

**Decisione della Commissione  
del 19 luglio 2000  
che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune e con il  
funzionamento dell'Accordo SEE**

(Caso n. COMP/M.1882 – PIRELLI/BICC)  
(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 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese<sup>1</sup>, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97<sup>2</sup>, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 17 aprile 2000 con la quale la Commissione ha deciso di iniziare il procedimento nel presente caso,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni<sup>3</sup>,

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. Il 14 marzo 2000 la Commissione ha ricevuto notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CE) n. 4064/89 ("regolamento sulle concentrazioni"), di un progetto di concentrazione con la quale Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. ("Pirelli") intende acquisire il controllo, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni, di parte delle attività di BICC General (le società "BICC" interessate) nel settore dei materiali di cablaggio generale e dei cavi elettrici nel Regno Unito, in Italia, Asia e Africa, mediante l'acquisto dell'intero capitale azionario di tali società.
2. In sede di primo esame della notifica la Commissione ha constatato che la concentrazione progettata minacciava di creare o rafforzare una posizione dominante atta ad ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune o

---

<sup>1</sup> G U L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata, G U L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

<sup>2</sup> G U L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

<sup>3</sup> G U

in una parte sostanziale di esso, e pertanto suscitava seri dubbi in merito alla sua compatibilità con il mercato comune.

3. Il 17 aprile 2000 la Commissione ha deciso di iniziare il procedimento nel presente caso, a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni.

## **I. LE PARTI**

4. Pirelli è un'impresa di diritto italiano che fa parte del Gruppo Pirelli. Pirelli è la società operativa del gruppo per le attività di produzione di cavi e sistemi di cablaggio.
5. BICC è un'impresa con sede nel Regno Unito, attiva a livello mondiale nel settore dello sviluppo, della progettazione e della fabbricazione di cavi e materiali per cablaggio in rame, alluminio e fibra ottica. Nel 1998 BICC ha messo in vendita le sue attività su scala mondiale nel comparto dei cavi per energia. Nel maggio 1999 l'intero comparto, comprese le società interessate dall'acquisizione progettata da Pirelli, è stato acquistato dall'impresa statunitense General.

## **II. L'OPERAZIONE**

6. Il 9 febbraio 2000 le parti hanno concluso un accordo d'acquisto di azioni, secondo il quale Pirelli acquisirà quattro stabilimenti di produzione nel Regno Unito (situati a Leigh, Prescott, Wrexham ed Erith) e due stabilimenti in Italia (Settimo Torinese e Ascoli Piceno). Secondo l'accordo, Pirelli acquisirà il 100% delle azioni delle seguenti società, attualmente detenute da BICC:

“BICC General UK Cables Limited” (Regno Unito),  
“Industrial Cables” (Regno Unito), “Compounds” (Regno Unito),  
“BICC Rod Rollers Ltd” (Regno Unito),  
“Supertension and Subsea Systems” (Regno Unito),  
“BICC General Ceat Cavi S.r.l. Settimo Torinese” (Italia) e  
“BICC General Cavi S.r.l. Ascoli”.

7. BICC manterrà tre stabilimenti di produzione in Spagna (“BICC General Cables Barcelona”) e uno in Portogallo (“BICC Celcat”), nonché uno stabilimento di produzione nel Regno Unito (“BICC Pyrotenax”), che produce cavi resistenti al fuoco con isolamento minerale e cavi per riscaldamento termoelettrico e di misura.

## **III. CONCENTRAZIONE**

8. L'operazione consiste nell'acquisizione delle unità di produzione, di distribuzione e tecnologiche, nonché dei diritti di proprietà intellettuale di proprietà di BICC<sup>4</sup> o generati in un paese in cui abbia sede una delle società interessate. Secondo l'accordo d'acquisto, Pirelli acquisirà il controllo esclusivo di dette società.
9. L'operazione costituisce pertanto una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

---

<sup>4</sup> Fatta eccezione per i diritti di proprietà intellettuale detenuti da BICC General Pyrotenax Cables Limited.

#### **IV. DIMENSIONE COMUNITARIA**

10. Il fatturato totale realizzato a livello mondiale dalle imprese interessate è superiore a 5 miliardi di euro<sup>5</sup> (Pirelli [...]\*\* BICC : [...]\* miliardi di euro). Il fatturato totale realizzato individualmente nella Comunità dalle due imprese è superiore a 250 milioni di euro (Pirelli: [...]\* milioni di euro; BICC : [...]\* milioni di euro) e ciascuna delle imprese interessate non realizza più dei due terzi del suo fatturato totale nella Comunità all'interno di un solo e medesimo Stato membro. L'operazione notificata è quindi di dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni, ma non costituisce un caso oggetto di cooperazione nel quadro dell'accordo SEE.

#### **V. VALUTAZIONE A NORMA DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI**

##### **A. Mercati del prodotto rilevanti**

11. I prodotti interessati dall'operazione sono i materiali di cablaggio generale, la produzione di rame e i cavi elettrici isolati a bassa, media, alta ed altissima tensione. I cavi elettrici sono usati, per esempio, nelle linee di distribuzione di elettricità sotterranee e sottomarine. Per contro, il filo nudo, tipicamente usato nelle linee di trasmissione aeree, rientra in un mercato del prodotto distinto, non interessato dall'operazione.

##### ***Produzione e vendita di materiali di cablaggio generale***

12. I materiali di cablaggio generale comprendono un'ampia gamma di cavi a bassa tensione adoperati, per esempio, in applicazioni industriali, nell'edilizia e per l'alimentazione elettrica e di segnale a dispositivi mobili, quali quelli utilizzati negli impianti ferroviari o petrolchimici. I materiali di cablaggio generale sono di norma venduti attraverso grossisti di materiale elettrico e distributori di cavi, oppure direttamente agli installatori e ai costruttori di primo impianto (OEM). Le parti non considerano necessaria un'ulteriore segmentazione del mercato. L'indagine sul mercato ha confermato la validità del loro punto di vista. Pertanto, ai fini della presente decisione, il mercato del prodotto rilevante è quello dei materiali di cablaggio generale<sup>6</sup>.

##### ***Produzione e vendita di rame***

13. Il rame è una delle principali materie prime utilizzate nella fabbricazione di alcuni cavi elettrici, conduttori per avvolgimenti, cavi in generale e cavi ad isolante metallico per comunicazioni ("rame per uso elettrico"). Prima di essere convertito in cavi, il rame

---

<sup>5</sup> Il fatturato è calcolato conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni ed alla comunicazione della Commissione sul calcolo del fatturato (GU C 66, del 2.3.1998, pag. 25). Quando le cifre includono il fatturato relativo al periodo anteriore al 1° gennaio 1999, tale calcolo è effettuato sulla base dei tassi di cambio medi espressi in ecu ed il risultato è poi convertito in euro con un rapporto di 1 a 1.

\* Le parti del presente testo omesse o adattate per evitare la divulgazione di informazioni riservate sono indicate da parentesi quadre seguite da un asterisco.

<sup>6</sup> Cfr. anche caso n. IV/ M. 1271 - Pirelli/Siemens, punto 8 (GU C 336 del 4.11.1998, pag. 11).

dev'essere trasformato in un elemento conduttore solido o in filo di rame. Le parti sostengono che praticamente tutti i produttori di cavi dispongono di propri impianti per la trasformazione del rame in fili di rame ed elementi conduttori. L'indagine della Commissione ha confermato questo punto di vista. Pertanto, ai fini della presente decisione, il mercato del prodotto rilevante è quello della produzione e della vendita di rame.

### ***Produzione e vendita di cavi per energia elettrica***

14. I cavi elettrici si possono distinguere, tra l'altro, in base al livello di tensione: i cavi elettrici ad altissima tensione ("EHV") e ad alta tensione ("HV") sono usati per la trasmissione di energia elettrica. I cavi a bassa tensione ("LV") e a media tensione ("MV") sono principalmente usati per la distribuzione di elettricità. Secondo le parti, per quanto riguarda i cavi elettrici il mercato del prodotto rilevante è il mercato complessivo dei cavi elettrici, che comprende i cavi LV (fino a 1 kV), MV (1-33 o 1-45 kV), HV (33/45-132 kV) ed EHV (275 kV, 400 kV)<sup>7</sup>. Le parti sostengono che la distinzione in base al livello di tensione si effettua per motivi storici e non è più significativa. Per contro, la Commissione ha stabilito che i cavi LV e MV, da un lato, e HV ed EHV, dall'altro, appartengono a mercati del prodotto distinti.

### **Cavi elettrici nelle gamme di tensione inferiori (LV, MV) e superiori (HV, EHV)**

15. Sul versante della domanda, le parti sostengono che i cavi MV e HV si possono adoperare, in certa misura, in applicazioni analoghe nell'ambito di un sistema di distribuzione. Quando devono fornire elettricità per la prima volta ad un'area di alto consumo (per esempio un parco industriale o un grande complesso residenziale), gli acquirenti possono scegliere di connettersi direttamente alla rete di trasmissione o di connettersi alla rete di distribuzione esistente attraverso una serie di nodi intermedi. L'indagine sul mercato ha rivelato che, in teoria, diverse connessioni MV possono essere sostituite da una sola connessione HV. Tuttavia, a causa delle maggiori perdite di energia e dei costi supplementari derivanti dall'ulteriore apparecchiatura richiesta (sottostazioni, ecc.), tale soluzione è in genere considerata poco attraente e quindi non costituisce un'alternativa valida per l'acquirente. Inoltre, gli acquirenti hanno spiegato di non essere liberi di scegliere un determinato livello di tensione, in quanto la scelta è determinata dalla configurazione della rete esistente<sup>8</sup>.
16. Secondo le parti, questa sostituibilità limitata sul versante della domanda non giustifica una segmentazione dei mercati in funzione delle gamme di tensione. Le parti sostengono che in applicazione del concetto di "catene di sostituzione diretta e indiretta", di cui ai paragrafi 57 e 58 della comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante<sup>9</sup>, dal punto di vista della domanda i cavi elettrici in tutte le gamme di tensione si possono considerare intercambiabili, il che determina la definizione di un unico mercato dei cavi per energia elettrica.

