

**Decisione della Commissione
dell'11 luglio 2001
che dichiara la compatibilità di una concentrazione con il mercato comune
e con il funzionamento dell'Accordo SEE**

(Caso n. COMP/M.2314 – BASF/Eurodiol/Pantochim)

(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,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese¹, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97², in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 27 marzo 2001, con la quale la Commissione ha iniziato il procedimento nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di presentare le proprie osservazioni in merito alle obiezioni da essa formulate,

sentito il comitato consultivo in materia di concentrazioni³,

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

² GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

³ GU C, pag.....

CONSIDERANDO QUANTO SEGUE:

1. Il 12 febbraio 2001 la Commissione ha ricevuto notificazione, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 ("regolamento sulle concentrazioni"), di un progetto di concentrazione con la quale l'impresa tedesca BASF AG (BASF) intende acquisire il controllo dell'insieme delle imprese belghe Pantochim S.A. (Pantochim) ed Eurodiol S.A. (Eurodiol), mediante un accordo vincolante di acquisto concluso il 29 dicembre 2000.
2. Dopo aver esaminato la notificazione, la Commissione ha constatato che l'operazione notificata rientra nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni. Nel corso della prima fase d'indagine della Commissione, sono stati proposti impegni ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni, ai fini di una decisione di autorizzazione nella prima fase. Tali impegni non sono risultati sufficienti a risolvere i problemi di concorrenza derivanti dalla concentrazione. La Commissione ha quindi concluso che l'operazione suscitava seri dubbi in ordine alla sua compatibilità con il mercato comune e, con decisione del 27 marzo 2001, ha iniziato il procedimento a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni.

I. LE PARTI

3. BASF è un'impresa attiva a livello mondiale nel settore della produzione e distribuzione di sostanze chimiche speciali ed altri prodotti chimici, prodotti per la salute e l'alimentazione, petrolio e gas.
4. Eurodiol e Pantochim sono imprese belghe, entrambe controllate dal gruppo SISAS, stabilito in Italia e in Lussemburgo. Pantochim produce diverse sostanze chimiche, principalmente anidride ftalica (PA) e ftalati. Eurodiol produce 1,4-butandiolo (BDO) e prodotti chimici legati al BDO, gamma-butilirrolattone (GBL), metilpirrolidone (NMP) e tetraidrofurano (THF).
5. Il 18 settembre 2000, Eurodiol e Pantochim sono state assoggettate a procedura di concordato preventivo ("concordat judiciaire") dal tribunale di Charleroi, ("Tribunal de commerce"), Belgio. Nella stessa sentenza, il tribunale suddetto ha nominato quattro commissari ("Commissaires au sursis"), cui ha affidato il controllo dell'amministrazione di Eurodiol e Pantochim durante il periodo di concordato preventivo. Inoltre, anche la società madre italiana, SISAS S.p.A. di Milano, è oggetto di procedura fallimentare.

II. L'OPERAZIONE E LA CONCENTRAZIONE

6. L'operazione consiste nell'acquisizione di Eurodiol e Pantochim da parte di BASF, mediante un contratto d'acquisto vincolante concluso il 29 dicembre 2000 tra BASF Antwerpen N.V. (un'affiliata interamente controllata da BASF) e i commissari intervenuti a nome e per conto di Pantochim e Eurodiol.
7. L'operazione notificata prevede l'acquisizione del controllo esclusivo di Eurodiol e Pantochim da parte di BASF e costituisce quindi una concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b), del regolamento sulle concentrazioni.

III. DIMENSIONE COMUNITARIA

8. Il fatturato totale realizzato a livello mondiale dalle imprese interessate è superiore a 5 miliardi di euro⁴. Nel 1999, BASF ha realizzato un fatturato a livello mondiale di 29,5 miliardi di euro, mentre Eurodiol e Pantochim hanno realizzato un fatturato aggregato di 202 milioni di euro. Il fatturato totale realizzato da BASF, Eurodiol e Pantochim è superiore a 100 milioni di euro in 12 Stati membri. Inoltre, sia BASF sia Pantochim ed Eurodiol hanno realizzato un fatturato superiore a 25 milioni di euro in 3 Stati membri (Belgio, Germania e Italia). 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 3, del regolamento sulle concentrazioni (cfr. tabella 1).

Tabella 1: Fatturato di BASF e Pantochim ed Eurodiol, 1999

Paese	BASF (milioni di euro)	Pantochim ed Eurodiol (milioni di euro)
Belgio	[...]*	[...]*
Germania	[...]*	[...]*
Italia	[...]*	[...]*

IV. VALUTAZIONE A NORMA DELL'ARTICOLO 2 DEL REGOLAMENTO SULLE CONCENTRAZIONI

A Mercati del prodotto rilevanti

(1) Anidride ftalica (PA)

9. L'anidride ftalica è una materia prima utilizzata principalmente per la produzione di ftalati e di resine alchiliche e resine di poliestere insaturo (UP). È venduta sotto forma di scaglie o allo stato liquido.
10. Le parti affermano che l'anidride ftalica costituisce un mercato del prodotto rilevante e hanno fornito dati in base a tale tesi. Questa definizione del mercato è ampiamente confermata dall'indagine di mercato condotta dalla Commissione.

(2) Ftalati

11. Gli ftalati sono diesteri ottenuti da alcol e anidride ftalica. In base alle loro diverse caratteristiche, si possono suddividere in ftalati standard e ftalati a catena corta. Tuttavia, secondo le parti esisterebbe un unico mercato del prodotto rilevante, in quanto è possibile, almeno per alcuni produttori europei, convertire il processo di produzione da ftalati standard a ftalati a catena corta.

⁴ 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.

12. In particolare, le parti affermano che l'entità degli adeguamenti necessari dipende dalla configurazione dei singoli impianti. Un'unità di esterificazione progettata e utilizzata per la produzione di ftalati standard dovrebbe essere adattata solo per quanto riguarda l'eliminazione degli alcol e la sezione di depurazione. Per la sezione di depurazione è necessaria solo una piccola modifica delle tubazioni. Secondo le parti, in seguito a tali adeguamenti l'unità di esterificazione sarebbe in grado di produrre i vari tipi di ftalati con una chiusura dell'impianto di 2-3 giorni. Il costo degli adeguamenti ammonterebbe a circa il 5% dei costi di un nuovo impianto.
13. La maggioranza delle risposte fornite alla Commissione nel corso dell'indagine di mercato induce a ritenere che una definizione del mercato comprendente gli ftalati standard e gli ftalati a catena corta sia troppo ampia. I concorrenti di BASF affermano che la possibilità di alternare la produzione tra ftalati standard e ftalati a catena corta è molto limitata, a causa degli investimenti necessari per produrre ftalati a catena corta nei loro impianti. Inoltre, gli ftalati standard e gli ftalati a catena corta sono usati in applicazioni totalmente diverse. Le parti stesse sostengono che la solubilità e la compatibilità con alcuni polimeri varia in funzione della percentuale di segmenti polari e polarizzabili delle molecole e della lunghezza della catena di radicali alchilici dei diversi ftalati. Concludono quindi che solo gli ftalati con una catena corta (cioè da C1 a C4) sono adatti ad applicazioni quali la produzione di nitrocellulosa o di perossidi indeboliti.
14. Data la loro diversa struttura chimica, gli ftalati standard e a catena corta sono usati in applicazioni differenti. Gli ftalati standard (definiti come ftalati a base di alcol C4 o a catena più lunga) sono spesso indicati come plastificanti, in quanto circa il 95% del consumo totale è usato come plastificante per il PVC. Il rimanente 5% degli ftalati standard è usato come plastificante per collanti, rivestimenti e coloranti, come inibitore per i perossidi e nella produzione di nitrocellulosa. I cosiddetti ftalati a catena corta DMP e DEP (ftalati rispettivamente a base degli alcol C1 e C2) sono usati come plastificanti nella produzione di esteri di cellulosa, come inibitori/stabilizzatori per i perossidi, come fissativi nei cosmetici e come diluenti per profumi.
15. Ai fini della presente decisione non è necessario stabilire se gli ftalati standard e a catena corta costituiscano due mercati del prodotto distinti o un unico mercato del prodotto, in quanto in entrambi i casi non emergono problemi sotto il profilo della concorrenza.

(3) 1,4-butandiolo (BDO)

16. BASF sostiene che il BDO è usato come materia prima per la produzione di sostanze chimiche a base di BDO, cioè i solventi gamma-butilrolattone (GBL), metilpirrolidone (NMP) e tetraidrofurano (THF) nonché l'n-vinilpirrolidone (NVP), il polivinilpirrolidone (PVP), il politetrametilene-glicol-etero (PTMEG), il tereftalato di polibutilene (PBT) e i poliuretani (PUR). Secondo BASF, attualmente il BDO è prodotto a livello commerciale tramite quattro procedimenti diversi, basati su acetilene, butadiene, ossido di propilene e butano. Tuttavia, sempre secondo BASF, il BDO costituisce un unico mercato del prodotto.

17. I terzi consultati hanno confermato la definizione del mercato proposta da BASF. A loro parere, il BDO – per le sue proprietà e caratteristiche chimiche – è un prodotto a sé stante, e non può essere sostituito da altri prodotti. I diversi processi che si possono usare per la produzione di BDO non influiscono sulle proprietà di base del prodotto, in quanto il prodotto finito rimane identico.
18. Sulla base di quanto precede, la Commissione ritiene che il BDO costituisca un mercato del prodotto rilevante.

(4) *Prodotti legati al BDO (GBL, NMP e THF)*

19. Nella notificazione, BASF afferma che i prodotti GBL, NMP e THF appartengono al più ampio mercato dei solventi speciali. In questa definizione del mercato rientrano anche alcuni solventi ossigenati [acetato di propilene-glicolmonometil etero (PGMEA), dimetilformammide (DMF), dimetilacetammide (DMAC), carbonato di propilene (PC), dimetilsolfossido (DMSO)] ed il cloruro di metilene.
20. Nel 1999 i solventi speciali rappresentavano solo una piccola quota dell'intero mercato dei solventi organici nell'Unione europea. Secondo BASF, il mercato dei solventi speciali è molto frammentato. Più di 20 imprese sono attive nel settore, nessuna delle quali è in grado di offrire la gamma completa di tali prodotti. Tuttavia, sempre secondo BASF, questi prodotti costituiscono un mercato distinto, in quanto è presente una concorrenza significativa tra i vari solventi, a seconda delle diverse applicazioni.
21. Le applicazioni dei solventi speciali, secondo quanto indicato da BASF, sono: stripping elettronico e sverniciatura, coadiuvanti chimici, depurazione/pulizia, industria agrochimica e farmaceutica.
22. BASF fornisce un elenco di possibilità di sostituzione per ciascuna delle principali applicazioni indicate. Nel settore dell'elettronica, gli stripper a base di NMP, per esempio, sono in forte concorrenza con stripper alternativi a base di DMSO, idrossilammina, etilattato, PGMEA, ecc. Inoltre, BASF sostiene che le nuove tecnologie in corso di sviluppo potrebbero favorire la sostituzione di GBL, NMP e THF in futuro.
23. Per quanto riguarda i rivestimenti e la sverniciatura, BASF spiega che l'NMP è usato, per esempio, nelle operazioni di sverniciatura, in concorrenza con [...]*
24. Per quanto riguarda i coadiuvanti chimici, BASF ritiene che l'NMP possa essere sostituito da un gran numero di sistemi e prodotti alternativi, per esempio [...]*. Per le operazioni di pulizia, BASF afferma che, a seconda del tipo di materiale da pulire, viene usata un'ampia gamma di prodotti, quali [...]*, ecc. Per le applicazioni nelle scienze naturali, vi è concorrenza tra diverse tecnologie ed è in corso una continua riformulazione. BASF sottolinea un esempio in cui il THF è stato sostituito [...]*.
25. Secondo BASF, questi esempi indicano che i solventi di tutte le categorie citate (solventi speciali, altri solventi ossigenati, altri solventi organici e solventi non organici) sono in certa misura intercambiabili e si può quindi considerare che costituiscano un unico mercato del prodotto rilevante. Ai fini della notificazione,

BASF si è tuttavia basata sull'ipotesi che il segmento dei "Solventi speciali" costituisca un mercato del prodotto rilevante distinto.

