delle quote di ESS-Food in quanto azienda in attività sarà basata sul principio del rapporto prezzo/utigli, applicato nella prassi di valutazione accettata a livello internazionale; qualora non fosse possibile applicare tale principio, la valutazione si baserà sul valore contabile netto quale risulta dai conti al momento del trasferimento della proprietà. L'esperto può essere lo stesso fiduciario, a condizione che tutti i proprietari siano d'accordo. Sia le parti che Steff-Houlberg e/o Tican hanno il diritto di richiedere una seconda perizia sulla valutazione di ESS-Food da parte di un revisore ufficiale dei conti danese. Se la valutazione di tali esperti si discosta di più del 10% dalla prima valutazione, la valutazione definitiva e vincolante sarà effettuata da un collegio arbitrale costituito da un arbitro che sia un revisore ufficiale dei conti indipendente da qualsiasi proprietario di ESS-Food e non in relazione con questi, e che sia membro del "Foreningen af Statsautoriserede Revisorer" in Danimarca e sia stato designato da tale organismo.
224. Per un periodo di [...] a decorrere dall'acquisizione, da parte dell'entità risultante dalla concentrazione, delle partecipazioni (restanti) di Steff-Houlberg e Tican in ESS-Food, le parti si impegnano ad offrire di effettuare, a condizioni non discriminatorie (incluso il prezzo) e sotto la supervisione del fiduciario, la distribuzione e la vendita di carni suine o di altri prodotti di Steff-Houlberg e Tican sui mercati in cui opera ESS-Food, fungendo da tramite per la vendita dei prodotti delle suddette imprese. Su richiesta di Steff-Houlberg e Tican e per giustificati motivi, tale periodo può essere prorogato di altri [...] dalla Commissione.

E. DAT-Schaub

225. L'entità risultante dalla concentrazione proporrà ed approverà una delibera volta a modificare come segue lo statuto di DAT-Schaub: il capitale di rischio di DAT-Schaub al netto del capitale azionario di tipo A e B al 30 settembre 1999 verrà distribuito tra i soci A (attualmente le parti, Steff-Houlberg e Tican) ed accreditato sui conti personali degli stessi. La distribuzione avverrà in proporzione alle forniture di budella effettuate dai soci nei tre esercizi finanziari 1996/97, 1997/98 e 1998/99. Tutti gli incrementi e le riduzioni del capitale di rischio verranno d'ora in avanti distribuiti ogni anno ed accreditati/addebitati sui conti personali dei soci sulla base dei quantitativi di budella forniti nell'esercizio finanziario in cui sono stati conseguiti gli utili.
226. I soci A che recedono da DAT-Schaub avranno diritto al pagamento alla pari della loro quota di capitale azionario di tipo A e dei saldi dei loro conti personali nella misura in cui questi siano intatti secondo quanto risulta dal primo bilancio approvato dall'assemblea generale dopo il recesso dei soci stessi. Il capitale azionario di tipo A dovrà essere versato il giorno del recesso. Il saldo del conto personale verrà regolato in cinque rate annue di uguale importo. Per la somma liquidata in cinque rate annue, il saldo da pagare è gravato da interessi pari al 50% dell'interesse medio sui prestiti a breve termine assunti da DAT-Schaub. Tuttavia, DAT-Schaub potrà in qualsiasi momento liquidare il saldo residuo in un'unica soluzione. Un socio A che decida di recedere da DAT-Schaub sulla base di quanto sopra, avrà il diritto di rilevare tutti i macchinari e gli attrezzi di DAT-Schaub presenti ed in uso nei suoi particolari macelli al prezzo di mercato da determinarsi sulla base di condizioni ragionevoli ed oggettive, tenendo conto di tutti gli aspetti pertinenti, incluso il valore dei diritti di proprietà

intellettuale inerenti a tali macchinari ed attrezzi. La valutazione dovrà essere effettuata da un esperto che sia un revisore contabile membro del “Foreningen af Statsautoriserede Revisorer” in Danimarca e sia stato designato da tale organismo.