---

<sup>7</sup> I livelli di tensione menzionati sono quelli di uso più comune, ma esistono anche altri livelli utilizzati da clienti diversi.

<sup>8</sup> La differenza di prezzo tra i cavi LV e MV è del 45-60% circa, mentre tra i cavi MV e HV è di circa il 79%.

<sup>9</sup> GU C 372 del 9.12. 1997, pag. 5.

17. Non vi sono elementi a sostegno di questa definizione del mercato. Il concetto di “catene di sostituzione” riguarda, tra l’altro, una situazione in cui due o più prodotti si possono considerare compresi nello stesso mercato del prodotto, anche se non sono direttamente intercambiabili, in quanto il loro prezzo può essere condizionato da un altro prodotto, sostitutivo dei primi prodotti. Nel presente caso, i prezzi dei cavi elettrici HV o EHV non condizionano i prezzi dei cavi nelle gamme di tensione inferiori (LV, MV) e viceversa. Sussistono, in minore misura, differenze di prezzo e di impiego cui i prodotti sono destinati anche tra cavi compresi in una sola e medesima gamma di tensione, per esempio tra i cavi a 3kV e a 30kV (entrambi compresi nel segmento MV). Tuttavia, ciò non giustifica una distinzione tra i cavi elettrici compresi in una determinata gamma di tensione, in quanto le caratteristiche della domanda non differiscono in modo sostanziale per questi cavi. Sussistono, per contro, diverse differenze nella struttura della domanda di cavi LV e MV, da un lato, e di cavi HV ed EHV, dall’altro, le quali verosimilmente incidono sulle condizioni di concorrenza prevalenti su tali mercati.
18. In primo luogo, vi sono differenze nella base di acquirenti di cavi elettrici HV/EHV e MV/LV. I cavi EHV e HV sono usati per la trasmissione di energia e sono principalmente acquistati dai grandi operatori di rete nazionali, come ENEL in Italia (80% della domanda nazionale), mentre i cavi MV e LV sono prevalentemente usati per la distribuzione di elettricità. Questi sono acquistati dalle società di servizi nazionali, ma anche dalle società di servizi regionali e locali e dall’industria (per esempio, ferrovie, imprese manifatturiere, ecc.). Le società di servizi locali (per esempio, i comuni in Italia o nel Regno Unito) acquistano anche un certo quantitativo di cavi elettrici HV, ma la loro quota della domanda totale è minima rispetto a quella degli operatori di rete nazionali, i quali spesso continuano ad operare come monopoli (regolamentati).
19. Vi sono inoltre differenze tra le gamme di tensione inferiori e superiori per quanto riguarda la frequenza delle transazioni e le procedure di selezione dei fornitori seguite dagli acquirenti. A differenza dei cavi LV e MV, i cavi HV ed EHV sono di norma acquistati progetto per progetto, ed in tal modo il tipo di cavo richiesto è definito in funzione di ogni progetto specifico. Gli acquirenti ordinano impianti completi con terminazione dei cavi, progettazione e costruzione, e spesso comprendono accessori, installazione, supervisione e integrazione dei sistemi. Nelle gamme di tensione inferiori, i cavi elettrici e gli accessori sono ordinati separatamente. I cavi elettrici LV e MV sono prodotti standardizzati e fabbricati in serie. I fornitori hanno indicato che le consegne sono effettuate ad intervalli settimanali o persino giornalieri a seconda del fabbisogno, il che spiega anche il motivo per cui i cavi LV e MV sono spesso acquistati tramite distributori e grossisti, o direttamente dai produttori mediante contratti d’acquisto pluriennali.
20. Dal punto di vista dell’offerta, le parti sostengono che i cavi elettrici nelle diverse gamme di tensione sono sostituibili. A loro parere, la maggioranza dei fornitori di cavi è in grado di offrire e vendere i vari tipi di prodotti senza dover sostenere costi significativi o aumentare i tempi di consegna. Secondo le parti, la sostituzione sul versante dell’offerta non richiede un adeguamento significativo delle immobilizzazioni materiali e immateriali, né notevoli investimenti o tempi di allestimento.
21. Due fattori rivestono particolare importanza per stabilire se i cavi elettrici nelle diverse gamme di tensione siano effettivamente sostituibili sul versante dell’offerta. In primo luogo, i tempi e i costi necessari per allestire una nuova linea di produzione ed aprire canali di distribuzione per una nuova gamma di tensione e, in secondo luogo, i costi da

sostenere per passare da una gamma di tensione all'altra nell'ambito di un impianto di produzione esistente.

22. Tra i principali fornitori di cavi europei nelle gamme EHV e HV figurano i cinque grandi produttori ABB, Alcatel, NKT, Pirelli e BICC. I cavi elettrici LV e/o MV sono prodotti dalle cinque grandi imprese, ma anche da un notevole numero di produttori "secondari" di minori dimensioni, quali Draka (specializzato in cavi elettrici LV e MV) e Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI, ecc. Queste imprese più piccole tendono a coprire mercati del prodotto e/o geografici più limitati, in particolare nelle gamme di tensione inferiori destinate alle società di servizi regionali. Alcuni fornitori attivi sul mercato dei cavi LV e MV dispongono della capacità tecnica per fabbricare prodotti HV/EHV, ma non hanno ancora raggiunto quote di mercato significative (per esempio, l'impresa greca Fulgor).
23. Per quanto riguarda gli ostacoli cui deve far fronte un produttore di cavi elettrici che intenda offrire una nuova gamma di tensione, i risultati dell'indagine sul mercato indicano che i produttori di cavi EHV e HV di norma dispongono del know-how necessario per fabbricare cavi nelle gamme di tensione inferiori, ma tale cambiamento può non essere previsto per motivi di natura economica (per esempio, investimenti nelle necessarie apparecchiature e macchinari). Tutti i fornitori hanno rilevato che i produttori di cavi LV e MV non possono passare facilmente alla produzione di cavi nelle gamme di tensione superiori, la quale richiede una maggiore intensità di know-how. Anzi, il passaggio da una gamma di tensione all'altra comporta notevoli investimenti in termini di tempo e capitale.
24. Pirelli fornisce le seguenti stime dei tempi e dei costi necessari per passare da una gamma di tensione ad un'altra. Secondo Pirelli, il costo del passaggio dalla produzione di cavi LV a quella di cavi MV si aggira intorno a 7,2 milioni di euro ed è necessario un periodo di 14 mesi (per potenziare la linea con nuove attrezzature). Il passaggio dai cavi MV ai cavi HV costerebbe circa 10-12 milioni di euro e richiederebbe in media 16 mesi. Infine, il passaggio dai cavi HV ai cavi EHV comporterebbe costi compresi tra 13 e 17 milioni di euro e si potrebbe realizzare in 18 mesi.
25. Sulla base di tali stime, i costi e i tempi tecnici della conversione risultano già considerevoli. Molti fornitori hanno inoltre rilevato che, oltre alle risorse produttive puramente tecniche, per entrare con successo sui mercati dei cavi HV ed EHV occorre disporre di un notevole know-how e godere del favore dei clienti, soprattutto per quanto riguarda i principali acquirenti, cioè le società di servizi energetici. Il nuovo concorrente potenziale deve superare diverse prove di prequalificazione per diventare un fornitore ammissibile di cavi nelle gamme di tensione superiori.
26. Secondo alcuni fornitori, la conversione dalle gamme di tensione inferiori a quelle superiori, compresa l'installazione della linea di produzione e il completamento delle prove necessarie, può richiedere fino a due anni. Questo aspetto è stato confermato da diversi acquirenti, i quali richiedono ad ogni nuovo fornitore di cavi HV e EHV di maturare competenze in materia di installazione e integrazione di sistemi. Inoltre, per commercializzare con successo i cavi EHV, è di cruciale importanza avere alle spalle un certo numero di progetti di riferimento andati a buon fine. Di norma i produttori devono passare gradualmente alle gamme di tensione più alte per ottenere sufficiente favore presso i clienti.
27. Per quanto riguarda i costi di conversione di un impianto esistente alla produzione di un'altra gamma di tensione, i produttori hanno dichiarato che una linea di estrusione di

isolante polimerico di norma è progettata per produrre in modo efficiente una gamma specifica di tipi di cavi. La produzione di tipi di cavi al di fuori di tale gamma è spesso possibile dal punto di vista tecnico, ma determina una perdita di efficienza e, di conseguenza, maggiori costi unitari risultanti dalla velocità della linea inferiore a quella ottimale, dalla sottoutilizzazione degli impianti, ecc. (per esempio, se una linea HV viene usata per produrre cavi MV/LV)<sup>10</sup>. Inoltre, ogni passaggio da un tipo di cavo ad un altro sulla stessa linea comporta una riconversione delle attrezzature ed un più elevato tasso di scarto. Secondo un concorrente, una fabbrica dedicata ad un numero limitato di tipi di cavi potrebbe raggiungere un'efficienza fino al 10% superiore rispetto ad un impianto meno specializzato, dati i tassi di scarto e i costi di riconversione meno onerosi.