26. Nondimeno, la notificazione riguarda in particolare i solventi legati al BDO (GBL, NMP e THF), che sono quelli prodotti da Eurodiol e BASF. Sono poche le imprese attive nella produzione di solventi legati al BDO e la maggioranza di esse fabbrica tutti i prodotti. Per quanto riguarda BASF, Eurodiol e gran parte delle altre imprese attive nel settore dei prodotti legati al BDO, le tecniche di produzione consentono di ottenere tutti e tre i prodotti, oltre al BDO, nell'ambito di un processo comune. I grafici 1 e 2 rappresentano uno schema semplificato del modo in cui funzionano i processi di produzione basati su tecnologie differenti. Alcuni produttori utilizzano tecnologie diverse da quelle qui illustrate. Nella notificazione, BASF ne ha indicate quattro, ma in genere le tecnologie in uso consentono di ottenere l'intera gamma di prodotti.

Grafico 1: Processo di produzione BASF

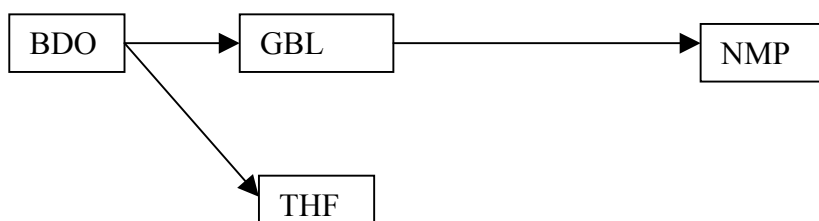
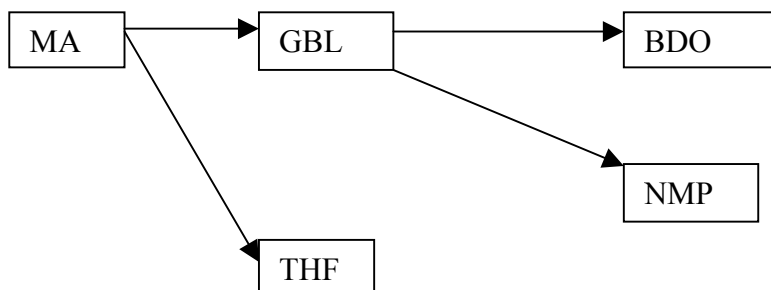


Grafico 2: Processo di produzione Eurodiol



27. Il processo di produzione di BASF si basa sul cosiddetto metodo "Reppe", una tecnologia relativamente matura, che prevede l'impiego di acetilene e formaldeide. Il processo di Eurodiol si basa su una tecnologia di recente invenzione, che utilizza butano e MA come materie prime. I terzi hanno dichiarato che questo processo di produzione si deve considerare come una tecnologia a "basso costo". Come risulta dai grafici 1 e 2, nel processo di BASF, GBL e THF sono derivati dal BDO, mentre nel processo di Eurodiol, il BDO è derivato dal GBL. Ai fini della presente decisione, con l'espressione "prodotti legati al BDO" si intendono quindi GBL, NMP e THF.
28. La Commissione ha esaminato se i prodotti legati al BDO debbano essere considerati insieme ad altri solventi speciali non legati al BDO, come proposto da BASF, separatamente dagli altri solventi speciali non legati al BDO, oppure individualmente come mercati del prodotto distinti.

29. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione non conferma la definizione del mercato proposta da BASF. Secondo i terzi, le categorie di prodotti legati al BDO si differenziano da altri solventi speciali e costituiscono mercati del prodotto distinti. La stragrande maggioranza degli acquirenti non conferma la tesi secondo cui GBL, NMP e THF sarebbero sostituibili, né tra loro né con altri solventi. Le proprietà tecniche specifiche e le diverse applicazioni non permettono, nella pratica, di sostituire uno dei prodotti interessati con altri prodotti chimici.
30. I terzi sottolineano che le possibilità di sostituzione sono molto limitate, in particolare nel settore farmaceutico e agrochimico. Un'alta percentuale dei prodotti legati al BDO disponibili sul mercato commerciale è destinata ai settori farmaceutico e agrochimico. In Europa, la produzione per il mercato commerciale in questi settori incide per circa il [50-70%]* sul GBL prodotto, per circa il [40-60%]* sul THF e per circa il [10-30%]* sull'NMP.
31. Il **GBL** è primariamente [...] usato per la produzione di NMP. In questo processo non vi sono sostituti per il GBL. È anche usato nella fabbricazione di prodotti farmaceutici e agrochimici e come solvente. Secondo i terzi, per queste applicazioni il GBL costituisce la scelta ovvia, in quanto offre migliori prestazioni rispetto ad altri solventi e/o ha un costo inferiore.
32. L'**NMP** è un solvente efficace per la maggior parte delle resine in commercio. Dato il suo punto di ebollizione elevato e l'ottimo potere solvente, l'NMP perfeziona e migliora le proprietà dei rivestimenti a cottura ad alta temperatura. L'NMP è anche usato nell'industria elettronica per le operazioni di stripping e di pulizia. Serve inoltre come solvente di reazione in numerosi processi chimici per la trasformazione di prodotti agrochimici, elettronici e petrolchimici.
33. Una delle principali applicazioni dell'NMP è la produzione di smalto per fili, e il [20-30%]* dell'NMP prodotto a livello mondiale è usato come solvente per tali smalti. I cresoli sono stati indicati dai terzi come sostituto potenziale dell'NMP in questa applicazione. Tuttavia, si prevede che l'uso di cresoli nello smalto per fili diminuisca in misura significativa nel prossimo futuro a causa delle pressioni ambientali. In generale, l'NMP è più costoso dei suoi sostituti ed è quindi usato soltanto se offre prestazioni di gran lunga superiori rispetto ai prodotti alternativi o se gli aspetti connessi alla salute e alla sicurezza rivestono particolare importanza.
34. La maggior parte [>70%]* del **THF** prodotto è destinato alla produzione di PTMEG, a sua volta usato nelle fibre elastiche (elastomeri ed elasthan). Secondo i terzi, in questa applicazione il THF non può essere sostituito da altri prodotti. Il restante THF [<25%]* è usato come solvente nei cementi e nei rivestimenti in PVC, nonché come solvente di reazione nell'industria farmaceutica. Secondo uno dei terzi consultati, in queste applicazioni il THF offre migliori prestazioni rispetto ad altri solventi e ha un costo inferiore, e costituisce quindi la scelta ovvia per i consumatori.
35. I fattori della domanda inducono quindi a ritenere che sussistano poche, se non addirittura nessuna, possibilità di sostituzione tra GBL, NMP e THF. I terzi affermano che anche qualora in linea di principio la sostituzione fosse possibile dal punto di vista chimico, essa comporterebbe enormi investimenti in termini di tempo e denaro. L'eventuale sostituzione in questo campo richiede costose ricerche intese a individuare e collaudare altri prodotti idonei, comporta prove a livello

industriale del processo di produzione modificato e i tempi per ottenere le necessarie autorizzazioni dagli enti competenti sono lunghi. Inoltre, i prodotti legati al BDO sono di norma ordinati individualmente, e le strutture della domanda di ciascun prodotto presentano varie differenze. La maggioranza degli acquirenti consultati nell'indagine di mercato non consuma tutti e tre i prodotti legati al BDO. Anche i prezzi praticati da BASF per i prodotti legati al BDO sono diversi. Nel 1997, per esempio, i prezzi del GBL e dell'NMP erano fino al 30% superiori a quelli del THF. Tuttavia, nel 1999 le differenze tra i prezzi si sono ridotte a poco meno del 5%. Inoltre, nel periodo 1997-2000, durante il quale i prezzi dei prodotti legati al BDO hanno registrato un forte calo nel SEE, la diminuzione non è stata identica per tutti i prodotti. Il prezzo praticato da BASF per il THF, per esempio, è diminuito di poco più del 25% mentre il prezzo dell'NMP è sceso di quasi il 40%.

36. Oltre alle diverse proprietà e prestazioni specifiche delle singole sostanze, i terzi menzionano i requisiti regolamentari imposti dalle autorità sanitarie nazionali o comunitarie⁵, i quali rendono la riformulazione e la sostituzione particolarmente onerose.
37. Nessuno dei terzi consultati nell'indagine di mercato è a conoscenza di eventuali attività di sviluppo in corso riguardo a una tecnologia che consenta la sostituzione di GBL, THF e NMP in futuro.
38. Si constata quindi che GBL, NMP e THF costituiscono mercati del prodotto distinti e separati.

B Mercati geografici rilevanti

(1) Anidride ftalica

39. Secondo le parti che hanno presentato la notifica, il mercato geografico rilevante per l'anidride ftalica comprende almeno il SEE. Le parti ritengono inoltre che i vicini paesi dell'Europa orientale (Polonia, Ungheria, Slovenia, Repubblica ceca e Slovacchia) rientrino in questo mercato geografico rilevante. Per i paesi citati non sussistono ostacoli agli scambi con il SEE ed i prezzi tendono a seguire quelli praticati nel SEE. Questa definizione è stata ampiamente confermata dall'indagine della Commissione.
40. Non occorre procedere ad un'ulteriore definizione dei mercati geografici rilevanti, in quanto, per tutte le definizioni alternative del mercato geografico considerate, una concorrenza effettiva non sarebbe ostacolata in modo significativo nel SEE o in una parte sostanziale di esso.

(2) Ftalati

41. Secondo le parti che hanno presentato la notifica, il mercato geografico rilevante per gli ftalati comprende almeno il SEE. Le parti ritengono inoltre che i vicini paesi dell'Europa orientale (Polonia, Ungheria, Slovenia, Repubblica ceca e Slovacchia)

⁵ Cfr., a titolo di esempio, la direttiva 75/319/CEE del Consiglio, del 20 maggio 1975, concernente il ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative relative alle specialità medicinali (GU L 147 del 9.6.1975, pag. 13), modificata da ultimo dalla direttiva 2000/38/CE (GU L 139 del 10.6.2000, pag. 28).

rientrano in questo mercato geografico rilevante. Per i paesi citati non sussistono ostacoli agli scambi con il SEE ed i prezzi tendono a seguire quelli praticati nel SEE. Questa definizione è stata ampiamente confermata dall'indagine della Commissione.

42. Non occorre procedere ad un'ulteriore definizione dei mercati geografici rilevanti, in quanto, per tutte le definizioni alternative del mercato geografico considerate, una concorrenza effettiva non sarebbe ostacolata in modo significativo nel SEE o in una parte sostanziale di esso.

(3) BDO e prodotti legati al BDO (GBL, NMP e THF)

43. Secondo BASF, i mercati geografici rilevanti per la fabbricazione e la vendita di BDO e solventi speciali comprendono almeno l'Europa occidentale (SEE più la Svizzera). Ciò è dovuto al fatto che i consumatori acquistano BDO e solventi speciali da fornitori situati in diversi Stati membri. Inoltre, i costi di trasporto non sembrano rappresentare un ostacolo materiale agli scambi. BASF ritiene quindi che i mercati geografici rilevanti siano più ampi dell'Europa occidentale e comprendano l'Europa orientale, considerati l'assenza di ostacoli agli scambi con l'Europa occidentale ed i costi di trasporto contenuti. Inoltre, il magazzinaggio di BDO e solventi speciali, data la loro durata illimitata, non rappresenta un ostacolo agli scambi nel mercato europeo. Infine, BASF afferma che i prezzi praticati per quantitativi analoghi sul mercato rilevante sono simili, con differenze di scarsa entità.

44. I terzi confermano la tesi di BASF, in quanto non sussistono preferenze specifiche da parte degli acquirenti in merito all'origine geografica dei prodotti. La qualità è analoga per tutti i fornitori, eccetto quelli dell'Europa orientale, e la durata del prodotto non sembra costituire un particolare problema sui mercati in questione.