F. Daka

227. Dopo l'adozione di una decisione positiva della Commissione, le parti rivolgeranno un invito ai terzi a rilevare una quota sufficiente della loro partecipazione in Daka. A tal fine le parti trasferiranno a terzi un certo numero di quote o accetteranno che un terzo sottoscriva nuove quote di Daka in numero tale che le parti perdano da un lato il loro controllo esclusivo su Daka, mantenendo nel contempo, insieme agli altri soci del macello, la maggioranza dei voti in seno all'assemblea generale di Daka. Per “terzo” si intende in tale contesto qualsiasi soggetto indipendente dalle parti e non in relazione con esse.
228. Al più tardi entro due settimane dall'adozione di una decisione positiva della Commissione, le parti designeranno un fiduciario indipendente - che abbia esperienza nel settore della macellazione - (“il fiduciario”), il quale agirà per conto della Commissione assicurando che la partecipazione delle parti in Daka non venga utilizzata per ridurre il livello del servizio o modificare i sistemi di fissazione dei prezzi delle materie prime a detrimento dei concorrenti delle parti e che queste si adoperino con tutti i mezzi per cedere una quota sufficiente della loro partecipazione. Il fiduciario si ritiene approvato dalla Commissione se quest'ultima non ha comunicato per iscritto alle parti il suo non gradimento entro due settimane dal momento in cui tale designazione le è stata notificata.
229. Il fiduciario eserciterà il diritto di voto spettante alle parti in sede di consiglio di amministrazione e assemblea generale di Daka nella misura in cui ciò si renda necessario per privare le parti del loro controllo esclusivo su Daka. Le parti forniranno al fiduciario tutta l'assistenza e le informazioni necessarie per l'espletamento del suo compito. Le parti o il fiduciario informeranno per iscritto la Commissione su ogni nuovo elemento con frequenza almeno trimestrale.
230. Se la cessione di una quota sufficiente della partecipazione delle parti in Daka non è avvenuta entro [...] dall'adozione di una decisione positiva da parte della Commissione, le parti conferiranno al fiduciario una procura irrevocabile per cedere tale quota ad un terzo o a terzi a condizioni eque e ragionevoli entro [...] dall'adozione di una decisione positiva della Commissione. Su richiesta dell'entità risultante dalla concentrazione, e per giustificati motivi, tale periodo può essere prorogato dalla Commissione.
231. Se il fiduciario non ha ceduto una quota sufficiente della partecipazione delle parti in Daka entro il termine di cui al punto 230, deve effettuare tale cessione, alle migliori condizioni possibili, entro [...] dalla scadenza del termine di cui al punto 230 e, dopo tale periodo, senza che possa essere imposto un prezzo minimo di vendita.
232. Le parti o il fiduciario informano la Commissione di qualsiasi progetto di cessione a terzi di una quota sufficiente della partecipazione in Daka e le trasmettono tutte le informazioni necessarie sul potenziale acquirente di tali quote al fine di consentire alla Commissione di stabilire se l'acquirente stesso soddisfi i criteri relativi ad indipendenza, solidità, patrimonio, gestione ed esperienza. Al più tardi due settimane dopo aver ricevuto le informazioni per iscritto, la Commissione informa le parti o il fiduciario se ritiene che il potenziale acquirente non soddisfi i criteri di indipendenza dalle parti, nel qual caso la partecipazione non potrà essere trasferita all'acquirente in

questione. Se entro tale termine la Commissione non ha risposto, la partecipazione delle parti può essere ceduta all'acquirente proposto. Le parti o il fiduciario informano la Commissione della cessione una volta che il relativo accordo sia stato concluso.

233. L'entità risultante dalla concentrazione si asterrà dal riacquisire il controllo esclusivo su Daka finché la Commissione non abbia accertato che l'operazione non determinerebbe una posizione dominante delle parti.

X. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

A. Mercato danese dell'acquisto di suini vivi per la macellazione

234. Gli impegni assunti dalle parti sono tali da impedire la creazione di una posizione dominante sul mercato danese dell'acquisto di suini vivi per la macellazione.