28. Convertire la produzione dalle gamme di tensione inferiori a quelle superiori comporta quindi tempi e costi considerevoli. Il passaggio da una gamma di tensione ad un'altra sui macchinari esistenti può determinare un notevole aumento dei costi unitari di produzione. La sostituibilità sul versante dell'offerta è quindi relativamente bassa.

#### Cavi XLPE e ad olio fluido

29. Per la produzione di cavi per energia elettrica attualmente si utilizzano due tecnologie di base: la tecnologia "a olio fluido" e la tecnologia dell'estrusione di polietilene reticolato ("XLPE"). La prima consiste in un processo basato sull'uso di carta isolante laminare avvolta attorno al conduttore ed impregnata di un fluido dielettrico. È stata generalmente utilizzata per tutti i tipi di cavi fino ai primi anni settanta, quando ha cominciato ad essere gradualmente sostituita dalla nuova tecnologia XLPE, a partire dalle tensioni più basse. La tecnologia XLPE si basa su un isolante estruso ottenuto con l'impiego di polietilene reticolato. La tecnologia a olio fluido richiedeva un notevole know-how di processo, il quale non era alla portata di tutti i concorrenti. L'attrezzatura di produzione era in parte sviluppata internamente dai principali produttori di cavi. Per contro, la tecnologia XLPE è considerata più disponibile in quanto le attrezzature sono in gran parte fornite da produttori esterni di macchinari. È quindi molto più accessibile per i nuovi concorrenti potenziali. L'attrezzatura destinata alla produzione di cavi a olio fluido non può essere utilizzata per la produzione XLPE e viceversa. Si può quindi concludere che le due tecnologie non sono sostituibili dal punto di vista dell'offerta.
30. Sul versante della domanda, invece, vi sono prove ben fondate che i cavi a olio fluido e i cavi XLPE sono intercambiabili. La tecnologia XLPE era inizialmente usata solo nelle gamme LV e MV, tuttavia, a partire dai primi anni novanta, è diventata sempre più diffusa anche per le applicazioni HV ed EHV. Rispetto ai cavi a olio fluido, i cavi XLPE sono più semplici da installare, richiedono meno manutenzione e sono più rispettosi dell'ambiente (non presentano il rischio di perdite). Di conseguenza, la quota dei cavi a olio fluido nella gamma EHV in Europa sta diminuendo rapidamente. Nel 1999, i cavi a olio fluido rappresentavano il 38% del mercato totale dei cavi EHV. Secondo le stime delle parti, la quota di mercato di questa tecnologia scenderà al 20% nel 2000 e a meno del 10% nel 2001. Tutti i concorrenti hanno confermato questo calo della domanda di cavi a olio fluido. La tecnologia è considerata sempre più obsoleta.
31. Riguardo ai cavi LV, MV e HV, praticamente tutti gli acquirenti considerano i cavi XLPE e i cavi a olio fluido come sostituti. Sul mercato EHV, due acquirenti hanno

---

<sup>10</sup> Per la produzione di cavi HV ed EHV, per esempio, i criteri di pulizia sono molto più rigorosi e i produttori devono quindi provvedere al relativo adattamento del processo di produzione.

dichiarato di non considerare i cavi XLPE e i cavi a olio fluido facilmente sostituibili. Tali acquirenti hanno sostenuto che l'affidabilità a lungo termine dei prodotti XLPE non è ancora stata dimostrata in modo adeguato e che le caratteristiche specifiche delle loro reti (diametro delle condotte esistenti) attualmente renderebbero costosa un'eventuale conversione. L'indagine sul mercato, tuttavia, ha rivelato che gran parte delle società di servizi europee che adoperano ancora cavi a olio fluido nella gamma EHV prevedono di passare alla tecnologia XLPE nei progetti futuri. Electricité de France ("EDF"), la società elettrica francese, per esempio, ha cominciato ad usare cavi XLPE nella gamma EHV già nella metà degli anni ottanta. Secondo la maggioranza degli acquirenti e dei fornitori, non rimangono ostacoli tecnici né per l'uso di cavi XLPE nella gamma EHV, né per l'installazione di tali cavi in una rete esistente di cavi a olio fluido. Per esempio, ENEL, il fornitore italiano di elettricità, che in passato utilizzava cavi a olio fluido o cavi ad isolante EPR per la gamma EHV, intende acquistare cavi XLPE-EHV nel periodo 2000-2002. Le società di servizi regionali hanno espresso pareri analoghi (per esempio, Edison e AEM Torino in Italia, Scottish e Southern Energy plc.). Laddove sussistano ostacoli specifici per l'uso di cavi XLPE (per esempio dovuti alla maggiore dimensione dei conduttori dei cavi XLPE), tali ostacoli si possono considerare transitori.

### *Conclusione*

32. La Commissione conclude che la produzione e la vendita di cavi LV/MV, da un lato, e di cavi HV/EHV, dall'altro, costituiscono mercati distinti. In primo luogo, tali prodotti non sono sostituibili sul versante della domanda. In secondo luogo, i costi e i tempi necessari per passare dalla produzione di gamme di tensione inferiori a quella di gamme di tensione superiori sono considerevoli. In terzo luogo, la sostituibilità limitata sul versante dell'offerta non produce un effetto equivalente a quello della sostituzione (assente) sul versante della domanda. Il passaggio a gamme di tensione più elevate con i macchinari esistenti, ma al di fuori dei valori di efficienza, è possibile ma a costi di produzione molto più elevati. Infine, occorre operare una distinzione tra LV e MV, da un lato, e le gamme di tensione più alte (HV/EHV), dall'altro, alla luce delle differenti condizioni di concorrenza che regolano l'offerta e la domanda di tali prodotti<sup>11</sup>. La Commissione ritiene tuttavia che non sussistano elementi sufficienti per sostenere che i cavi a olio fluido ad altissima tensione costituiscano un mercato del prodotto distinto da quello dei cavi EHV fabbricati utilizzando altre tecniche (principalmente XLPE), dal momento che tutti i produttori e la grande maggioranza degli acquirenti europei considerano tali tipi di cavi intercambiabili.

## **B. Mercati geografici rilevanti**

### *Produzione e vendita di materiali di cablaggio generale*

33. Secondo le parti, il mercato dei materiali di cablaggio generale è di dimensione comunitaria, data l'armonizzazione delle specifiche dei cavi e la presenza di operatori multinazionali, la cui politica commerciale è determinata a livello comunitario. L'indagine sul mercato nel presente caso ha confermato questa valutazione. Pertanto, ai

---

<sup>11</sup> Sulla base di considerazioni analoghe, uno studio su cavi e conduttori elettrici (Databank, "Cavi e conduttori isolati"; giugno 1999; Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) opera una distinzione tra i cavi ad alta tecnologia e i cavi e conduttori standard. I cavi HV (da >36 kV) e i cavi EHV (fino a 500-600 kV) rientrano nel primo gruppo, i cavi LV e MV nel secondo.

fini della presente decisione, il mercato dei materiali di cablaggio generale è considerato di dimensione comunitaria.

### ***Produzione e vendita di rame***

34. Secondo le parti, il mercato geografico rilevante per il rame è almeno di dimensione comunitaria, in quanto il rame è un prodotto di consumo standardizzato, ampiamente disponibile in tutta Europa a prezzi analoghi. Le parti sostengono inoltre che i costi di trasporto non costituiscono un ostacolo all'importazione di rame. L'indagine della Commissione ha confermato questa valutazione.

### ***Produzione e vendita di cavi elettrici***

35. Le parti sostengono che i mercati dei cavi elettrici si sono gradualmente evoluti sino ad assumere dimensione comunitaria. A loro parere, non sussistono ostacoli all'entrata sul versante dell'offerta. Secondo le parti, l'armonizzazione delle norme tecniche relative ai cavi elettrici ha eliminato tutti i rimanenti ostacoli alla partecipazione, da parte dei fornitori stabiliti nella Comunità, alle gare di appalto indette in tutti gli Stati membri. Dal punto di vista della domanda, i mercati dei cavi elettrici sono mercati basati su gare d'appalto, sui quali gli acquirenti reperiscono i cavi sempre più a livello europeo, in base alle procedure previste dalle direttive comunitarie in materia di appalti pubblici. Secondo le parti, questi elementi, insieme allo scarso impatto dei costi di trasporto, sono rispecchiati dal crescente livello di importazioni ed esportazioni di cavi elettrici tra gli Stati membri. L'indagine della Commissione ha confermato che i mercati dei cavi elettrici sono effettivamente di dimensione comunitaria.

### ***L'armonizzazione dei prodotti è ad uno stadio molto avanzato***

36. Nella decisione relativa al caso Alcatel/AEG Kabel<sup>12</sup>, la Commissione ha constatato che i mercati dei cavi nella Comunità erano in fase di transizione, in quanto i mercati nazionali si stavano trasformando in un mercato di dimensione comunitaria. All'epoca, la Commissione aveva tuttavia concluso che la transizione non era ancora stata completata a causa di diversi fattori, tra cui l'esistenza di diverse specifiche dei cavi che ne ostacolavano l'importazione, i requisiti di omologazione ampi e complessi cui i fornitori dovevano conformarsi per rispettare le norme nazionali e i relativi costi di adattamento. Nella decisione relativa al caso Pirelli/Siemens<sup>13</sup>, la Commissione ha riconosciuto che sussisteva una tendenza ad armonizzare le norme tecniche a livello europeo, ma la questione della dimensione nazionale o europea dei mercati geografici è rimasta aperta.
37. Nel presente caso, la Commissione ha riscontrato che, secondo il Comitato europeo di normalizzazione elettronica ("CENELEC"), la maggior parte dei cavi LV e MV è contemplata da norme europee ("EN"), fatta eccezione per le applicazioni speciali di nicchia, per le quali non esiste alcuna norma europea. La trasposizione delle EN in una corrispondente norma nazionale è obbligatoria. La trasposizione degli HD ("documenti armonizzati") è invece volontaria. Il CENELEC riferisce che il 90% delle EN e degli HD trova applicazione a livello nazionale entro un periodo inferiore a un anno

---

<sup>12</sup> Caso n. IV M. 165 - AEG/Alcatel Kabel (GU C 6 del 10.1.1992).