(a) Produttori principali e flussi commerciali

45. SISAS produce BDO, GBL, NMP e THF in Belgio presso Eurodiol, mentre BASF produce tutti e quattro i prodotti in Germania e negli Stati Uniti, e produce inoltre BDO in Giappone e in Corea e THF in Giappone. I concorrenti hanno sede in Europa o negli Stati Uniti. International Speciality Products Inc. ("ISP") produce tutti e quattro i prodotti negli Stati Uniti e BDO e THF in Germania. Lyondell Chemical Company ("Lyondell") produce tutti e quattro i prodotti negli Stati Uniti. Inoltre, DuPont de Nemours International S.A. ("DuPont") dispone di impianti di produzione in Spagna per il THF e il GBL (solo per uso interno) e negli Stati Uniti per il BDO e il THF.

46. Secondo BASF, nel 2000 le esportazioni di BDO verso l'America hanno raggiunto un livello considerevole [20-40 kt]*, mentre le importazioni sono state limitate [1-5 kt]*. Sono stati importati in Europa notevoli quantitativi di GBL [1-10 kt]* e NMP [5-20 kt]* provenienti dall'America, ma le esportazioni dall'Europa all'America sono state trascurabili. Per il THF si è registrato un flusso di scambi di circa [1-5 kt]* in entrambe le direzioni. Tuttavia, non tutti i prodotti importati sono stati immessi sul mercato commerciale; una parte di essi è stata utilizzata internamente mediante trasferimenti intraziendali.

47. Per le esportazioni dall'Europa all'Asia durante il 2000, BASF fornisce le seguenti stime: [1-5 kt]* per il BDO, [1-5 kt]* per il GBL, [1-10 kt]* per il NMP e [1-10 kt]* per il THF. Nello stesso periodo [...]*. Inoltre, i terzi affermano che i prodotti provenienti dall'Asia non sono competitivi in termini di prezzi, fatto che induce a ritenere che tali produttori non esercitino pressioni concorrenziali. I produttori asiatici non sono quindi presi ulteriormente in considerazione nell'analisi.
48. Nonostante l'assenza di ostacoli evidenti alle importazioni tra l'Europa orientale e il SEE, sia BASF sia l'indagine di mercato condotta dalla Commissione indicano che le importazioni sono limitate. Nell'Europa orientale operano tre produttori, [...]*. Nel corso dell'indagine di mercato, diversi acquirenti hanno affermato che i prodotti fabbricati nell'Europa orientale sono di qualità inferiore ed i produttori non sono in grado di garantire forniture affidabili. Inoltre, gran parte degli acquirenti non era al corrente dell'esistenza di fornitori dell'Europa orientale o ha dichiarato di non essere stata contattata da alcuno di essi. Finora, le importazioni di GBL e NMP sono state minime [...]*. Secondo BASF, [...]* alcuni quantitativi di THF proveniente dall'Europa orientale sono stati venduti sul mercato del SEE, ma l'indagine di mercato non ha individuato alcun acquirente che utilizzi il THF prodotto nell'Europa orientale.
49. Sebbene gli ostacoli tecnici agli scambi possano essere scarsi, la Commissione non ha raccolto prove sufficienti a dimostrare che i produttori dell'Europa orientale esercitino pressioni concorrenziali sui mercati del SEE del BDO, del GBL, dell'NMP e del THF. La Commissione non ritiene quindi che l'Europa orientale faccia parte del mercato rilevante. Tuttavia, considerato l'intenso flusso commerciale tra Stati Uniti e SEE, la Commissione ha esaminato se il mercato possa essere più ampio del SEE stesso. Ha quindi svolto un'attenta analisi per stabilire se le condizioni di concorrenza presenti negli Stati Uniti si differenzino in modo significativo rispetto al SEE.
50. Nel periodo 1999-2000 sui mercati SEE del BDO, GBL, NMP e THF operavano quattro imprese: BASF, Sisas, ISP e Lyondell. Le stesse quattro imprese erano attive sui mercati degli Stati Uniti. Una percentuale considerevole del GBL e dell'NMP disponibili sul mercato del SEE [>30%]* è prodotta negli Stati Uniti, mentre per quanto riguarda il BDO e il THF solo l'[1-10%]* proviene dagli Stati Uniti.
51. Nel 1999, quando l'impianto di Eurodiol a Feluy è entrato pienamente in funzione per la fabbricazione di tutti e quattro i prodotti (BDO, GBL, NMP e THF), i prezzi nel SEE hanno registrato una forte diminuzione. Gli importatori non sono stati in grado di rispondere a questo drastico calo dei prezzi, i loro prodotti sono diventati meno competitivi e le vendite dei produttori statunitensi sono diminuite nel corso dell'anno. Nel 2000, i prezzi del GBL praticati dagli importatori erano tra l'[1% e il 30%]* superiori rispetto a quelli di BASF; per il THF i prezzi erano superiori del [5-15%]* e per l'NMP erano superiori dell'[1-10%]*. Quanto al BDO, non si sono riscontrate differenze di prezzo significative tra i produttori europei e gli importatori.
52. Le spese di trasporto e i dazi sulle importazioni dagli Stati Uniti e dall'Asia sono inoltre elevati e limitano le importazioni nella Comunità. Attualmente, il dazio per il BDO è del 7,8% mentre per il GBL, l'NMP e il THF è del 6,5%. Dall'indagine di mercato è emerso che i costi supplementari derivanti da spese di trasporto e dazi

possono raggiungere il 20% del prezzo finale del prodotto (chiaramente tale percentuale è aumentata quando i prezzi sono scesi). Va aggiunto che anche le variazioni del tasso di cambio euro/dollaro nel corso degli ultimi anni hanno reso le importazioni in Europa più costose.

53. Nonostante le differenze di prezzo dei prodotti importati, il livello delle importazioni è risalito nel 2000. Gli acquirenti dichiarano che preferiscono avere più fonti di approvvigionamento, in quanto ciò offre loro maggiore flessibilità e garanzia di fornitura nel caso in cui un produttore non sia in grado di assicurare forniture regolari. L'attuale scarsità di BDO e di tutti i prodotti legati al BDO, oltre ad una certa riluttanza a cambiare fornitore dovuta a contratti a lungo termine e a rapporti di fornitura su altri mercati del prodotto, può aver impedito la drastica diminuzione delle importazioni altrimenti prevedibile.

(b) Prezzi

54. La diminuzione del livello dei prezzi nel SEE non si è riflessa in uguale misura sui prezzi praticati negli Stati Uniti. La tabella 2 indica le variazioni, in termini percentuali, dei prezzi di BDO, GBL, NMP e THF nelle due aree tra il 1998 e il 2000.

Tabella 2: Variazione relativa dei prezzi nel SEE e negli Stati Uniti, 1998-2000.

	Calo dei prezzi nel SEE	Calo dei prezzi negli USA
BDO	[30-50%]*	Variazione tra [-30 e +20%]*
GBL	[40-60%]*	Invariati
NMP	[30-50%]*	[10-30%]*
THF	[20-50%]*	[<20%]*

55. Come risulta dalla tabella 2, le variazioni dei prezzi nel SEE hanno esercitato una scarsa influenza, se non addirittura nulla, sui prezzi negli Stati Uniti. Ciò fornisce una chiara indicazione del fatto che i prezzi nel SEE del BDO e dei prodotti ad esso legati non sono condizionati dai prezzi praticati negli Stati Uniti.
56. Inoltre, prima che i prezzi del BDO e dei prodotti ad esso legati cominciassero a scendere nel SEE, le differenze di prezzo tra il SEE e gli Stati Uniti sui mercati dell'NMP e del GBL erano trascurabili, mentre per il THF la differenza era compresa tra il 10% e il 20%. Nel 2000, i divari tra i prezzi si sono ampliati, raggiungendo le differenze maggiori [...] sul mercato del GBL, mentre le differenze minori sono state osservate sui mercati del BDO [...] e del THF [...].
57. A parere della Commissione, il fatto che il drastico calo dei prezzi nel SEE non abbia avuto ripercussioni significative sui prezzi praticati negli Stati Uniti in nessuno dei quattro mercati in questione dimostra che le condizioni di concorrenza presenti su questi mercati geografici non sono sufficientemente omogenee negli Stati Uniti e nel SEE. Pertanto, i mercati statunitensi si devono distinguere da quelli del SEE e non occorre prenderli in ulteriore considerazione nell'analisi. Questa conclusione è confermata dai crescenti divari tra i prezzi di tutti e quattro i prodotti, nonché dagli ostacoli alle importazioni tra gli Stati Uniti e i mercati del SEE.

(c) *Conclusione*

58. Si può quindi concludere che il SEE è il mercato geografico rilevante per il BDO, il GBL, l’NMP e il THF.

C Valutazione

59. Ai fini della presente decisione, i dati usati per la valutazione della situazione della concorrenza si riferiscono principalmente al 1999. Ciò è dovuto al fatto che nella seconda metà del 2000 Pantochim ed Eurodiol si sono trovate in difficoltà finanziarie che hanno gravemente limitato la produzione delle due imprese, come risulta dalla tabella 3.

Tabella 3: Produzione di Eurodiol nel 2000, tonnellate

	Gennaio- giugno 2000	Luglio- dicembre 2000	% di calo
BDO	[...]*	[...]*	[...]*
GBL	[...]*	[...]*	[...]*
NMP	[...]*	[...]*	[...]*
THF	[...]*	[...]*	[...]*

60. Il calo della produzione tra la prima e la seconda metà del 2000 è stato più drastico per l’NMP, ma anche la produzione di GBL e THF ha registrato una notevole diminuzione. Pertanto, sarebbe fuorviante utilizzare i dati sulle vendite nel 2000, in quanto non riflettono appieno la posizione di mercato di Eurodiol.

(1) *Anidride ftalica*

61. Le attività delle parti presentano sovrapposizioni nella produzione di anidride ftalica, la quale è principalmente destinata alla produzione di ftalati, nonché di resine di poliesteri saturi e insaturi. Alcuni grandi produttori di anidride ftalica sono verticalmente integrati nei mercati a valle. Pertanto, circa il 50% della produzione totale nel SEE è destinato all’uso interno. Nel 1999 BASF utilizzava circa l’87% della sua produzione di anidride ftalica come materia prima per altri prodotti, mentre Sisas destinava il 36% della sua produzione alla fabbricazione di prodotti a valle.
62. Sul libero mercato dell’anidride ftalica, l’entità risultante dalla concentrazione deterrebbe una quota di mercato del 14% (BASF 4%, Pantochim 10%). Le parti che hanno presentato la notificazione sono in concorrenza con Atofina (15%), Atmoso (11%) e Lonza (11%).
63. Alla luce della quota di mercato relativamente modesta di BASF a concentrazione avvenuta e dell’esistenza di una concorrenza significativa da parte di diversi grossi fabbricanti, si può concludere che l’operazione non solleva problemi sotto il profilo della concorrenza per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune nel settore dell’anidride ftalica.

(2) *Ftalati*

(a) *Mercato degli ftalati*

64. BASF produce sia ftalati a catena corta sia ftalati standard, mentre Pantochim produce solo ftalati standard. Pertanto, l'unica sovrapposizione tra le attività delle parti riguarda gli ftalati standard.
65. Su un mercato globale comprendente entrambi i tipi di ftalati, in seguito alla concentrazione BASF raggiungerà una quota di mercato a livello del SEE del 26% (BASF 19%, Pantochim 7%). I concorrenti principali sono Exxon (28%) ed Oxeno/Degussa (10%), mentre diversi altri fabbricanti (Atofina, BP, Lonza e Neste) detengono quote di mercato comprese tra il 5% e il 7%.
66. A concentrazione avvenuta, BASF deterrà una quota di mercato pressoché equivalente a quella di Exxon sul mercato di tutti gli ftalati. Su tale mercato operano inoltre diverse grandi imprese internazionali, come Atofina, Degussa, Lonza e Neste, le quali garantiranno una concorrenza effettiva in seguito alla concentrazione.
67. Alla luce di quanto precede, si può quindi concludere che non dovrebbero emergere problemi di concorrenza sul mercato degli ftalati in generale.