- La possibilità per i soci delle parti di fornire ad altri acquirenti, con preavviso di sei settimane, un volume fino al 15%³⁸ dei loro conferimenti settimanali aumenterà le opportunità per i macelli danesi ed esteri di avere accesso ad un ingente quantitativo di suini (di origine danese).
- Il preavviso di 12 mesi renderà più agevole per gli allevatori cambiare macello.

235. Di conseguenza, la Commissione ritiene che l'operazione non determinerà una chiusura del mercato danese dell'acquisto di suini vivi. Inoltre, gli impegni elimineranno il controllo delle parti sull'innovazione nel settore suinicolo danese. In particolare, gli interessati, come i supermercati, potranno rivolgersi direttamente agli allevatori per proporre produzioni diversificate. Inoltre, gli impegni aumenteranno la scelta di sbocchi al mercato per gli allevatori. Infine, sarebbe molto più difficile per le parti fare pressione sui macelli privati sottraendo loro una quota di quel 4% (800 000 capi) della produzione suinicola danese che essi acquistano attualmente. I macelli privati disporrebbero infatti di un potenziale bacino di approvvigionamento supplementare di 2 400 000 suini, corrispondente al 15% dei capi non più soggetti al vincolo di fornitura alla cooperativa. Pertanto, a seguito degli impegni, l'operazione non determinerà la creazione di una posizione dominante sul mercato dell'acquisto di suini vivi per la macellazione.

B. Mercato danese delle carni suine fresche vendute nei supermercati

236. La Commissione rileva che gli impegni proposti dalle parti sono sufficienti a rimuovere la creazione di una posizione dominante duopolistica sul mercato danese delle carni suine fresche vendute nei supermercati. In particolare, la Commissione ha osservato quanto segue.

- Vi sarà un margine più ampio per la concorrenza sui prezzi, in quanto l'abolizione del sistema di quotazione dei suini conferirà alle cooperative di macelli maggiore flessibilità nella fissazione dei prezzi da corrispondere agli allevatori. In futuro, pertanto, le cooperative di macelli potrebbero trovarsi in concorrenza tra loro per l'approvvigionamento di materia prima.

³⁸ La percentuale del 15% equivale a 2,4 milioni di suini l'anno, il che a sua volta corrisponde approssimativamente ad una quantità di materia prima sufficiente per rifornire il 140% del mercato danese delle carni suine fresche vendute ai supermercati.

- Il mercato sarà meno trasparente per via dell'abolizione del sistema di quotazione dei suini.
- Lo scioglimento della comproprietà di ESS-Food e la possibilità di ritirarsi da DAT-Schaub eliminano i legami strutturali tra le parti e Steff-Houlberg. In particolare, va rilevato che Steff-Houlberg sarà di conseguenza meno dipendente dalle parti. Tuttavia, la Commissione è consapevole del fatto che Steff-Houlberg dovrà individuare canali di vendita alternativi dopo lo scioglimento della comproprietà di ESS-Food. Al fine di sostenere gli investimenti necessari a tale scopo e di mantenere dunque Steff-Houlberg sul mercato come un valido concorrente, è importante che lo scioglimento della comproprietà di ESS-Food non vada a discapito di Steff-Houlberg. La Commissione ritiene che la procedura delineata negli impegni sia sufficiente a tutelare Steff-Houlberg, in particolare dato che spetterà alla Commissione approvare il mandato del fiduciario.
- Vi è maggiore spazio per una differenziazione nella struttura dei costi delle parti e di Steff-Houlberg grazie all'accresciuta flessibilità dei prezzi delle materie prime (vedi sopra) ed al fatto che in futuro Steff-Houlberg non venderà i suoi prodotti attraverso gli stessi canali delle parti.
- Infine, l'impegno di macellare su contratto e di cedere capacità di macellazione ad un concorrente consentirà di rafforzare i fornitori alternativi presenti sul mercato in misura sufficiente a costituire una terza, importante alternativa alle parti ed a Steff-Houlberg. A tale proposito, va osservato anche che l'allentamento dell'obbligo di fornitura sul mercato a monte, quello dei suini vivi, contribuirà ad assicurare forniture di materia prima anche a questo terzo operatore e che nel frattempo le parti forniranno, se necessario, gli animali vivi da macellare.