<sup>13</sup> Caso n. IV/ M. 1271 - Pirelli/Siemens, (GU C 336 del 4.11.1998, pag. 11).

dall'adozione. Gran parte delle società di servizi ha riferito di applicare le EN, le norme internazionali ("IEC"), o norme nazionali conformi a quelle europee.

38. Per quanto riguarda i cavi LV e MV, in ogni Stato membro prevale un misto di norme IEC e CENELEC. Inoltre, le singole società di servizi di norma applicano una serie di specifiche del prodotto differenti (ENEL, per esempio, applica 24 specifiche diverse per i cavi LV e MV) riguardanti la qualità del prodotto, le materie prime e la sicurezza del prodotto. Tali specifiche sono definite dalle diverse società di servizi in funzione delle rispettive reti cablate (giunzioni, accessori, dispositivi di commutazione)<sup>14</sup>.
39. Non vi sono elementi atti ad indicare che le specifiche differenti costituiscano un significativo ostacolo all'entrata per i concorrenti potenziali. Oltre alle parti, esistono diversi fornitori europei di cavi, quali ABB, Alcatel, NKT, Sagem o i restanti impianti BICC in Spagna e Portogallo<sup>15</sup>, i quali dispongono della capacità tecnica, della capacità di produzione e delle certificazioni necessarie per rifornire le principali società elettriche europee e se ne sono serviti in numerose gare d'appalto al di fuori dei loro mercati nazionali tradizionali. Tutti questi produttori primari, con la possibile aggiunta di alcuni produttori di minori dimensioni, sono in grado di fornire cavi conformi alle specifiche richieste per i cavi LV/MV in tutta la Comunità.
40. Sul mercato HV/EHV, per contro, non esistono normative predefinite relative al prodotto. Per ogni progetto, le società di servizi specificano le proprie norme di progettazione, basate su normative nazionali, IEC e CENELEC. Pertanto, i cavi sono progettati ad hoc per ciascun progetto ad alta o altissima tensione e le norme nazionali in genere non costituiscono un ostacolo all'entrata. Per diventare un fornitore qualificato di cavi HV/EHV, il fornitore deve di regola soddisfare requisiti di prova completi, il che, secondo gli acquirenti, può richiedere tra 12 e 18 mesi. Tuttavia, i principali fornitori di cavi HV/EHV, tra cui Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, ma anche alcuni produttori secondari, sono già fornitori qualificati della maggior parte delle società elettriche europee. Tutte queste imprese sono in grado di soddisfare i necessari requisiti di certificazione per qualsiasi progetto offerto in appalto, dal momento che le società di servizi sono di norma tenute ad indicare il loro fabbisogno stimato con un anno di anticipo.
41. Alla luce delle considerazioni che precedono, si può concludere che le diverse norme relative al prodotto sono ampiamente armonizzate a livello europeo e le specifiche nazionali esistenti non costituiscono più un ostacolo all'ingresso sul mercato.

*Le differenze di prezzo sono dovute alle caratteristiche specifiche di ogni gara d'appalto*

42. L'indagine della Commissione ha rivelato che un confronto dei livelli di prezzo tra diversi paesi per singoli prodotti non è significativo, in quanto i prezzi dei cavi elettrici dipendono in forte misura dai quantitativi acquistati in ogni transazione e dalle specifiche stabilite in ogni singola gara d'appalto. L'entità della partita può variare in misura significativa a seconda dell'acquirente. Per esempio, i contratti quadro sul mercato LV/MV possono comprendere diverse migliaia di chilometri di cavo, mentre altri contratti possono riguardare connessioni relativamente brevi. Inoltre, i singoli

---

<sup>14</sup> Le società di servizi, ma anche i fornitori, hanno riferito che il numero di specifiche si ridurrà in futuro, data la necessità di aumentare l'efficienza e ridurre i costi di produzione.

<sup>15</sup> Non è prevista alcuna clausola di non concorrenza tra la nuova entità e BICC.

acquirenti tipicamente richiedono diversi modelli di cavi persino per tensioni identiche, per esempio cavi unipolari o multipolari, vari tipi di conduttori (circolari o a sezioni diverse), o tipi diversi di schermature. Tali differenze, associate all'entità variabile dei contratti, determinano differenze di prezzo tra Stati membri, sebbene non costituiscano ostacoli all'entrata<sup>16</sup>.

*Le società di servizi possono effettuare acquisti a livello comunitario*

43. Tradizionalmente, cioè prima della deregolamentazione, il mercato dell'elettricità era caratterizzato da fornitori monopolistici che acquistavano gran parte dei cavi da produttori nazionali. A norma delle direttive in materia di appalti pubblici, in particolare la direttiva 93/38/CEE del Consiglio, del 14 giugno 1993, che coordina le procedure di appalto degli enti erogatori di acqua e di energia, degli enti che forniscono servizi di trasporto nonché degli enti che operano nel settore delle telecomunicazioni<sup>17</sup>, modificata da ultimo dalla direttiva 98/4/CE del Parlamento europeo e del Consiglio<sup>18</sup>, gli enti aggiudicatori provvedono affinché non vi siano discriminazioni tra fornitori, imprenditori o prestatori di servizi di diversi Stati membri. A norma delle direttive in materia di appalti pubblici, le società di servizi hanno l'obbligo giuridico di indire gare d'appalto su scala europea per il loro fabbisogno di cavi, mediante la pubblicazione di avvisi e bandi nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.
44. Tuttavia, gli avvisi di aggiudicazione dei contratti esaminati nel corso dell'indagine della Commissione rivelano che, sebbene le gare d'appalto siano indette a livello comunitario, nella maggioranza dei casi le commesse continuano ad essere assegnate a fornitori nazionali, che intrattengono un rapporto di fornitura di lunga durata con le società di servizi acquirenti. Ciò significa che i fornitori tradizionali delle società di servizi hanno protetto le proprie roccaforti nazionali nonostante l'apertura delle procedure d'appalto.
45. ABB, per esempio, detiene una quota del [50-60]\*% sul mercato HV/EHV in Svezia, del [45-55]\*% in Norvegia e del [5-15]\*% in Germania e non è presente in alcun altro Stato membro. SAT-Sagem ha il [10-20]\*% in Francia, [meno del 5]\*% in Belgio e non è presente negli altri Stati membri. NKT detiene il [35-45]\*% in Danimarca e il [5-15]\*% in Germania, grazie all'acquisizione di Felten & Guillaume<sup>19</sup>. Fulgor ha una quota di mercato del [45-55]\*% in Grecia e solo una modesta presenza in altri Stati membri. Nel corso degli ultimi tre anni, queste quote di mercato hanno subito solo variazioni marginali. Soltanto Pirelli, BICC e Alcatel godono di quote di mercato significative in tutti i grandi Stati membri: Pirelli detiene il [40-50]\*% in Italia, il [40-50]\*% in Francia, il [40-50]\*% in Spagna, il [35-45]\*% in Germania e il [30-40]\*% nel Regno Unito. BICC ha il [45-55]\*% nel Regno Unito, il [15-25]\*% in Germania, il [25-35]\*% in Italia, il [35-45]\*% in Portogallo e il [50-60]\*% in Spagna. Alcatel detiene il [25-35]\*% in Francia, il [35-45]\*% in Belgio e il [20-30]\*% in Italia. Tuttavia, la posizione di mercato di tali imprese, in particolare dei due leader del mercato Pirelli e

---

<sup>16</sup> I confronti tra i prezzi sono stati effettuati su base fittizia, cioè senza tenere conto delle fluttuazioni del prezzo del rame.

<sup>17</sup> GU L 199 del 9.8.1993, pag. 84.

<sup>18</sup> GU L 101 dell'1.4.1998, pag. 1.

<sup>19</sup> NKT conta anche su una modesta presenza in Finlandia (5%) e in Belgio (7%).

BICC, è ampiamente riconducibile agli impianti di produzione locali e/o all'acquisizione di società locali. Nel segmento LV e MV, si possono osservare tendenze analoghe.