(b) *Mercato degli ftalati standard*

68. Le attività delle parti presentano una sovrapposizione nel settore degli ftalati standard. Poiché il 98% degli ftalati è costituito da ftalati standard, la situazione del mercato è analoga a quella del più ampio mercato di tutti gli ftalati.
69. Sul mercato più limitato degli ftalati standard, in seguito alla concentrazione BASF deterrà una quota di mercato a livello del SEE del 26% (BASF 19%, Pantochim 7%). I concorrenti principali sono Exxon (28%) ed Oxeno/Degussa (10%), mentre diversi altri fabbricanti (Atofina, BP, Lonza e Neste) detengono quote di mercato comprese tra il 5% e il 7%. Data la forte posizione di Exxon ed Oxeno/Degussa, BASF dovrà far fronte ad un'accesa concorrenza in seguito alla concentrazione.
70. Alla luce di quanto precede, si può concludere che non dovrebbero emergere problemi di concorrenza sul mercato degli ftalati standard.

(c) *Mercato degli ftalati a catena corta*

71. Sul mercato più limitato degli ftalati a catena corta, BASF detiene una quota di mercato del 18%. Le parti sostengono inoltre che le loro attività non presentano sovrapposizioni, in quanto a Feluy si producono solo ftalati standard.
72. Sulla base di quanto precede si può concludere che non sussistono problemi sotto il profilo della concorrenza sul mercato più limitato degli ftalati a catena corta.

(3) *BDO*

73. In seguito alla concentrazione, le parti raggiungeranno una quota di mercato a livello del SEE del [35-45%]* (BASF [20-30%]*; SISAS [15-25%]*). Il leader del mercato, con la quota più elevata ([45-55%]*), rimane ISP. Sul mercato operano

anche Lyondell ([5-15%]*) e DuPont ([<5%]*). Data la forte posizione di ISP, è improbabile che l'operazione sia atta ad instaurare una posizione dominante individuale di BASF.

74. È altresì improbabile che l'operazione crei o rafforzi una posizione dominante collettiva, anche se in seguito alla concentrazione BASF ed ISP deterranno una quota di mercato totale superiore all'80% e l'acquisizione di SISAS ridurrà il numero dei principali operatori attivi sul mercato da quattro a tre. Diverse caratteristiche del mercato del BDO limitano le probabilità di una posizione dominante collettiva di BASF ed ISP.
75. Nel corso degli ultimi tre anni i prezzi di mercato sono diminuiti in misura significativa a causa della forte concorrenza sui prezzi e dell'ingresso sul mercato di SISAS nel 1998. Le quote di mercato di BASF ed ISP hanno subito continue variazioni, evidenziando un calo della quota di ISP ([...]*) ed un'elevata instabilità di quella di BASF ([...]*). La concorrenza sui prezzi ha ridotto in misura significativa i margini di profitto sul mercato del BDO e SISAS si è dovuta ritirare dal mercato con pesanti perdite.
76. I terzi affermano che i prezzi dipendono in larga misura dai quantitativi disponibili sul mercato. Sebbene si preveda una notevole crescita del mercato, i produttori hanno difficoltà ad adeguarsi alle variazioni a breve termine della domanda di BDO. Le dimensioni minime di un (nuovo) impianto sono considerevoli. Poiché le capacità di produzione sono concentrate in pochi impianti, un'eventuale chiusura temporanea di capacità, per esempio in caso di incidente, produce effetti enormi sui prezzi. D'altro canto, i terzi si attendono che la creazione di nuova capacità sul mercato incoraggi una forte concorrenza sui prezzi. I terzi confermano l'informazione fornita dalle parti secondo cui un nuovo impianto di produzione, costruito da Lyondell nei Paesi Bassi con una capacità di circa 125 kt, entrerà in funzione nella prima metà del 2002. L'indagine di mercato rivela che gli acquirenti si attendono una concorrenza continua sui prezzi indotta dall'aumento di capacità derivante dall'investimento di Lyondell.
77. Il BDO è prodotto a livello commerciale tramite quattro processi diversi: ISP e BASF (a Ludwigshafen) utilizzano entrambe la condensazione di acetilene con formaldeide e successiva idrogenazione. A Feluy il BDO è prodotto [...]*[con un diverso processo].
78. Sulla base di quanto precede, si può concludere che l'operazione notificata non solleva problemi sotto il profilo della concorrenza sul mercato del BDO.

(4) Prodotti legati al BDO (GBL, NMP e THF)

79. BASF ed Eurodiol producono entrambe GBL, NMP e THF, con vendite significative sui mercati commerciali. Prima della concentrazione progettata, BASF era il principale operatore attivo sui mercati del SEE di GBL, NMP e THF.
80. Il mercato del BDO è caratterizzato da una scarsità dell'offerta, dovuta alla crescita della domanda in concomitanza del minore livello di produzione di Eurodiol [...]* rispetto al previsto. Nondimeno, questa scarsità non sembra avere influito in misura significativa sulla produzione di GBL, NMP o THF. Sebbene nella maggioranza dei processi il GBL sia ottenuto dal BDO, vi sono scarse indicazioni che il BDO

destinato alla produzione di GBL o THF sia stato trasferito al mercato commerciale del BDO.

81. GBL e NMP sono solventi relativamente non tossici e recuperabili e riciclabili quasi al 100%. Entrambi i solventi offrono grande solubilità per le resine che presentano una buona stabilità chimica e termica associata alla piena solubilità in acqua. Il THF è un solvente a solubilità elevata per il PVC e i poliuretani. Come il GBL e l’NMP, è recuperabile e riciclabile quasi al 100%.

(a) GBL

82. Secondo BASF, nel 1999 il GBL a livello mondiale trovava applicazione principalmente nei settori agrochimico e farmaceutico ([...]*) e nell’industria elettronica ([...]*). In Europa, il GBL rivestiva importanza variabile a seconda dei segmenti specifici, ed il settore farmaceutico rappresentava la principale applicazione ([...]*). Ciò è dovuto al fatto che il mercato dell’elettronica è fortemente concentrato in Asia e negli Stati Uniti, mentre la produzione di prodotti farmaceutici e agrochimici specifici avviene primariamente in Europa.
83. Il GBL è principalmente utilizzato ([...]*) nella fabbricazione di pirrolidoni (VP, PVP e in particolare NMP). [...]*^{6 7}.
84. Nella notificazione, BASF indica che nel 1999 il mercato commerciale del GBL nel SEE ammontava a [10-20 milioni]* di euro, pari a [5-10 kt]*. La tabella 4 riporta la capacità di GBL a livello mondiale, le vendite commerciali nel SEE e le quote di mercato (in termini di volume) indicate da BASF per il 1999.

Tabella 4: Capacità di GBL a livello mondiale, vendite nel SEE e quote sul mercato commerciale (stime di BASF per il 1999)

GBL	Capacità, kt/a	Vendite commerciali nel SEE, kt	Quota di mercato nel SEE
BASF (Germania)	30	[...]*	[...]*
BASF (Stati Uniti)	30		
Eurodiol (Belgio)	40	[...]*	[...]*
Dati aggregati	100	[...]*	[...]*
ISP (Stati Uniti)	41	[...]*	[...]*
Lyondell (Stati Uniti)	20	[...]*	[...]*
DuPont (Spagna)	45		[...]*
Mitsubishi (Giappone)	10		[...]*
[...]* [altri]	5		[...]*
[...]* [altri]	5		[...]*
Totale	226	[...]*	[...]*

85. BASF stima la sua quota di mercato nel 1999 pari al [35-45%]* (in termini di volume) e al [35-45%]* (in termini di valore). La quota di mercato di Eurodiol era del [25-35%]* (in termini di volume) e del [20-30%]* (in termini di valore).

⁶ [...]*

⁷ [...]*

Secondo queste stime, la concentrazione riunirebbe le due principali imprese attive sul mercato del GBL, che otterrebbero una quota di mercato del [60-70%]* (in termini di volume e di valore).

86. **L'indagine di mercato** condotta dalla Commissione conferma ampiamente i dati sulla capacità di GBL di cui alla tabella 4. Inoltre, la capacità è rimasta stabile e non ha registrato aumenti nel corso degli ultimi tre anni. Riguardo alle quote di mercato, tuttavia, BASF ha lievemente sovrastimato le vendite di Eurodiol; la quota di mercato congiunta stimata dalla Commissione per il 1999 è di circa il [50-60%]* (in termini di volume). I dati relativi al 2000 indicano un lieve calo della quota di mercato, che porta la quota congiunta vicino al [50-60%]*. Il concorrente principale sul mercato commerciale del GBL ha un volume di vendite inferiore alla metà. Secondo BASF, l'andamento delle vendite nel tempo (1997-2000) rivela una crescita della quota di mercato di Eurodiol a spese dei concorrenti di BASF. L'indagine di mercato conferma ampiamente questa tendenza.
87. In seguito alla concentrazione progettata, la nuova entità sarebbe l'unico produttore nel SEE ad immettere GBL sul mercato commerciale. BASF controllerebbe il [40-50%]* della capacità mondiale di GBL, e la produzione dei concorrenti principali sarebbe destinata ai mercati commerciali degli Stati Uniti. Sebbene esistano modeste capacità di produzione nell'Europa orientale [...]*, la Commissione non ha raccolto elementi atti a dimostrare che il GBL sia importato nel SEE. BASF non segnala vendite dall'Europa orientale verso il SEE né è in grado di indicare la misura in cui il GBL prodotto sia usato internamente per la produzione di NMP. Nessuno degli acquirenti consultati nel corso dell'indagine di mercato afferma di acquistare GBL da produttori dell'Europa orientale. Gli acquirenti dichiarano inoltre che i prodotti dell'Europa orientale sono di qualità inferiore e i produttori non sono in grado di garantire forniture puntuali ed affidabili.
88. L'indagine di mercato rivela altresì che tutti i produttori, eccetto Eurodiol, utilizzano la piena capacità o quasi. Inoltre, non si prevede la costruzione di nuova capacità per il GBL in Europa nel prossimo futuro. [...]*, che dovrebbe iniziare a produrre BDO all'inizio del 2002. Tuttavia, è stato reso noto che Lyondell ha rinviato i suoi progetti di estendere tale impianto alla fabbricazione di prodotti legati al BDO. Lyondell stima inoltre che, una volta adottata la decisione di entrare sul mercato, l'avvio della produzione effettiva a livello commerciale richiederà un periodo considerevole. Non si può quindi contare sul potenziale ingresso sul mercato di Lyondell per esercitare pressioni concorrenziali sull'entità risultante dalla concentrazione.
89. BASF si attende inoltre che all'inizio del 2002 Mitsubishi riesca ad eliminare le strozzature della capacità del suo impianto di produzione di GBL in Giappone. Secondo BASF, ciò dovrebbe aumentare la capacità dell'impianto di Mitsubishi dal [...]*. Tuttavia, nel 2000 non si sono registrate importazioni dall'Asia e nello stesso periodo l'Europa e l'America erano esportatori netti verso l'Asia. Inoltre, non è nota la misura in cui tale capacità sia destinata all'uso interno o alla vendita sul mercato commerciale asiatico. Infine, secondo BASF anche DuPont potrebbe entrare nel mercato del GBL. Tuttavia, DuPont non produce GBL per il mercato commerciale e non vi sono elementi a sostegno dell'ipotesi che l'impresa intenda entrare nel mercato commerciale del GBL nel prossimo futuro.