237. Concludendo, la Commissione ritiene che il maggiore spazio per una concorrenza sui prezzi, la diminuzione della trasparenza circa la fissazione dei prezzi sul mercato, la rimozione dei legami strutturali tra le parti e Steff-Houlberg, l'accresciuto margine per una differenziazione nelle strutture dei costi ed il rafforzamento di operatori alternativi sul mercato, mettendo a disposizione capacità di macellazione ed allentando contestualmente l'obbligo di fornitura per gli allevatori, sono fattori sufficienti ad evitare la creazione di una posizione dominante duopolistica che sarebbe altrimenti risultata dall'operazione sul mercato in causa.

C. Mercato danese della raccolta dei sottoprodotti della macellazione

238. Sulla base dell'impegno assunto, le parti non acquisiranno il controllo esclusivo su Daka. Pertanto, non si avrà la creazione di una posizione dominante sul mercato in oggetto.

XI. CONCLUSIONE

239. Per le ragioni suesposte, la Commissione è giunta alla conclusione che la concentrazione notificata, come modificata dagli impegni assunti dalle parti, non creerà sui mercati danesi dell'acquisto di suini vivi per la macellazione, delle carni suine fresche vendute attraverso i supermercati e dei sottoprodotti della macellazione, una posizione dominante tale che la concorrenza effettiva sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso. Subordinatamente al rispetto di tali impegni, l'operazione è pertanto compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE,

HA ADOTTATO LA SEGUENTE DECISIONE:

Articolo 1

Subordinatamente al rispetto integrale degli impegni descritti nei punti da 200 a 233 della presente decisione, la concentrazione notificata dalle parti il 5 ottobre 1998, relativa alla concentrazione tra la “Slagteriselskabet Danish Crown AmbA” e la “Vestjyske Slagterier A.m.b.A.” ed all'acquisizione del controllo, da parte della “Slagteriselskabet Danish Crown AmbA” e della “Vestjyske Slagterier A.m.b.A.”, della “Daka a.m.b.a.”, “Danske Andelsslagteriers Tarmsalg - Schaub & Co a.m.b.a.”, “Slagteriernes Fællesindkøbsforening a.m.b.a.” e “Scan-Hide a.m.b.a.”, è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

Destinatario della presente decisione sono le seguenti imprese:

1. Slagteriselskabet DANISH CROWN AmbA
Marsvej 43
DK – 8900 Randers
2. Vestjyske Slagterier A.m.b.A.
Havnevej 8
DK – 7600 Struer

Fatto a Bruxelles, il 9 marzo 1999

Per la Commissione

Karel VAN MIERT
Membro della Commissione

ALLEGATO

Vendite di carni suine fresche per il consumo finale

	Super- mercati	Macellerie	Dettaglio	Ristoratori	Totale generale
Danish Crown	[20-25]*%	[5-10]*%	[20-25]*%	[5-10]*%	[15-20]*%
Vestjyske	[15-20]*%	[10-15]*%	[15-20]*%	[<5]*%	[10-15]*%
DAT- Schaub	PM	[<5]*%	[<5]*%	PM	[<5]*%
Le parti	40%	22%	38%	11%	34%
Steff- Houlberg	<30%	<5%	>25%	<5%	<25%
Tican	[<5]*%	<5%	[<5]*%	<5%	<5%
Privati	<30%	+50%	>30%	+50%	<40%
Mesterslagte rn		<20%	<5%		PM
Importazion i	1%		1%	20%	<5%
TOTALE	76%	9%	85%	15%	111 000 t

Le vendite dei vari mattatoi includono le vendite dirette e quelle effettuate attraverso i grossisti.