46. Questa notevole asimmetria delle quote di mercato in Europa potrebbe indurre a ritenere che i mercati siano ancora di dimensione nazionale. Tuttavia, l'indagine sul mercato condotta dalla Commissione non ha confermato questa ipotesi iniziale.
47. La sovraccapacità, associata al rischio di perdere ordinativi a favore di concorrenti stranieri, attualmente consente alle società di servizi di ottenere offerte molto competitive dai rispettivi fornitori nazionali tradizionali. Nondimeno, le offerte transfrontaliere sono sempre più frequenti e diversi produttori di cavi europei partecipano regolarmente alle gare indette nei vari Stati membri. Per esempio, nel 1999 la percentuale delle importazioni nel Regno Unito era del 32%. Diversi fornitori non nazionali, quali NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel o Tratos, hanno presentato offerte per cavi LV/MV. La percentuale delle importazioni in Italia è inferiore (circa il 9% del consumo), ma ha registrato un aumento significativo nel corso degli ultimi tre anni (dal 5% nel 1997, al 6,4% nel 1998, al 9-10% nel 1999/2000)<sup>20</sup>. In Italia, diversi fornitori non nazionali, come per esempio ABB, NKT e Sagem, hanno recentemente partecipato a gare d'appalto indette da ENEL per cavi HV e EHV. Nel Regno Unito, Alcatel, che è recentemente diventato fornitore qualificato di NGC per i cavi EHV, ha partecipato a gare d'appalto indette da NGC, tra cui quella relativa al progetto ad alta tensione nello Yorkshire settentrionale.
48. Pertanto, la liberalizzazione e la legislazione comunitaria in materia di appalti pubblici non hanno ancora determinato variazioni sostanziali delle quote di mercato nazionali principalmente perché i bassi livelli dei prezzi attualmente rendono poco allettante una politica di vendita aggressiva a prezzi ulteriormente ribassati. Pressioni concorrenziali vengono nondimeno esercitate da fornitori esteri, in quanto le società di servizi non avrebbero difficoltà a passare a fornitori esteri se i prezzi locali dovessero aumentare al di sopra dei livelli di concorrenza. Il passaggio sarebbe agevolato dal fatto che le grandi società di servizi energetici sono in gran parte acquirenti sofisticati con un notevole potere contrattuale e possono facilmente rivolgersi ad imprese estere. Le società di servizi, interpellate in Italia, Regno Unito, Germania e Francia, hanno confermato che non esiterebbero a rifornirsi presso fornitori esteri, qualora i produttori nazionali intendessero aumentare i prezzi in misura significativa (del 5-10%). Inoltre, le società di servizi hanno effettivamente ottenuto notevoli riduzioni dei prezzi ponendo i loro fornitori tradizionali di fronte alle offerte alternative di concorrenti esteri.
49. Nel contempo, la deregolamentazione ha accentuato gli incentivi per le società di servizi a condurre trattative più aggressive con i loro fornitori di cavi. La maggioranza dei paesi si avvale o prevede di introdurre sistemi di regolamentazione, mediante i quali i vantaggi in termini di efficienza al di sopra di un determinato livello sono trasferiti alle società di servizi. Per esempio, nel Regno Unito, i controlli IPC (indice dei prezzi al consumo) - X dei prezzi, effettuati ogni cinque anni, garantiscono che un livello minimo di vantaggi in termini di efficienza sia trasferito al consumatore e nel contempo offrono forti incentivi alle società di servizi affinché realizzino efficienze. I controlli IPC-X dei prezzi nei vari segmenti del settore dell'elettricità prevedono che il prezzo (o ricavo) medio diminuisca in termini reali di un tasso annuo X specificato. I controlli dei prezzi riflettono il livello previsto dei costi d'esercizio e delle spese in conto capitale da

---

<sup>20</sup> Statistiche commerciali fornite da CRU.

sostenere in futuro e sono fissati in modo da fornire un congruo utile agli azionisti, proporzionato ai risultati ottenuti in termini di efficienza.

*Aumento dei flussi di scambio intracomunitari*

50. Le parti sostengono che grazie alla deregolamentazione dei mercati dell'elettricità, all'assenza di ostacoli all'entrata e ai bassi costi di trasporto in tutta l'Europa occidentale, negli ultimi anni sono aumentate sia le importazioni che le esportazioni. Secondo le parti, nel 1999 il 20,8% del consumo totale nell'Europa occidentale è stato importato e il 27% della produzione totale è stato esportato.
51. L'indagine della Commissione ha rivelato che, in generale, le importazioni di cavi elettrici sono in aumento nella Comunità. Questa tendenza riflette in parte la strategia adottata dalla maggioranza dei produttori primari di cavi, intesa a migliorare l'efficienza mediante il consolidamento della produzione su scala europea di tipi specifici di cavi presso appositi impianti. Questa strategia di riallineamento europeo della capacità di produzione è attualmente seguita da tutti i produttori primari di cavi (cioè Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). Per esempio, Alcatel fornisce grandi quantitativi di cavi prodotti nei suoi stabilimenti francesi ad altri paesi, mentre NKT e ABB hanno creato centri di produzione internazionali, rispettivamente a Copenaghen e Karlskrona, dai quali forniscono cavi a diversi paesi europei. Di conseguenza, la fornitura di cavi avviene in misura sempre maggiore attraverso reti di produzione europee, anziché da fonti nazionali.
52. La percentuale delle importazioni varia tra gli Stati membri. Mentre nel Regno Unito un terzo del consumo nel 1999 è stato importato, le importazioni rappresentano solo il 9% circa del consumo in Italia (sebbene siano in aumento). In Germania, il 21,9% del consumo viene importato, in Francia il 23,9% e nei paesi nordici il 17,4%. Tuttavia, il minore livello delle importazioni in alcuni Stati membri non è dovuto all'esistenza di ostacoli all'entrata, ma alle differenze del ritmo e della misura in cui si è proceduto alla deregolamentazione e privatizzazione.
53. L'indagine ha inoltre rivelato che la capacità di produzione locale non costituisce una condizione essenziale per entrare con successo sul mercato, in quanto i costi di trasporto sono relativamente bassi<sup>21</sup>: in media, i costi di trasporto intracomunitari sono stimati tra il 3 e il 7% del costo di produzione<sup>22</sup>. Tali costi sono quindi analoghi a quelli sostenuti in altri settori, in cui sono presenti consolidati sistemi di produzione europei.
54. Analogamente, l'indagine sul mercato ha rivelato che un fornitore non ha bisogno di essere presente a livello locale per soddisfare le esigenze di pronta consegna (just-in-time) degli acquirenti di cavi LV/MV, i quali possono richiedere la fornitura entro una o due settimane dall'ordine. Tali esigenze si possono soddisfare importando i prodotti, operazione che di norma richiede un paio di settimane. Se necessario, si possono allestire impianti di magazzinaggio locali con un preavviso relativamente breve e a costi modesti. Per i cavi HV/EHV, l'esigenza di pronta consegna non sussiste. Per la manutenzione e l'installazione non sembra essenziale una presenza locale. Nel caso dei

---

<sup>21</sup> Poiché il valore di prodotto dei cavi EHV e HV è più elevato, i costi di trasporto sono relativamente inferiori rispetto a quelli per i cavi LV e MV.

<sup>22</sup> Secondo la maggioranza degli acquirenti, i costi di trasporto rappresentano un ostacolo all'entrata principalmente per le importazioni di cavi a basso valore aggiunto (cioè LV/MV) da paesi terzi, per le quali possono rappresentare circa il 10-15% del valore del prodotto.

cavi LV/MV, l'acquirente provvede all'installazione e alla manutenzione. Nel caso dei cavi HV/EHV, l'installazione e la manutenzione<sup>23</sup> sono di norma effettuate dai grandi fornitori con l'assistenza di appaltatori locali. Questa valutazione è stata confermata sia dagli acquirenti sia dai concorrenti interpellati nel corso dell'indagine della Commissione.

### *Conclusione*

55. In sintesi, la graduale liberalizzazione dei mercati dell'elettricità ha fatto sì che i mercati della produzione e vendita di cavi elettrici (LV/MV e HV/EHV) si evolvessero verso mercati comunitari, sebbene ciò non si rifletta ancora nelle quote di mercato attuali. Il versante della domanda è dominato da grandi acquirenti sofisticati con un notevole potere d'acquisto, che può essere utilizzato in modo strategico (per esempio, per incoraggiare l'ingresso di fornitori esteri). Gli ostacoli all'ingresso sono modesti. La Commissione conclude quindi che il mercato geografico rilevante è di dimensione comunitaria.

## **C. Valutazione sotto il profilo della concorrenza**

### *Materiali di cablaggio generale*

56. Le quote di mercato ottenute da Pirelli, dalle società interessate all'acquisizione e dai loro principali concorrenti nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999, secondo quanto indicato nella notifica, sono riportate nella tabella seguente.

<b>Concorrente/ Prodotto</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/2000</b>
Pirelli	[inferiore al 10%]*	[5-15%]*	[10-20%]*
BICC/Società interessate all'acquisizione	[inferiore al 10%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
<b>Pirelli/BICC</b>	/	/	[10-20%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
Delta	[inferiore al 5%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
Triveneta	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
Draka	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
BICC General <sup>24</sup>	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
ABB	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
General Cavi	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*

57. Come emerge dalla tabella di cui al punto 56, le parti otterranno una quota di mercato congiunta del [10-20%]\*, ad una distanza ridotta da Alcatel, che detiene il [10-20%]\*. Il mercato dei materiali di cablaggio generale è alquanto frammentato, con numerosi fornitori in concorrenza con l'entità risultante dalla concentrazione. L'operazione

<sup>23</sup> La manutenzione periodica di norma non è richiesta per i cavi HV/EHV.

<sup>24</sup> Le rimanenti attività in Spagna e Portogallo.

progettata produrrà solo un aumento marginale dell'attuale quota di mercato di Pirelli nel settore dei materiali di cablaggio generale e non determinerà la creazione di una posizione dominante di Pirelli/BICC. Sul mercato dei materiali di cablaggio generale, gli ostacoli all'entrata non sono significativi, in quanto il processo di fabbricazione non richiede un know-how complesso e la fedeltà dei clienti sembra essere modesta. Una percentuale significativa della produzione di materiali di cablaggio generale è venduta attraverso distributori indipendenti (non collegati ai produttori di cavi), i quali occupano importanti posizioni di mercato in diversi Stati membri. Tra i distributori di rilievo figurano, per esempio, Rexel, Sonepar o Edmundson in Francia e in Belgio nonché Newey & Eyre, Rexel e Sonepar nel Regno Unito. L'indagine sul mercato ha confermato che la concentrazione progettata non solleva problemi sotto il profilo della concorrenza nel settore dei materiali di cablaggio generale.