90. Nell'indagine di mercato i produttori hanno dichiarato di non essere in grado di aumentare rapidamente la produzione senza sostenere considerevoli costi aggiuntivi. Si è quindi esaminata la misura in cui i produttori sono disposti a trasferire al mercato commerciale la loro capacità destinata all'uso interno. Nessun produttore afferma che passerebbe dalla produzione per uso interno alle vendite sul mercato commerciale in risposta ad un aumento permanente dei prezzi relativi del 10%, né modificherebbe il proprio mix di produzione (la misura in cui ciò sarebbe possibile è peraltro limitata dalla mancanza di capacità in esubero). Sembra quindi ragionevole concludere che è poco probabile che i prodotti attualmente destinati all'uso interno siano posti in vendita sul mercato commerciale. La produzione per uso interno non esercita quindi pressioni concorrenziali sui prezzi del GBL applicati sul mercato commerciale.
91. Nel periodo febbraio-marzo 2001 Eurodiol utilizzava poco più del [50-70%]* della capacità disponibile per la produzione di GBL. BASF prevede di produrre, entro il 2003, [35-50 kt/a]* presso l'impianto di Feluy, il che equivale alla piena capacità. Di questa produzione, [20-30 kt/a]* saranno utilizzate internamente per l'NMP ed il resto sarà trasferito a Ludwigshafen per la produzione di pirrolidone. Ciò indica che BASF prevede di destinare l'intera produzione all'uso interno.
92. Nel corso dell'indagine, la Commissione ha esaminato la misura in cui BASF potrebbe modificare il mix di produzione presso i suoi impianti a concentrazione avvenuta. Il processo di produzione di Eurodiol, se utilizzato in modo efficiente, dovrebbe consentire di produrre GBL a costi inferiori rispetto agli altri impianti di BASF. [...]*. Analogamente, la produzione di BDO con il processo di Eurodiol risulterebbe più costosa rispetto all'impianto di Ludwigshafen. È quindi possibile che, in seguito alla concentrazione, BASF concentri la fabbricazione di prodotti legati al BDO presso l'impianto di Feluy e la produzione di BDO a Ludwigshafen. [...]*, a prescindere dai suoi progetti futuri, con l'acquisizione di una tecnologia diversa BASF potrebbe contare su una maggiore flessibilità per rispondere alle variazioni della domanda di BDO e di prodotti legati al BDO.
93. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione dimostra che, fatta eccezione per i produttori dell'Europa orientale, gli acquirenti non hanno preferenze riguardo all'origine del GBL. Inoltre, attualmente il mercato del SEE sembra essere caratterizzato da una grave scarsità di tale prodotto. Secondo BASF, le importazioni in Europa provengono solo dall'America e nel 2000 ammontavano a [1-10 kt]*. [1-5 kt]* di tali importazioni sono andate a BASF, che le ha utilizzate per la produzione interna di NMP e pirrolidone presso l'impianto di Ludwigshafen. Le vendite di BASF sul mercato commerciale nel 2000 ammontavano a [1-5 kt]*.
94. Le importazioni dagli Stati Uniti e dall'Asia sono peraltro soggette a notevoli dazi e secondo i terzi le spese di trasporto e i dazi doganali rappresentano fino al 20% del prezzo effettivo del prodotto. Nondimeno, dai dati sui prezzi forniti dagli importatori emerge che nel 1999 i loro prodotti erano al massimo il 15% più cari rispetto ai prezzi applicati da BASF per il GBL. Questa differenza di prezzo si è praticamente livellata nel 2000.
95. I terzi consultati, tuttavia, affermano altresì che l'ingresso sul mercato è difficile e rischioso, e che la costruzione di nuovi impianti di produzione richiede notevoli investimenti e dipende dalla disponibilità di una tecnologia collaudata ed efficace in termini di costi. Inoltre, per rendere redditizio un impianto di produzione è

necessario un elevato utilizzo di capacità. Poiché la maggioranza dei grandi acquirenti richiede la certificazione dei propri fornitori, l'acquisizione di clientela comporta tempi considerevoli. Nel corso degli ultimi cinque anni, Eurodiol è stato l'unico concorrente ad entrare nel mercato del SEE. Secondo i terzi, i problemi di Eurodiol sono stati causati dal fatto che l'impresa non è riuscita a raggiungere una quota di mercato che le consentisse di coprire i costi sostenuti.

96. BASF dichiara che gli acquirenti di solventi speciali sono molto frazionati, con alcuni importanti acquirenti rappresentati da grandi imprese internazionali. BASF classifica la sua clientela in acquirenti di tipo A/B/C. Gli acquirenti di tipo A operano su scala globale, dispongono di vari stabilimenti di produzione in Europa e nel mondo e richiedono grandi forniture alla rinfusa. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di tipo A consumano oltre il [...]*. Nel 1999, gli acquirenti di tipo A rappresentavano solo il [...]* della clientela di BASF. Gli acquirenti di tipo B sono attivi a livello regionale, richiedono forniture alla rinfusa e gran parte di essi dispone di più di uno stabilimento di produzione. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di questo tipo consumano [...]* e nel 1999 rappresentavano il [...]* della clientela di BASF. Nel tipo C rientra il restante [...]* degli acquirenti, che consumano meno del [...]*. Questi acquirenti sono attivi a livello nazionale, dispongono di uno stabilimento di produzione e richiedono forniture alla rinfusa e/o in barili.
97. La struttura degli acquirenti di GBL di per sé sembra analoga a quella osservata per i solventi speciali, con pochi grandi acquirenti (tipo A e B) che insieme rappresentano circa il [40-60%]* delle vendite totali. Nell'indagine di mercato, gli acquirenti hanno affermato di non avere potere negoziale perché da qualche tempo l'offerta di GBL scarseggia e vi è poca scelta di fornitori. Se l'offerta diventasse più abbondante, tuttavia, alcuni importanti acquirenti ritengono che in tal caso avrebbero potere di contrattazione. Questi acquirenti, in particolare, acquistano da BASF anche prodotti del tutto diversi e la loro spesa per il GBL è probabilmente modesta rispetto a quella destinata a tali altri prodotti.
98. [...]*. L'indagine di mercato della Commissione prevede una crescita del mercato del 3-5% annuo. Poiché la maggioranza dei fabbricanti utilizza la piena capacità o quasi e non ha incentivi economici ad immettere i prodotti destinati all'uso interno sul mercato commerciale, è improbabile che i concorrenti di BASF siano in grado di soddisfare la crescita della domanda (cfr. paragrafi 90 e 95).
99. Sembra quindi che la nuova entità sarebbe in una posizione migliore rispetto ai concorrenti per rispondere alla crescita della domanda. Sebbene BASF manifesti l'intenzione di usare il [...]*. BASF sarebbe pertanto in grado di trasferire volumi sul mercato commerciale in seguito all'aumento della produzione presso l'impianto di Eurodiol. Inoltre, poiché il mercato commerciale del GBL è molto modesto rispetto alla capacità disponibile, soltanto una piccola quota (meno dell'1%) di capacità dovrebbe essere trasferita al mercato commerciale in risposta alla crescita della domanda. Ciononostante, sarebbe molto difficile per i concorrenti incrementare ulteriormente le vendite, tenuto conto del loro attuale fabbisogno interno, in quanto non hanno alcun incentivo economico a passare dalla produzione interna alla vendita sul mercato commerciale. Questo non è il caso di BASF, in quanto l'impresa disporrà della flessibilità necessaria, ottenuta con l'acquisizione di nuova capacità e di una diversa tecnologia.

Conclusione per il GBL

100. L'operazione progettata riunirebbe quindi gli unici due produttori a livello del SEE che immettono GBL sul mercato commerciale, conferendo loro una forte posizione di mercato. Gli acquirenti avranno poca scelta di fornitori per il loro crescente fabbisogno futuro di GBL. Si può quindi concludere che l'operazione progettata è atta a creare una posizione dominante delle parti sul mercato del GBL nel SEE.

(b) NMP

101. Secondo BASF, a livello mondiale nel 1999 l'NMP era principalmente usato nell'industria elettronica [10-30%]*, nei rivestimenti [10-30%]* e nei coadiuvanti chimici [10-30%]*, nella pulizia [10-30%]* e nei prodotti agrochimici [10-30%]*. In Europa, i principali settori di applicazione erano leggermente diversi, ed i rivestimenti rappresentavano il [10-30%]*, mentre i coadiuvanti chimici e i prodotti agrochimici poco meno del [10-30%]* ciascuno. La differenza è dovuta al fatto che il mercato dell'elettronica è altamente concentrato in Asia e negli Stati Uniti e il mercato dei rivestimenti per fili è dominato dai produttori europei.

102. L'NMP è derivato dal GBL e, secondo BASF, in tutti i processi con una tonnellata di GBL si possono ottenere circa [0,5-2 t]* di NMP.

103. Nella notificazione, BASF indica che nel 1999 il mercato commerciale dell'NMP ammontava a [40-60 milioni di euro]* nel SEE, pari a [20-40 kt]*. La tabella 5 riporta la capacità di NMP a livello mondiale, le vendite commerciali nel SEE e le quote di mercato (in termini di volume) indicate da BASF per il 1999.

Tabella 5: Capacità di NMP a livello mondiale, vendite nel SEE e quote sul mercato commerciale (stime di BASF per il 1999)

NMP	Capacità, kt/a	Vendite commerciali nel SEE, kt	Quota di mercato nel SEE
BASF (Germania)	15	[...]*	[...]*
BASF (Stati Uniti)	25		
Eurodiol (Belgio)	25	[...]*	[...]*
Dati aggregati	65	[...]*	[...]*
ISP (Stati Uniti)	23	[...]*	[...]*
Lyondell (Stati Uniti)	18	[...]*	[...]*
Mitsubishi (Giappone)	8		[...]*
[...]* ([...]*) [altri]	3		[...]*
[...]* ([...]*) [altri]	5		[...]*
Altri		[...]*	[...]*
Totale	122	[...]*	[...]*

104. BASF stima la sua quota di mercato nel 1999 pari al [35-45%]* (in termini di volume) e al [35-45%]* (in termini di valore). La quota di mercato di Eurodiol era del [10-20%]* (in termini di volume) e del [10-20%]* (in termini di valore). Secondo queste stime, l'operazione produrrebbe una quota di mercato congiunta sul mercato dell'NMP del [50-60%]* (in termini di volume e di valore). Le cifre relative ad "altri" comprendono le imprese che riciclano NMP, le quali acquistano NMP usato e lo riciclano mediante un'operazione di colatura e distillazione.

L’NMP riciclato, secondo BASF, viene poi immesso sul mercato commerciale dell’NMP.

105. L’**indagine di mercato** condotta dalla Commissione conferma ampiamente i dati sulla capacità riportati nella tabella. Inoltre, la capacità è rimasta stabile e non ha registrato aumenti nel corso degli ultimi tre anni. Riguardo alle quote di mercato, tuttavia, BASF ha lievemente sovrastimato la dimensione del mercato e le vendite di Eurodiol. Inoltre, la Commissione ritiene che anche l’incidenza delle imprese che riciclano NMP possa essere sovrastimata. L’indagine di mercato rivela che le vendite di NMP riciclato sul mercato commerciale in Europa sono trascurabili. La maggioranza delle imprese attive nel settore del riciclaggio tratta l’NMP usato per conto di imprese alle quali poi lo restituisce, e di conseguenza tale NMP non è disponibile sul mercato commerciale. Alla luce dei dati relativi al 1999, la Commissione ritiene quindi che la quota di mercato di BASF sia del [35-45%]* e la quota di mercato congiunta del [50-60%]* (in termini di volume). Dati più recenti relativi al 2000 indicano un lieve calo della quota di mercato, sebbene la quota congiunta sia ancora del [50-60%]*. Il livello delle vendite del concorrente principale sul mercato commerciale è inferiore alla metà. Secondo BASF, l’andamento delle vendite nel tempo (1997-2000) rivela una crescita della quota di mercato di Eurodiol [...]*. L’indagine di mercato conferma ampiamente questa tendenza.
106. In seguito alla concentrazione progettata, la nuova entità sarebbe l’unico produttore nel SEE ad immettere NMP sul mercato commerciale. BASF controllerebbe oltre il 50% della capacità mondiale di NMP e la produzione dei concorrenti principali sarebbe destinata ai mercati commerciali degli Stati Uniti. Sebbene esistano modeste capacità di produzione nell’Europa orientale [...]*, non vi sono elementi atti a dimostrare che quantitativi significativi di NMP siano importati nel SEE. Anche se, secondo BASF, nel 2000 sono state importate nel SEE circa [<2 kt]* di NMP prodotto nell’Europa orientale, nessun acquirente afferma di acquistare NMP proveniente da tale regione. Inoltre, molti acquirenti dichiarano che i prodotti dell’Europa orientale sono di qualità inferiore e più costosi rispetto a fonti alternative e i produttori non sono in grado di garantire forniture puntuali ed affidabili.
107. L’indagine di mercato rivela altresì che tutti i produttori, eccetto Eurodiol, utilizzano la piena capacità o quasi. Inoltre, non si prevede la costruzione di nuova capacità per l’NMP in Europa nel futuro prevedibile. [...]*, che dovrebbe iniziare a produrre BDO all’inizio del 2002. Tuttavia, è stato reso noto che Lyondell ha rinviato i suoi progetti di estendere tale impianto alla fabbricazione di prodotti legati al BDO. Lyondell stima inoltre che, una volta adottata la decisione di entrare sul mercato, l’avvio della produzione effettiva a livello commerciale richiederà un periodo considerevole. Non si può quindi contare sul potenziale ingresso di Lyondell sul mercato per esercitare pressioni concorrenziali sull’entità risultante dalla concentrazione.
108. BASF afferma inoltre che Mitsubishi sta costruendo nuova capacità per l’NMP nel suo impianto in Giappone, che entrerà in funzione all’inizio del 2002. Secondo BASF, ciò dovrebbe aumentare la capacità dell’impianto di Mitsubishi [...]*. Tuttavia, nel 2000 non si sono registrate importazioni dall’Asia e l’Europa e l’America erano esportatori netti verso l’Asia. Inoltre, non è nota la misura in cui

tale capacità sia destinata all'uso interno o alla vendita sul mercato commerciale asiatico.

109. Nell'indagine di mercato i produttori hanno dichiarato di non essere in grado di aumentare rapidamente la produzione senza sostenere considerevoli costi aggiuntivi. Si è quindi valutato fino a che punto i produttori sono disposti a modificare il mix di produzione. La maggioranza dei produttori afferma che non modificherebbe il proprio mix di produzione in risposta ad un aumento permanente del 10% dei prezzi relativi dell'NMP nel SEE. La misura in cui tale modifica sarebbe possibile è peraltro limitata dalla mancanza di capacità in esubero. È inoltre improbabile che i prodotti destinati al mercato degli Stati Uniti vengano trasferiti al mercato del SEE, data la differenza tra i prezzi, che nel 2000 era intorno al 50%.
110. Nel periodo febbraio-marzo 2001 Eurodiol utilizzava il [20-40%]* della capacità disponibile per la produzione di NMP. BASF prevede di produrre, entro il 2003, [20-35 kt/a]* presso l'impianto di Feluy, il che equivale alla piena capacità. In seguito alla concentrazione, i processi di produzione di Eurodiol, se utilizzati in modo efficiente, dovrebbero consentire a BASF di produrre NMP presso l'impianto di Eurodiol a costi inferiori rispetto agli altri suoi impianti. [...]*. È quindi possibile che BASF concentri la fabbricazione di prodotti legati al BDO presso l'impianto di Feluy e la produzione di BDO a Ludwigshafen. [...]*. Tuttavia, a prescindere dai suoi progetti futuri, con l'acquisizione di una tecnologia diversa BASF potrebbe contare su una maggiore flessibilità per rispondere alle variazioni della domanda di BDO e di prodotti legati al BDO.
111. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione dimostra che, fatta eccezione per i produttori dell'Europa orientale, gli acquirenti non hanno preferenze riguardo all'origine dell'NMP. Inoltre, il mercato del SEE presenta una grave scarsità di NMP. Secondo BASF, nel 2000 le importazioni in Europa dall'America ammontavano a [5-15 kt]* ed erano nulle da altri paesi. Solo [<2 kt]* di tali importazioni sono andate a BASF, che le ha poste in vendita sul mercato commerciale.
112. Le importazioni dagli Stati Uniti e dall'Asia sono peraltro soggette a considerevoli dazi. Secondo i terzi, le spese di trasporto e i dazi doganali rappresentano fino al 20% del prezzo effettivo del prodotto. Nondimeno, dai dati sui prezzi forniti dagli importatori emerge che i loro prodotti sono al massimo il 10% più cari rispetto all'NMP smerciato da BASF.
113. I terzi consultati dichiarano altresì che l'ingresso sul mercato è difficile e rischioso. Ciò è dovuto al fatto che la costruzione di nuovi impianti di produzione richiede notevoli investimenti e dipende dalla disponibilità di una tecnologia collaudata ed efficace in termini di costi. Inoltre, per rendere redditizio un impianto di produzione è necessario un elevato utilizzo di capacità. Poiché la maggioranza dei grandi acquirenti richiede la certificazione dei propri fornitori, l'acquisizione di clientela comporta tempi considerevoli. Nel corso degli ultimi cinque anni Eurodiol è stato l'unico concorrente ad entrare nel mercato del SEE. Secondo i terzi, i problemi di Eurodiol sono stati causati dal fatto che l'impresa non è riuscita a raggiungere una quota di mercato che le consentisse di coprire i costi sostenuti.

114. BASF dichiara che gli acquirenti di solventi speciali sono molto frazionati, con alcuni importanti acquirenti rappresentati da grandi imprese internazionali. BASF classifica la propria clientela in acquirenti di tipo A/B/C. Gli acquirenti di tipo A operano su scala globale, dispongono di vari stabilimenti di produzione in Europa e nel mondo e richiedono grandi forniture alla rinfusa. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di tipo A consumano oltre il [...]*. Nel 1999, gli acquirenti di tipo A rappresentavano solo il [...]* della clientela di BASF. Gli acquirenti di tipo B sono attivi a livello regionale, richiedono forniture alla rinfusa e gran parte di essi dispone di più di uno stabilimento di produzione. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di questo tipo consumano [...]* e nel 1999 rappresentavano il [...]* della clientela di BASF. Nel tipo C rientra il restante [...]* degli acquirenti, che consumano meno del [...]*. Questi acquirenti sono attivi a livello nazionale, dispongono di uno stabilimento di produzione e richiedono forniture alla rinfusa e/o in barili.
115. La struttura degli acquirenti di NMP di per sé sembra diversa da quella osservata per i solventi speciali, con acquirenti più disgregati, ciascuno dei quali rappresenta solo una quota modesta delle vendite di BASF. Tenuto conto di questo fattore, vi sono scarse indicazioni di un potere negoziale dell'acquirente. Nell'indagine di mercato, gli acquirenti hanno affermato di non disporre di tale potere, in quanto l'offerta di NMP è scarsa e vi è poca scelta di fornitori. Se l'offerta diventasse più abbondante, tuttavia, alcuni importanti acquirenti ritengono che in tal caso avrebbero potere di contrattazione. Questi acquirenti, in particolare, acquistano da BASF anche prodotti del tutto diversi e la loro spesa per l'NMP è probabilmente modesta rispetto a quella destinata a tali altri prodotti.
116. [...]*. L'indagine di mercato della Commissione prevede una crescita del mercato dell'NMP del 3-4% annuo. Poiché la maggioranza dei produttori utilizza la piena capacità o quasi, è improbabile che i concorrenti di BASF siano in grado di soddisfare la crescita della domanda.
117. Da quanto precede, risulta che la nuova entità sarebbe in una posizione migliore rispetto ai concorrenti per rispondere alla crescita della domanda. [...]*. Si ritiene che tali volumi siano già disponibili sul mercato commerciale e che un eventuale incremento futuro di capacità sarebbe anch'esso destinato al mercato commerciale.

Conclusione per l'NMP

118. L'operazione progettata riunirebbe quindi gli unici due produttori a livello del SEE che immettono NMP sul mercato commerciale, conferendo loro una forte posizione di mercato. Gli acquirenti avranno poca scelta sulle fonti di approvvigionamento per il loro crescente fabbisogno di NMP. Si conclude quindi che l'operazione progettata è atta a creare una posizione dominante delle parti sul mercato dell'NMP nel SEE.

(c) THF

119. Secondo BASF, il THF venduto sul mercato commerciale trova impiego principalmente nei prodotti farmaceutici [40-60%]*, nei solventi industriali, in particolare PVC e rivestimenti [20-40%]*, e nell'industria elettronica [<20%]*. La maggior parte del THF è tuttavia usato internamente dai produttori, principalmente per la fabbricazione di PTMEG.

120. Nella notificazione, BASF indica che nel 1999 il mercato commerciale del THF nel SEE ammontava a [50-60 milioni di euro]*, pari a [25-35 kt]*. La tabella 6 riporta la capacità di THF a livello mondiale, le vendite commerciali nel SEE e le quote di mercato (in termini di volume) indicate da BASF per il 1999.

Tabella 6: Capacità di THF a livello mondiale, vendite nel SEE e quote sul mercato commerciale (stime di BASF per il 1999)

THF	Capacità, kt/a	Vendite commerciali nel SEE, kt	Quota di mercato nel SEE
BASF (Germania)	30	[...]*	[...]*
BASF (Stati Uniti)	20		
BASF (Giappone)	20		
Eurodiol (Belgio)	33	[...]*	[...]*
Dati aggregati	103	[...]*	[...]*
ISP (Germania)	12	[...]*	[...]*
Lyondell (Stati Uniti)	16	[...]*	[...]*
DuPont (Spagna)	45	[...]*	[...]*
DuPont (Stati Uniti)	82		
Altri		[...]*	[...]*
Penn Chem (Stati Uniti)	54		
Mitsubishi (Giappone)	20		
PTG (Repubblica di Corea)	10		
Tonen (Giappone)	9		
[...]* [altri]	5		
Quihar Qianjin (Repubblica popolare cinese)	3		
Totale	359		[...]*

121. BASF stima la sua quota di mercato nel 1999 pari al [25-35%]* (in termini di volume) e al [25-35%]* (in termini di valore). La quota di mercato di Eurodiol era del [10-20%]* (in termini di volume) e del [10-20%]* (in termini di valore). Secondo queste stime, l'operazione produrrebbe una quota di mercato congiunta sul mercato del THF del [40-50%]* (in termini di volume e di valore).

122. L'**indagine di mercato** condotta dalla Commissione conferma ampiamente i dati sulla capacità di cui alla tabella 6. Inoltre, la capacità è rimasta stabile e non ha registrato aumenti nel corso degli ultimi tre anni. Anche le quote di mercato sono confermate dall'indagine di mercato. Secondo la Commissione, nel 1999 le quote di mercato delle parti nel SEE erano intorno al [25-35%]* (BASF) e al [10-20%]* (Eurodiol), con una quota di mercato a concentrazione avvenuta del [40-50%]* circa. BASF sembra aver leggermente sottostimato la posizione del suo più forte concorrente sul mercato, ISP, mentre le quote di mercato di DuPont e Lyondell indicate da BASF sono in linea di massima confermate. BASF non ha indicato l'origine delle restanti [1-10 kt]* disponibili sul mercato commerciale del SEE e l'indagine di mercato non ha individuato la fonte di tale volume. La concentrazione riunirebbe quindi il leader del mercato e il terzo produttore in ordine di importanza, ampliando notevolmente il divario rispetto all'altro concorrente principale.

123. Nel 2000 sul mercato del THF si sono verificati cambiamenti significativi. La quota di mercato congiunta delle parti ha raggiunto circa il [45-55%]* (BASF

[25-35%]* circa, Eurodiol [20-30%]* circa). Durante questo periodo si sono registrate vendite considerevoli di Eurodiol a BASF, per un totale di [1-5 kt]*, delle quali non si è tenuto conto nel calcolo delle quote di mercato, in quanto in tal modo si sarebbe artificiosamente gonfiata la posizione osservabile a concentrazione avvenuta. L'acquisto di tali quantitativi ha tuttavia consentito a BASF di incrementare le proprie vendite sul mercato commerciale del [30-40%]* nel periodo 1999-2000, un aumento da [5-15 kt]* a [5-15 kt]*. Nel 2000 la quota di mercato del concorrente principale, ISP, ha subito un lieve calo. Pertanto, dal 1999 la posizione di mercato di BASF è notevolmente migliorata e la sua quota di mercato a concentrazione avvenuta sarebbe circa il doppio di quella del concorrente principale.