### ***Produzione e vendita di rame***

58. A livello comunitario, nel 1999 le vendite di rame realizzate individualmente da Pirelli e BICC rappresentavano circa il 5% del mercato totale, con una quota congiunta del 10%, mentre le vendite di Alcatel rappresentano il 13,7%<sup>25</sup>. Pirelli/BICC<sup>26</sup> e Alcatel sarebbero gli unici produttori di cavi verticalmente integrati con la produzione di rame, e le loro vendite ammontano a circa il 25% della produzione totale di rame nel SEE. I produttori indipendenti rappresentano il 75% dell'offerta. La concentrazione progettata non determinerà la creazione di una posizione dominante sul mercato del rame da cui risulti che la concorrenza sarebbe ostacolata in modo significativo nel mercato comune, in quanto i concorrenti di Pirelli/BICC e/o Alcatel possono acquistare rame da fornitori indipendenti.

### ***Cavi elettrici***

#### *Recenti sviluppi nel settore dei cavi elettrici*

59. I mercati dei cavi elettrici erano tradizionalmente mercati chiusi, nei quali i fornitori nazionali<sup>27</sup> coprivano la maggior parte del fabbisogno delle società elettriche pubbliche senza misurarsi con una concorrenza significativa da parte di fornitori esteri. In assenza di pressioni concorrenziali, le società pubbliche di servizi tendevano a favorire i fornitori nazionali. Erano solo moderatamente sensibili al fattore prezzi, con una tendenza, in alcuni paesi, a "sovraprogettare" le loro reti. Inoltre, i cavi elettrici tipicamente rappresentano solo una quota modesta delle spese in conto capitale delle società di servizi (basse percentuali a una sola cifra), e in quanto tali inizialmente non costituivano un obiettivo prioritario ai fini della riduzione dei costi. Soprattutto nella trasmissione di alta tensione, la maggioranza delle reti europee di distribuzione di elettricità utilizza prevalentemente linee di cavi aerei, un mercato non interessato dall'operazione<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> Dati indicati nella notifica.

<sup>26</sup> Attraverso l'impresa comune con AEI.

<sup>27</sup> Si intendono i fornitori con una capacità di produzione nel paese in questione, non necessariamente quelli aventi sede in tale paese.

<sup>28</sup> In Europa circa lo 0,7% delle linee a 400 kV, il 2% delle linee a 220 kV e il 5% delle linee a 45 – 220 kV utilizzano cavi sotterranei.

60. In seguito alla graduale liberalizzazione dei mercati dell'elettricità e all'introduzione del regime comunitario in materia di appalti pubblici, il contesto concorrenziale nel settore dei cavi ha cominciato a cambiare. La domanda è in calo in conseguenza della ristrutturazione delle società di servizi (per esempio, privatizzazione, separazione delle attività di trasmissione, distribuzione e manutenzione) e dell'alto livello di saturazione del mercato (la maggioranza degli Stati membri dispone di un sistema di distribuzione di elettricità ben sviluppato). Molte società di servizi hanno ridotto gli stanziamenti per investimenti a causa di un regime di regolamentazione più severo, il che ha determinato una notevole sovraccapacità del settore (circa il 30-50%).
61. Dati questi e altri fattori<sup>29</sup>, i fornitori di cavi si sono dovuti confrontare, nel corso degli ultimi tre anni, con una rapida diminuzione dei prezzi (fino al 60%) e un calo dei margini di profitto. I prezzi non hanno sempre avuto un andamento uniforme nei diversi Stati membri, ma sembrano aver registrato una generale diminuzione tra il 1996 e il 1999, compresa tra il 16% e il 24% per i cavi LV e tra il 7% e il 36% per i cavi MV negli Stati membri di maggiori dimensioni (Francia, Italia, Regno Unito e Spagna), a parte il caso della Germania<sup>30</sup>. Nel segmento HV/EHV, le caratteristiche specifiche di ogni singolo progetto e il modesto numero totale di transazioni non consentono di individuare eventuali tendenze in materia di prezzi o di effettuare confronti tra i prezzi nei diversi paesi. Nondimeno, secondo gli acquirenti su questo mercato si sono registrate notevoli diminuzioni, fino al 60%. Tuttavia, il fatto che i prezzi non siano sempre diminuiti in modo uniforme nei diversi paesi europei non indica che i mercati siano nazionali, ma riflette piuttosto il diverso ritmo di deregolamentazione dei mercati dell'elettricità e, di conseguenza, il momento in cui le società di servizi nazionali sono diventate più sensibili al fattore prezzi.
62. Attualmente, i livelli dei prezzi sono ai minimi storici. Questa situazione ha indotto diversi produttori di cavi ad uscire dal mercato e molti di quelli rimasti ad unire le proprie attività con quelle dei concorrenti, in modo da ridurre la sovraccapacità e realizzare efficienze tramite una migliore utilizzazione delle risorse e il consolidamento su scala europea della produzione di tipi specifici di cavi presso appositi impianti.
63. Pertanto, l'operazione in esame va esaminata alla luce della tendenza generale al consolidamento e alla ristrutturazione nel settore dei cavi. Il motivo commerciale alla base del progetto di concentrazione Pirelli/BICC è di razionalizzare la capacità di produzione, eventualmente anche con la chiusura di alcuni impianti. L'operazione verosimilmente ridurrà la capacità del settore, mentre il potere di mercato delle parti a concentrazione avvenuta sarà contenuto da diversi altri fornitori validi nonché dal notevole potere contrattuale delle società di servizi, che dovrebbero impedire un aumento dei prezzi al di sopra dei livelli concorrenziali.

#### *Quote di mercato*

64. La tabella seguente riporta le quote di mercato nel settore HV/EHV nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999/2000, secondo quanto indicato nella notifica.

---

<sup>29</sup> Tra cui la decisione del Bundeskartellamt che ha posto fine al cartello dei cavi elettrici in Germania nel 1996; B 7-31301-A-105/96.

<sup>30</sup> Nel 1996 in Germania è stato smembrato un grosso cartello dei cavi. Di conseguenza, negli ultimi tre anni i prezzi dei cavi HV/EHV sono scesi fin del 60%, mentre quelli dei cavi LV e MV sono risaliti dai minimi raggiunti in seguito al crollo del cartello nel 1996.

<b>Concorrente</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/ 2000</b>
Pirelli	[20-30]*%	[20-30]*%	[30-40]*%
BICC (società interessate all'acquisizione)			[5-15%]*
<b>Pirelli/BICC</b>	/	/	[45-55%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
ABB	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
BICC <sup>31</sup>	[15-25%]*	[15-25%]*	[1-10%]*
NKT	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*
SAT/Sagem	[inferire al 5%]*	[inferiore al 5%]*	[inferiore al 5%]*

65. Pirelli/BICC detengono una quota di mercato congiunta del [45-55%]\*, mentre il concorrente che le segue, Alcatel, raggiunge solo il [10-20%]\*. L'operazione riunirà il primo e il terzo produttore di cavi elettrici HV/EHV.
66. La tabella seguente riporta le quote di mercato nel settore LV/MV nella Comunità nel 1997, 1998 e 1999/2000, secondo quanto indicato nella notifica.

	<b>1997</b>		<b>1998</b>		<b>1999/2000</b>	
	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>
Pirelli	[5-15%]*	[10-20%]*	[5-15%]*	[10-20%]*	[20-30%]*	[25-35%]*
BICC (società interessate all'acquisizione)					[1-10%]*	[1-10%]*
<b>Pirelli/BICC</b>					<b>[25-35%]*</b>	<b>[30-40%]*</b>
Alcatel	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*
Draka	[5-15%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*
SAT-Sagem	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[inferiore al 5%]*
BICC <sup>32</sup>	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[inferiore al 5%]*	[1-10%]*
NKT	[inferiore al 5%]*					
ABB	[inferiore al 5%]*					

67. La quota di mercato congiunta di Pirelli/BICC è pari al [25-35%]\*. Nel segmento LV, Pirelli/BICC ed Alcatel rappresentano insieme circa il [45-55%]\* del mercato, mentre nel segmento MV rappresentano il [50-60%]\*.

<sup>31</sup> Le attività che rimarranno di proprietà di BICC, cioè essenzialmente gli impianti di produzione di BICC in Spagna e Portogallo.

<sup>32</sup> Le restanti attività di BICC, cioè essenzialmente gli impianti di produzione di BICC in Spagna e Portogallo.

68. A causa delle elevate quote di mercato congiunte di Pirelli/BICC sia sul mercato LV/MV che sul mercato HV/EHV, la Commissione ha esaminato le seguenti possibilità:
- a) creazione di una posizione dominante individuale di Pirelli/BICC sul mercato HV/EHV;
  - b) creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV;
  - c) creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato LV/MV.