124. In seguito alla concentrazione progettata, il numero di produttori nel SEE che immettono THF sul mercato commerciale diminuirà da quattro a tre. BASF disporrebbe di poco meno del 50% della capacità di produzione di THF a livello del SEE e del 45% della capacità a livello mondiale. I suoi concorrenti principali sarebbero ISP e Lyondell. DuPont, sebbene attiva sul mercato commerciale, utilizza gran parte della sua produzione internamente e immette solo quantitativi modesti sul mercato⁸. Esistono anche modeste capacità di produzione nell'Europa orientale (per esempio, circa 5 kt nella Federazione russa), sebbene non vi siano riscontri del fatto che il THF sia importato nel SEE. Secondo BASF, le vendite nel SEE di THF proveniente dall'Europa orientale ammontano a [1-5 kt]*, mentre circa [<3 kt]* del THF prodotto in tale area è usato internamente. Nessuno degli acquirenti consultati nel corso dell'indagine di mercato afferma di acquistare THF da produttori dell'Europa orientale. Gli acquirenti dichiarano inoltre che i prodotti dell'Europa orientale sono di qualità inferiore e i produttori non sono in grado di garantire forniture puntuali ed affidabili.
125. L'indagine di mercato rivela che tutti i produttori, eccetto Eurodiol, utilizzano la piena capacità o quasi. Inoltre, non si prevede la costruzione di nuova capacità per il THF in Europa nel futuro prevedibile. [...]*, che dovrebbe iniziare a produrre BDO all'inizio del 2002. Tuttavia, è stato reso noto che Lyondell ha rinviato i suoi progetti di estendere tale impianto alla fabbricazione di prodotti legati al BDO. Lyondell stima inoltre che, una volta adottata la decisione di entrare sul mercato, l'avvio della produzione effettiva a livello commerciale richiederà un periodo considerevole. Non si può quindi contare sul potenziale ingresso sul mercato di Lyondell per esercitare pressioni concorrenziali sull'entità risultante dalla concentrazione.
126. BASF afferma altresì che nuove capacità per il THF sono in corso di realizzazione in Giappone da parte di Mitsubishi (capacità [...]*), con entrata in funzione nel 2002; a Taiwan, da parte di TCC, (capacità [...]*), con avvio della produzione previsto per il 2001, di Dairen, (capacità [...]*), che dovrebbe iniziare la produzione nel 2002, e di Nan Ya (capacità [...]*), con avvio nel 2001; e infine in Cina, da parte di Quihar Qianjin (capacità [...]*), con avvio della produzione nel 2001. Tuttavia, nel 2000 non si sono registrate importazioni dall'Asia e l'Europa era un esportatore netto verso l'Asia. Inoltre, non è nota la misura in cui tale capacità sia destinata all'uso interno o alla vendita sul mercato commerciale asiatico.

⁸ DuPont produce THF presso il suo impianto nelle Asturie (Spagna).

127. L'indagine di mercato condotta dalla Commissione rivela che gli acquirenti hanno scarse preferenze riguardo all'origine del THF⁹. Dati gli elevati volumi di produzione e i bassi prezzi in Europa, le importazioni sono comunque limitate. Secondo BASF, nel 2000 le importazioni in Europa dall'America ammontavano a [1-5 kt]* (comprese [1-2 kt]* acquistate da BASF). Non risultano importazioni da altri paesi. Con l'esportazione di [5-10 kt]* ([...])* l'Europa è un esportatore netto di THF.
128. Nell'indagine di mercato i produttori hanno dichiarato di non essere in grado di aumentare rapidamente la produzione senza sostenere considerevoli costi aggiuntivi. La Commissione ha quindi esaminato la misura in cui i produttori sarebbero disposti a trasferire la loro produzione interna sul mercato commerciale. Nessun produttore afferma che passerebbe dalla produzione per uso interno alla vendita sul mercato commerciale in risposta ad un aumento permanente dei prezzi relativi del 10%, né modificherebbe il proprio mix di produzione (la misura in cui ciò sarebbe possibile è peraltro limitata dalla mancanza di capacità in esubero). Sembra quindi ragionevole concludere che i prodotti attualmente destinati all'uso interno hanno poche probabilità di essere posti in vendita sul mercato commerciale. La produzione per uso interno non esercita quindi pressioni concorrenziali sui prezzi del THF applicati sul mercato commerciale.
129. Nel periodo febbraio-marzo 2001 Eurodiol utilizzava circa il [70-90%]* della capacità disponibile per la produzione di THF. BASF prevede di produrre, entro il 2003, [35-45 kt/a]* presso l'impianto di Feluy, [...]*¹⁰ della capacità attuale. In seguito alla concentrazione, i processi di produzione di Eurodiol, se utilizzati in modo efficiente, dovrebbero consentire a BASF di produrre THF presso l'impianto di Eurodiol a costi inferiori rispetto all'impianto di Ludwigshafen. [...]*.
130. I terzi consultati dichiarano che l'ingresso sul mercato è difficile e rischioso. Ciò è dovuto al fatto che la costruzione di nuovi impianti di produzione richiede notevoli investimenti e dipende dalla disponibilità di una tecnologia collaudata ed efficace in termini di costi. Inoltre, per rendere redditizio un impianto di produzione è necessario un elevato utilizzo di capacità. Poiché la maggioranza dei grandi acquirenti richiede la certificazione dei propri fornitori, l'acquisizione di clientela comporta tempi considerevoli. Nel corso degli ultimi cinque anni Eurodiol è stato l'unico concorrente ad entrare nel mercato del SEE. Secondo i terzi, i problemi di Eurodiol sono stati causati dal fatto che l'impresa non è riuscita a raggiungere una quota di mercato che le consentisse di coprire i costi sostenuti.
131. BASF dichiara che gli acquirenti di solventi speciali sono molto frazionati, con alcuni importanti acquirenti rappresentati da grandi imprese internazionali. BASF classifica la sua clientela in acquirenti di tipo A/B/C. Gli acquirenti di tipo A operano su scala globale, dispongono di vari stabilimenti di produzione in Europa e nel mondo e richiedono grandi forniture alla rinfusa. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di tipo A consumano oltre il [...]*. Nel 1999 gli acquirenti di tipo A rappresentavano solo il [...]* della clientela di BASF. Gli acquirenti di tipo

⁹ L'unica eccezione è che il THF prodotto dai fabbricanti russi in genere non è accettato, in quanto non soddisfa i livelli di qualità e l'affidabilità delle forniture richiesti nell'Europa occidentale.

¹⁰ [...]*

B sono attivi a livello regionale, richiedono forniture alla rinfusa e gran parte di essi dispone di più di uno stabilimento di produzione. Per quanto riguarda i solventi speciali, gli acquirenti di questo tipo consumano [...] e nel 1999 rappresentavano il [...] della clientela di BASF. I restanti acquirenti rientrano nel tipo C ed acquistano meno di [...]. Questi acquirenti sono attivi a livello nazionale, dispongono di uno stabilimento di produzione e richiedono forniture alla rinfusa e/o in barili.

132. La struttura degli acquirenti di THF sembra diversa da quella degli acquirenti di solventi speciali: non è presente nessun acquirente di tipo A, vi sono pochi acquirenti di tipo B e molti acquirenti di tipo C di piccole dimensioni. Il potere negoziale degli acquirenti sembra scarso. Secondo l'indagine di mercato, gli acquirenti ritengono di non avere potere negoziale perché da qualche tempo l'offerta di THF scarseggia e vi è poca possibilità di scelta dei fornitori. Se l'offerta diventasse più abbondante, tuttavia, alcuni importanti acquirenti ritengono che in tal caso avrebbero potere di contrattazione. Questi acquirenti, in particolare, acquistano da BASF anche prodotti del tutto diversi e la loro spesa per il THF è probabilmente modesta rispetto a quella destinata a tali altri prodotti.
133. [...] L'indagine di mercato della Commissione prevede una crescita del mercato del THF compresa tra il 3 e il 7% annuo. Poiché la maggioranza dei fabbricanti utilizza la piena capacità o quasi, è improbabile che i concorrenti di BASF siano in grado di soddisfare la crescita della domanda.

Conclusioni per il THF

134. L'operazione progettata riunirebbe quindi due dei tre produttori di THF nel SEE, che immettono quantitativi considerevoli di THF sul mercato commerciale¹¹, conferendo loro una forte posizione di mercato. Gli acquirenti avranno poca scelta sulle fonti di approvvigionamento per il loro crescente fabbisogno di THF. Si può quindi concludere che la concentrazione progettata è atta a creare una posizione dominante delle parti sul mercato del THF nel SEE.

D. APPLICAZIONE DEL CONCETTO DI “CONCENTRAZIONE DI SALVATAGGIO”

135. Nella risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, BASF sostiene che le circostanze in questo caso legittimano l'eccezione detta “failing company defence” (impresa in stato d'insolvenza), in quanto BASF acquisirebbe una posizione analoga anche in assenza della concentrazione e in ogni caso l'impresa in questione cesserebbe l'attività ed uscirebbe dal mercato.

(1) La decisione della Commissione nel caso Kali+Salz

136. Finora in un solo caso la Commissione ha basato una decisione relativa ad una concentrazione sul concetto di concentrazione di salvataggio, con riferimento alla cosiddetta teoria della “failing company defence”. Infatti, nella sua decisione

¹¹ DuPont produce THF presso il suo impianto nelle Asturie (Spagna) principalmente per uso interno e le vendite sul mercato commerciale sono limitate.

relativa al caso *Kali+Salz/MDK/Treuhand* (nel prosieguo: “*Kali+Salz*”)¹², la Commissione ha affermato che l’instaurazione di una posizione dominante non era causata dall’operazione, in quanto l’impresa acquirente avrebbe ottenuto una posizione dominante anche in assenza della concentrazione. La mancanza di un nesso di causalità tra la concentrazione e l’instaurazione di una posizione dominante significa che quest’ultima non è dovuta alla concentrazione stessa, che crea o rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo, bensì dalla scomparsa dell’impresa insolvente, inevitabile anche in caso di divieto della concentrazione.

137. Nella decisione suddetta, la Commissione ha applicato il concetto di concentrazione di salvataggio in base ai tre criteri seguenti¹³:

- (a) l’impresa acquistata sarebbe stata costretta ad uscire dal mercato dopo poco tempo se non fosse stata rilevata da un’altra impresa;
- (b) non esisteva altra alternativa all’acquisizione che avesse effetti meno restrittivi sulla concorrenza;
- (c) l’impresa acquirente sarebbe comunque entrata in possesso della quota di mercato dell’impresa acquistata ove quest’ultima fosse stata costretta ad uscire dal mercato.

138. La Corte di giustizia ha confermato l’impostazione della Commissione in merito al concetto di concentrazione di salvataggio nella sentenza del 31 marzo 1998¹⁴, (“*sentenza Kali+Salz*”).

(2) *Quadro generale del concetto di “concentrazione di salvataggio”*

139. L’impostazione seguita dalla Corte di giustizia¹⁵ è più ampia rispetto ai criteri enunciati nella decisione della Commissione relativa al caso *Kali+Salz*. Secondo la Corte, una concentrazione può essere considerata una concentrazione di salvataggio se “la *restrizione della concorrenza*, conseguenza dell’operazione di concentrazione, si produrrebbe ugualmente anche in mancanza di tale operazione”¹⁶, cioè anche in caso di divieto della concentrazione.

140. In generale, il concetto di “concentrazione di salvataggio” prevede che l’impresa che viene acquistata possa essere considerata come “impresa in stato d’insolvenza” e che la concentrazione non sia la causa determinante del peggioramento della situazione della concorrenza. Pertanto, ai fini dell’applicazione del concetto di concentrazione di salvataggio, devono ricorrere due condizioni:

- (a) l’impresa che viene acquistata sarebbe costretta, a breve termine, ad uscire dal mercato se non fosse rilevata da un’altra impresa;

¹² Decisione della Commissione 94/449/CEE, caso IV/M.308 – *Kali+Salz/MDK/Treuhand*, GU L 186 del 21.7.1994, pag. 38.

¹³ Paragrafo 71.

¹⁴ Cause riunite C-68/94 e C-30/95, *Repubblica francese/Commissione e SCPA/Commissione*, Racc. 1998, pag. I-1375.

¹⁵ *Sentenza Kali+Salz*, paragrafi 112-116.

¹⁶ *Sentenza Kali+Salz*, paragrafi 112-116, in particolare 115.