***Creazione di una posizione dominante individuale sul mercato HV/EHV***

*Effetto dell'aumento della quota di mercato in seguito alla concentrazione*

69. Nel settore HV/EHV, l'entità risultante dalla concentrazione sarebbe il leader del mercato con una quota pari al [45-55%]\*% a livello europeo, ad una notevole distanza dalla seconda impresa principale, Alcatel, che detiene il [10-20%]\*.
70. Per valutare correttamente la posizione di mercato delle parti, occorre tenere conto del fatto che in diversi Stati membri la domanda di cavi elettrici ad alta tensione è principalmente costituita dagli operatori della rete nazionale, quali National Grid Company ("NGC") nel Regno Unito, ENEL in Italia ed EDF in Francia, i quali rappresentano fino al 90% della domanda interna. Pertanto, la struttura del mercato è non da ultimo determinata dalle politiche d'acquisto di questi acquirenti dominanti. Le società di servizi possono trasferire gli ordini a fornitori alternativi al fine di mantenere un certo numero di fonti di approvvigionamento.
71. Di conseguenza, è improbabile che Pirelli/BICC saranno in grado di mantenere l'attuale quota di mercato congiunta nella Comunità a concentrazione avvenuta. Diversi concorrenti di Pirelli e BICC hanno affermato di prevedere l'emergere di nuove opportunità per i fornitori esteri, in quanto è verosimile che le società di servizi che attualmente si rivolgono a Pirelli e BICC come fornitori principali intendano diversificare la propria base di fornitori<sup>33</sup>. Data l'attuale situazione di sovraccapacità, tutti i principali produttori di cavi europei dispongono di una considerevole capacità di riserva e sarebbero quindi in grado di fare fronte ad ordinazioni supplementari.
72. Allo stato attuale, i bassi livelli dei prezzi consentono alle società di servizi di ottenere offerte altamente competitive dai loro fornitori tradizionali. Le quote di mercato sono quindi rimaste relativamente stabili nel corso degli ultimi anni. Pressioni concorrenziali vengono nondimeno esercitate da fornitori esteri. Le società di servizi hanno ottenuto considerevoli riduzioni dei prezzi (fino al 40%) ponendo i fornitori tradizionali di fronte alle offerte più vantaggiose di concorrenti esteri (per esempio, ABB e Brugg in Italia, Alcatel e Fulgor nel Regno Unito, NKT in Germania).

*A concentrazione avvenuta gli acquirenti avranno ancora almeno quattro fornitori alternativi*

---

<sup>33</sup> ENEL e EDF, per esempio, secondo gli orientamenti aziendali di norma tendono ad avere almeno 3 fornitori di cavi elettrici per tutte le gamme di tensione. Alcune società di servizi tedesche tendono ad avere almeno due fornitori per ogni tipo di cavo nelle gamme HV/EHV per motivi di sicurezza.

73. Oltre alle parti, esistono diversi grandi fornitori europei di cavi, come ABB, Alcatel, NKT, Brugg (ed eventualmente Sagem e BICC General<sup>34</sup>), in possesso delle capacità tecniche, della capacità di produzione e delle certificazioni di qualità necessarie per fornire alle principali società di servizi europee grandi quantitativi di cavi HV/EHV ad alta intensità di know-how. In quanto tali, essi sono concorrenti credibili in qualsiasi importante gara d'appalto europea per cavi elettrici HV/EHV. Inoltre, imprese di minori dimensioni come Fulgor (quota di mercato a livello comunitario [inferiore al 5%]), recentemente aggiunta all'elenco di fornitori prequalificati di ENEL per i cavi elettrici HV ed EHV, dispongono delle capacità tecniche per fornire cavi HV/EHV, a condizione che gli acquirenti garantiscano ordinativi sufficienti a giustificare i necessari investimenti. Come indicato ai punti da 36 a 40, gli ostacoli all'entrata di ordine tecnico e amministrativo sono relativamente modesti. Qualora siano richieste qualifiche di tipo specifico, è possibile ottenerle in un arco di tempo ragionevole, con l'assistenza dell'acquirente. Tutti i produttori primari possono fornire cavi elettrici HV/EHV utilizzando la tecnologia XLPE. Inoltre, tutti gli operatori del mercato affermano che i costi di trasporto sono modesti (tra il 3 e il 5% del prezzo del prodotto) e che le importazioni sono in crescita.
74. Le quote di mercato comunitarie relativamente basse dei concorrenti (rispetto a quella di Pirelli/BICC) non riflettono adeguatamente il loro potere concorrenziale e la loro capacità di produzione, in quanto i bassi livelli dei prezzi prevalenti hanno indotto tali produttori a concentrarsi sui mercati esteri (per esempio ABB) o sui mercati nazionali tradizionali (per esempio Alcatel). Tuttavia, una volta ripristinati i livelli dei prezzi, è lecito attendersi che tali imprese partecipino più attivamente alle gare d'appalto in Europa.
75. Gli acquirenti hanno inoltre confermato che le relazioni contrattuali esistenti con i loro fornitori tradizionali non rappresentano un ostacolo per cambiare fornitore entro breve termine. Data la loro forte posizione contrattuale, diverse società di servizi in passato hanno rinegoziato i contratti quadro quando hanno ritenuto che i prezzi di mercato fossero diminuiti durante il periodo di vigenza del contratto.
76. Infine, grazie al loro notevole potere d'acquisto, le società di servizi hanno la possibilità di attrarre ulteriori fornitori di cavi mediante il collocamento strategico di ordinativi e, pertanto, di ampliare la loro base di fornitori, se necessario. Fulgor, per esempio, è stata incoraggiata da una società di servizi britannica ad entrare sul mercato del Regno Unito. L'impresa dispone della capacità tecnica per produrre cavi elettrici XLPE-EHV fino a 420 kV e in futuro può diventare un produttore primario in termini di quota di mercato comunitaria, gamma di prodotti e penetrazione nel mercato geografico. Lo stesso principio si applica potenzialmente ad altri produttori secondari, quali AEI o Tratos.

*Le società di servizi godono di un potere d'acquisto e contrattuale considerevole e lo esercitano nelle gare d'appalto*

77. Le grandi società di servizi ENEL e NGC, così come EDF e la principale società elettrica tedesca, ma anche le società di servizi regionali, sono in grado di esercitare un notevole potere in quanto acquirenti. Praticamente tutta la domanda di cavi HV/EHV proviene da questi gruppi di acquirenti. Essi acquistano grandi quantitativi di cavi elettrici e rappresentano una quota considerevole del fatturato di Pirelli e BICC. ENEL rappresenta circa il [70-80%]\* della domanda italiana di cavi elettrici HV/EHV e tra

---

<sup>34</sup> I restanti impianti di BICC in Spagna e Portogallo.

l'80 e il 100% delle vendite di cavi elettrici di BICC e il [70-80%]\* delle vendite di Pirelli alle società di servizi in Italia. NGC rappresenta circa l'80-100% delle vendite di BICC nel Regno Unito ed una quota assai rilevante delle vendite di BICC a livello comunitario.

78. Secondo la direttiva 93/38/CEE, le imprese pubbliche (enti aggiudicatori) sono tenute a pubblicare regolarmente nella *Gazzetta ufficiale* tutti gli appalti che intendono assegnare nel corso dei dodici mesi successivi ("avviso indicativo periodico" obbligatorio)<sup>35</sup>. Devono inoltre pubblicare avvisi relativi agli appalti aggiudicati in cui indicano, tra l'altro, i prodotti interessati, la procedura di aggiudicazione dell'appalto, le offerte ricevute e il nome e l'indirizzo dei fornitori aggiudicatari. Nell'ambito della procedura, gli enti aggiudicatori provvedono affinché non vi siano discriminazioni tra fornitori o prestatori di servizi. Molti enti aggiudicatori hanno istituito un sistema di qualificazione dei fornitori, in gran parte basato sulle normative europee. I criteri di tale sistema di qualificazione devono essere comunicati ai fornitori interessati. Qualora richiedano certificati per accertare la rispondenza dei fornitori a determinate norme in materia di garanzia della qualità, gli enti aggiudicatori si basano sulla pertinente serie di norme europee EN e riconoscono i certificati equivalenti rilasciati da organismi stabiliti in altri Stati membri.
79. Tuttavia, l'esistenza di mercati basati su gare d'appalto di per sé non garantisce automaticamente una concorrenza effettiva su mercati altamente concentrati. L'applicazione e l'impatto delle direttive in materia di appalti pubblici devono essere esaminati caso per caso. Sul mercato dei cavi HV/EHV, le gare d'appalto sono poco frequenti, mentre il valore di ogni singolo appalto di solito è molto alto. Gli appalti sono di norma assegnati ad un solo aggiudicatario (il principio detto "il vincitore prende tutto"). Esistono quindi forti incentivi per tutti i concorrenti a presentare offerte aggressive in ogni gara d'appalto.

#### *Conclusione*

80. In sintesi, non vi sono elementi sufficienti per concludere che l'operazione determini la creazione di una posizione dominante di Pirelli/BICC sul mercato della fornitura di cavi elettrici HV/EHV nella Comunità, poiché rimangono almeno quattro concorrenti primari come fornitori credibili ed il versante della domanda è dominato da grandi acquirenti sofisticati, che acquistano cavi elettrici tramite gare.

#### ***Possibile creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV***

81. Sul mercato HV/EHV, le due imprese leader, Pirelli/BICC e Alcatel, raggiungerebbero una quota di mercato congiunta del [55-65%]\*. Tenuto conto della forte posizione di Pirelli/BICC e Alcatel rispetto ai maggiori concorrenti più prossimi e dell'alto grado di concentrazione del mercato, non si può escludere a priori la creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato HV/EHV. Le due imprese potrebbero sfruttare una posizione dominante collettiva, in particolare presentando offerte meno aggressive l'una contro l'altra rispetto a quanto avverrebbe in condizioni di concorrenza o mediante la tacita spartizione dei mercati in base a demarcazioni geografiche (per esempio i mercati nazionali tradizionali). L'indagine sul mercato ha

---

<sup>35</sup> Ciò si applica agli appalti il cui valore stimato sia pari o superiore a 400.000 euro.

tuttavia rivelato che la struttura di base delle transazioni sul mercato HV/EHV non favorisce un comportamento volutamente parallelo.

82. Le gare d'appalto sul mercato HV/EHV sono poco frequenti (in genere vengono aggiudicati solo alcuni appalti all'anno in ciascun paese, ancora meno nei paesi di minori dimensioni), mentre il valore di ogni singolo appalto è considerevole. Gli appalti sono di norma assegnati ad un unico aggiudicatario (principio "il vincitore prende tutto"). Esistono quindi forti incentivi per tutti i concorrenti a presentare offerte aggressive in ogni gara d'appalto. La struttura delle gare d'appalto (infrequenti, appalti di valore elevato) prevalente sul mercato HV/EHV non favorisce un comportamento volutamente parallelo, in quanto i vantaggi che ci si procura aggiudicandosi i singoli appalti attuali hanno verosimilmente un peso maggiore rispetto a potenziali vantaggi futuri derivanti da pratiche collusive.
83. I vantaggi derivanti da strategie collusive sarebbero inoltre asimmetrici, poiché sia il valore dei singoli appalti sia la dimensione delle roccaforti geografiche tradizionali dei concorrenti variano in misura significativa. A ciò si aggiunge il fatto che le attuali quote di mercato di Pirelli/BICC e Alcatel sono asimmetriche. I prezzi dei cavi elettrici HV/EHV non sono trasparenti, perché comprendono un importante elemento riguardante i servizi (per esempio, installazione e manutenzione), gli accessori (per esempio, giunzioni e dispositivi di commutazione) e le opere civili, il quale può rappresentare oltre due terzi del valore totale di un progetto (soprattutto per le connessioni sotterranee interurbane).
84. Infine, le grandi società di servizi, i principali acquirenti di cavi elettrici HV/EHV, di regola acquistano grandi quantitativi. In alcuni Stati membri, un solo operatore di rete monopolista effettua quasi tutti gli acquisti di cavi HV/EHV. Grazie al loro notevole potere d'acquisto, tali acquirenti sono in grado di sviluppare attivamente nuove fonti di approvvigionamento tramite l'assegnazione strategica di ordinativi a produttori di cavi selezionati. I produttori di piccole dimensioni possono quindi essere incoraggiati a presentare offerte, purché siano loro ordinati quantitativi sufficienti a prezzi congrui che giustifichino i necessari investimenti.

### *Conclusioni*

85. Non sono emerse prove conclusive del fatto che l'operazione determini la creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi HV/EHV, in quanto la struttura del mercato non sembra atta a favorire un comportamento volutamente parallelo nella presentazione di offerte da parte dei fornitori ed è lecito supporre che gli acquirenti esercitino il loro notevole potere d'acquisto.

### ***Possibile creazione di una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi LV/MV***

86. Sul mercato dei cavi elettrici LV/MV, Pirelli/BICC e il secondo concorrente principale, Alcatel, rappresenterebbero il [50-60%]\*% del mercato. Pirelli/BICC e Alcatel sarebbero i leader del mercato ad una certa distanza dai maggiori concorrenti. Dall'indagine sul mercato non sono tuttavia emerse prove che indichino che si creerà una posizione dominante collettiva di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato della fornitura di cavi elettrici LV/MV.

87. Rispetto al settore HV/EHV, le quote di mercato di Pirelli/BICC e Alcatel sono più simmetriche (rispettivamente [25-35%]\* e [15-25%]\*), ma la loro quota di mercato congiunta è inferiore ([50-60%]\*). Sul mercato LV/MV gli ostacoli all'entrata sono meno significativi rispetto al mercato HV/EHV, in quanto i prodotti presentano una minore intensità di know-how. Tra i principali concorrenti di Pirelli/BICC figurano i grandi produttori Alcatel, NKT, Draka, Sagem e Brugg, oltre a diverse imprese di minori dimensioni, come Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta ed altre, che operano su mercati geografici e/o mercati del prodotto più limitati.
88. Una pressione concorrenziale sul mercato LV/MV viene quindi esercitata non solo dai rimanenti produttori primari, ma anche da un gran numero di imprese secondarie. Oltre ai produttori secondari menzionati al punto 87, che di norma detengono posizioni di mercato consolidate come fornitori delle società di servizi regionali e, come membri di consorzi di appaltatori, degli operatori di rete nazionali, gli acquirenti hanno dichiarato che persino produttori finora meno conosciuti ("terziari") potrebbero essere in grado di aggiudicarsi appalti per cavi LV/MV, nel caso di un aumento dei prezzi da parte dei fornitori attuali. Tenuto conto dell'esistenza di questa ampia frangia marginale, sembra improbabile che Pirelli/BICC e Alcatel possano sfruttare la propria quota di mercato congiunta per imporre aumenti dei prezzi sul mercato LV/MV.
89. Diversamente dalle gare d'appalto nel settore dei cavi HV/EHV, le transazioni relative ai cavi LV/MV tendono ad avvenire con maggiore frequenza e il valore delle partite è in media inferiore. Tenuto conto del minore valore medio dei lotti e della maggiore frequenza delle gare d'appalto, il singolo fornitore potrebbe essere incline ad astenersi dal presentare offerte aggressive anziché rischiare un calo dei prezzi e misure di rappresaglia da parte dei concorrenti.
90. Tuttavia, dall'indagine della Commissione nel presente caso è risultato che le società di servizi hanno diverse possibilità di contrastare i tentativi di comportamento parallelo da parte degli offerenti. Per esempio, gli acquirenti possono ricorrere a contratti quadro che aggregano la domanda di una società di servizi per un determinato periodo (fino a due anni) e, di conseguenza, danno luogo a transazioni meno frequenti ma di maggiore entità, al fine di aumentare gli incentivi per i fornitori a competere in modo aggressivo. Inoltre, le società di servizi sovente ricorrono a una procedura di "gara per la ripartizione degli appalti" ("bids-for-allocation") per esercitare pressioni graduali sui grandi fornitori riducendo la quota di appalti loro assegnata. Offrendo una maggiore quota di appalti agli operatori di minori dimensioni (secondari), e riducendo quindi i volumi di fornitura dei fornitori esistenti, si possono esercitare pressioni sui fornitori con una base di costi fissi significativa. Entrambe le strategie sono adottate da ENEL in Italia e da altre grandi società di servizi.
91. I risultati dell'indagine sul mercato rivelano inoltre che la trasparenza dei prezzi dei prodotti LV/MV è piuttosto modesta a causa dell'assenza di prezzi di listino significativi e della diversità delle specifiche del prodotto definite dall'acquirente. Risulta quindi ancora più difficile adottare strategie collusive.
92. Infine, i cavi elettrici LV/MV sono anche acquistati da diverse società di servizi regionali di piccole dimensioni, attive nel settore della distribuzione di elettricità. Il loro potere d'acquisto più limitato rispetto a quello degli operatori di rete nazionali è controbilanciato dalla capacità di reperire il loro fabbisogno di cavi presso le numerose imprese marginali, oltre che presso i produttori primari. Tali imprese di minori dimensioni, come Tratos, Carena e Triveneta in Italia e AEI nel Regno Unito, sono tutte in grado di fornire i più modesti quantitativi richiesti dalle società di servizi regionali.

## *Conclusione*

93. Il rischio che l'operazione possa creare una posizione dominante oligopolistica di Pirelli/BICC e Alcatel sul mercato dei cavi elettrici LV/MV sembra modesto, dati i bassi ostacoli all'entrata, il gran numero di concorrenti marginali, le quote di mercato asimmetriche delle due imprese leader e la scarsa trasparenza dei prezzi.

## **VI. CONCLUSIONE**

94. L'unione delle attività di Pirelli/BICC nel Regno Unito e in Italia eliminerà (o almeno indebolirà notevolmente) uno dei principali concorrenti su un mercato già concentrato. L'entità risultante dalla concentrazione sarà il principale produttore di cavi a livello del SEE. L'operazione si inserisce nel processo di ristrutturazione in atto nel settore dei cavi, favorito dalla graduale liberalizzazione del mercato dell'elettricità, che ha indotto diversi fornitori di cavi ad uscire dal mercato (Siemens, KWO Kabel, Delta). Tenuto conto dell'alto grado di concentrazione del mercato, la Commissione ha dovuto valutare attentamente l'impatto dell'operazione nel contesto del cambiamento strutturale in corso nel settore dell'elettricità. Un eventuale ulteriore consolidamento tra i leader del mercato dovrà essere esaminato in modo estremamente critico.
95. Nel presente caso, la Commissione non ha riscontrato prove conclusive del fatto che la concentrazione determini la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante di Pirelli/BICC o di una posizione dominante oligopolistica di Pirelli/BICC ed Alcatel sui mercati dei cavi LV/MV e HV/EHV nella Comunità, da cui risulti che la concorrenza sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune. A concentrazione avvenuta, dovrebbe rimanere un numero sufficiente di fornitori europei credibili per mantenere i prezzi a livelli concorrenziali. La domanda è caratterizzata da grandi acquirenti sofisticati con un notevole potere di mercato, che consente loro di incoraggiare l'ingresso di nuovi concorrenti sul mercato, se necessario tramite l'attribuzione strategica degli appalti.
96. Considerato che non meno di quattro concorrenti primari, oltre a diversi produttori secondari, dovrebbero rimanere in attività in seguito all'operazione, che tali fornitori verosimilmente continueranno a partecipare alle gare d'appalto che costituiscono il quadro entro il quale si esercita la concorrenza sui mercati rilevanti, e che gli acquirenti hanno ampie possibilità di strutturare le procedure d'appalto in modo atto a favorire una concorrenza effettiva, si può concludere che l'operazione progettata non determina la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo in una parte sostanziale del mercato comune. L'operazione può quindi essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE a norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni e dell'articolo 57 dell'Accordo SEE.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

### *Articolo 1*

1. L'operazione relativa all'acquisizione da parte di Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. del controllo di parte delle attività di BICC General è compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'Accordo SEE.

*Articolo 2*

2. È destinataria della presente decisione:

Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A.  
Viale Sarca , 222  
20126 Milano Italia

Fatto a Bruxelles,

Per la Commissione  
Mario Monti  
Membro della Commissione