- (b) non esiste altra alternativa all'acquisizione che abbia effetti meno restrittivi sulla concorrenza.
141. Tuttavia, l'applicazione di questi due criteri non esclude del tutto la possibilità di un'acquisizione da parte di terzi delle attività dell'impresa in questione in caso di fallimento. Se tali attività fossero rilevate da concorrenti nel corso di una procedura fallimentare, gli effetti economici sarebbero analoghi a quelli di un'acquisizione dell'impresa insolvente da parte di un acquirente alternativo. Occorre quindi accertare, oltre ai primi due criteri, se le attività da acquistare uscirebbero inevitabilmente dal mercato in assenza della concentrazione.
142. Alla luce di questo quadro generale, la Commissione ritiene che, ai fini dell'applicazione del concetto di "concentrazione di salvataggio", i seguenti criteri debbano essere soddisfatti:
- (a) l'impresa che viene acquistata sarebbe costretta, a breve termine, ad uscire dal mercato se non venisse rilevata da un'altra impresa;
 - (b) non esiste altra alternativa all'acquisizione che abbia effetti meno restrittivi sulla concorrenza;
 - (c) le attività da acquistare uscirebbero inevitabilmente dal mercato se non fossero rilevate da un'altra impresa.
143. In ogni caso, per poter applicare il concetto di "concentrazione di salvataggio" è necessario che le restrizioni della concorrenza derivanti dalla concentrazione siano almeno minori rispetto alla situazione che si verrebbe a creare in assenza della concentrazione.

(3) *Il concetto di "concentrazione di salvataggio" applicato al presente caso*

(a) *Eurodiol e Pantochim sarebbero costrette ad uscire dal mercato se non venissero rilevate da un'altra impresa*

144. Come sostiene BASF, Eurodiol e Pantochim sarebbero costrette ad uscire dal mercato se essa non le rilevasse. Le due imprese sono fortemente indebitate, così come la loro società madre italiana, la SISAS S.p.A. di Milano, anch'essa oggetto di procedura fallimentare. Sia Eurodiol che Pantochim sono state assoggettate a procedura di concordato preventivo ai sensi del diritto belga¹⁷ e la loro amministrazione è stata affidata a quattro commissari (*Commissaires au sursis*). Il periodo di osservazione (*période d'observation*) nel quadro di detto concordato preventivo (*concordat judiciaire*), durante il quale il Tribunale del commercio (*Tribunal de commerce*) ha ordinato la proroga provvisoria dei pagamenti (*sursis provisoire*), cioè la sospensione preliminare dei diritti dei creditori, è terminato il 16 giugno 2001¹⁸. Data la mancanza di liquidità e l'ammontare significativo dei debiti dell'impresa, non è stato presentato un piano di ristrutturazione (*plan de redressement*), che avrebbe teoricamente consentito al *Tribunal de commerce* di Charleroi di prorogare il *concordat judiciaire* e la sospensione dei diritti dei

¹⁷ *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord* del 17 luglio 1997, *Moniteur Belge/Belgisch Staatsblad*, 28.10.1997, pag. 28550.

¹⁸ *Sentenza del Tribunal de Commerce* di Charleroi, causa B/00/00079, 21 febbraio 2001.

creditori mediante un *sursis définitif*¹⁹. Pertanto, il rischio di fallimento di Eurodiol e Pantochim era indubbio. Infatti, il *Tribunal de commerce* di Charleroi, responsabile della procedura di concordato fallimentare, ha confermato alla Commissione che si sarebbe dovuto dichiarare il fallimento di entrambe le imprese qualora non si fosse trovato un acquirente idoneo entro il termine del 16 giugno 2001. Se BASF avesse interrotto il sostegno finanziario, le due imprese sarebbero state inevitabilmente costrette ad uscire dal mercato.

145. La prima delle tre condizioni stabilite nella decisione Kali+Salz è quindi soddisfatta.

(b) *Non esiste altra alternativa all'acquisizione di Eurodiol e Pantochim che abbia effetti meno restrittivi sulla concorrenza*

146. BASF sostiene anche che non esistono acquirenti alternativi per le due imprese. Poiché nelle circostanze del caso si poteva escludere un piano di ristrutturazione come possibilità realistica, il *Tribunal de commerce* di Charleroi ha autorizzato i *Commissaires au sursis* incaricati dell'amministrazione degli impianti a cercare un acquirente idoneo per le attività di Eurodiol e Pantochim immediatamente dopo la decisione di aprire la procedura di concordato preventivo²⁰. Sono quindi stati contattati diversi concorrenti. Tuttavia, sebbene alcune imprese abbiano valutato con cura le attività, procedendo anche agli opportuni controlli, a parte BASF, nessun'altra impresa contattata dai commissari era disposta a presentare un'offerta valida per il rilevamento delle imprese. Già su queste basi, si poteva concludere che non esistevano acquirenti alternativi.

147. Nondimeno, per fugare ogni dubbio in merito all'esistenza di un acquirente alternativo, la Commissione ha deciso di approfondire l'esame delle possibilità di acquisizione da parte di un'impresa alternativa. In realtà, l'impresa sudafricana Sasol Chemical Industries, che appartiene al Sasol Limited Group ("Sasol"), ha inizialmente manifestato interesse all'acquisto di Eurodiol e Pantochim. Tuttavia, dopo aver esperito tutte le debite verifiche, Sasol ha informato la Commissione, con lettera del 25 maggio 2001, di avere deciso di non procedere all'acquisizione, principalmente perché riteneva che gli investimenti finanziari da sostenere andassero oltre i limiti della strategia internazionale dell'azienda.

148. Sulla base di quanto precede, si conclude che, entro i termini stabiliti dal regime belga di concordato preventivo, non esistevano soluzioni di minor pregiudizio per la concorrenza. La seconda condizione indicata nella decisione Kali+Salz è quindi soddisfatta.

(c) *Inevitabile uscita dal mercato delle attività da acquistare*

149. BASF sostiene che la terza condizione stabilita nella decisione Kali+Salz, cioè l'assorbimento da parte dell'impresa acquirente dell'intera quota di mercato

¹⁹ Articoli 29 e 34 della *Loi relative au concordat judiciaire/Wet betreffende het gerechtelijk akkoord*.

²⁰ Il periodo di osservazione nel quadro del "*concordat judiciaire*" può avere una durata massima di sei mesi. Può quindi essere prorogato una volta per ulteriori tre mesi. Alla scadenza di tale termine, il tribunale non può fare altro che trasformare il "*concordat judiciaire*" in fallimento. In questo caso il periodo di osservazione è iniziato il 16 settembre 2000 ed è terminato il 16 giugno 2001.

dell'impresa acquistata, non è stata riconosciuta dalla Corte di giustizia come condizione indispensabile per l'applicazione dell'eccezione dell'impresa in stato d'insolvenza. Secondo BASF, è sufficiente che solo una parte della quota di mercato sia assorbita dall'impresa acquirente.

150. La Commissione rammenta che, nelle particolari circostanze del caso *Kali+Salz*, l'impostazione da essa seguita, intesa ad accertare se l'impresa acquirente avrebbe assorbito la quota di mercato dell'impresa acquistata qualora quest'ultima fosse stata costretta ad uscire dal mercato, sembrava il metodo più ovvio per dimostrare la legittimità dell'applicazione del concetto di "concentrazione di salvataggio". Infatti, va rilevato che il caso *Kali+Salz* presentava caratteristiche economiche specifiche, in quanto solo due imprese, quella acquirente e quella in stato d'insolvenza, erano attive sul mercato. Tenuto conto di questa situazione di duopolio, era pacifico che l'acquirente avrebbe assorbito la quota di mercato dell'impresa acquistata, a prescindere dal fatto se la concentrazione avesse o meno luogo.
151. Nel presente caso, non si verrebbe a creare una siffatta situazione di monopolio in seguito all'uscita dal mercato di Eurodiol, né si può supporre che BASF assorbirebbe la totalità della quota di mercato di Eurodiol²¹, dal momento che anche i principali concorrenti hanno buone probabilità di acquisirne una parte significativa. Tuttavia, la Commissione riconosce che in questo caso le attività dell'impresa insolvente uscirebbero definitivamente dal mercato. È lecito ritenere che tale uscita provocherebbe un notevole peggioramento delle condizioni di mercato, a scapito degli acquirenti. La Commissione considera questi elementi altrettanto rilevanti ai fini dell'applicazione del concetto di concentrazione di salvataggio.
152. Di conseguenza, la Commissione ha esaminato se fosse possibile mantenere sul mercato la capacità di Eurodiol per i prodotti di cui trattasi in seguito al fallimento. Nel corso dell'indagine, la Commissione ha constatato la presenza di condizioni economiche particolari legate alle caratteristiche specifiche degli impianti chimici di questo tipo, nonché ad alcuni aspetti della procedura fallimentare belga.
153. In primo luogo, un'acquisizione immediata di Eurodiol e Pantochim, in seguito al fallimento, da parte di terzi sembra improbabile. Infatti, l'esercizio dei due impianti comporta non solo costi elevati, ma anche notevoli rischi ambientali, derivanti dai processi di produzione sensibili utilizzati da Eurodiol e Pantochim. Un altro ostacolo alla ripresa immediata della produzione è costituito dal fatto che, qualora un'impresa rilevasse le attività entro un periodo di sei mesi dalla dichiarazione di fallimento, essa sarebbe giuridicamente tenuta a rilevarne anche l'intero organico.
154. In secondo luogo, la ripresa della produzione in una fase successiva, terminato il periodo di sei mesi, sarebbe relativamente costosa rispetto ad un subentro immediato. Nel corso degli ultimi anni i necessari interventi di manutenzione sono stati fortemente trascurati, a causa della difficile situazione economica di Sisas. Un arresto della produzione darebbe luogo a spese supplementari in nuovi catalizzatori al momento della riattivazione degli impianti. BASF ha dichiarato che, nel periodo

²¹ Pantochim non fabbrica GBL, NMP e THF (cfr. paragrafo 4).

previsto dall'accordo di produzione (toll manufacturing agreement)²², Pantochim ed Eurodiol non sono state in grado di raggiungere i quantitativi concordati a causa di frequenti arresti dovuti a problemi tecnici. [...]*. L'esercizio dei due impianti comporta non solo costi elevati, ma anche notevoli rischi ambientali²³, derivanti dal processo di produzione sensibile. Inoltre, la disponibilità di manodopera qualificata riveste cruciale importanza per l'esercizio di un impianto chimico di questo tipo. Poiché parte della manodopera qualificata ha già lasciato l'impiego e altri senza dubbio lo faranno in seguito alla dichiarazione di fallimento, sussistono pochissimi incentivi per un investitore a rilevare l'attività dopo il fallimento di Eurodiol.

155. Infine, è improbabile che una terza impresa acquisti attività specifiche delle due imprese dopo la loro chiusura in seguito a una sentenza di fallimento. Gli impianti di Eurodiol e Pantochim si possono gestire in modo economico soltanto nel loro insieme, in quanto utilizzano un processo di produzione altamente integrato²⁴, che non permette l'acquisto di attività separate.

156. In base a quanto precede, si conclude che è molto probabile che le attività di Eurodiol e Pantochim, comprese le capacità per i prodotti legati al BDO (GBL, NMP e THF), uscirebbero definitivamente dal mercato.

(d) Valutazione della struttura della concorrenza risultante dalla concentrazione

157. La Commissione rileva che l'uscita dal mercato delle attività e delle capacità di produzione di Eurodiol e Pantochim determinerebbe una notevole carenza di capacità per prodotti che sono già offerti sul mercato in condizioni di grave limitazione della produzione. Almeno per un periodo considerevole, non sarebbe possibile compensare tale riduzione di capacità. BASF e Lyondell hanno entrambe comunicato alla Commissione che stanno esaminando la possibilità di costruire nuovi impianti in Europa per la fabbricazione di prodotti legati al BDO. Tuttavia, mentre Lyondell non ha mai assunto impegni precisi in merito all'estensione del suo progetto nei Paesi Bassi relativo al BDO ai prodotti ad esso legati, BASF ha già dichiarato la sua intenzione di ampliare immediatamente gli impianti di Ludwigshafen (Germania) e Geismar (Stati Uniti), qualora l'acquisto di Eurodiol e Pantochim non andasse a buon fine²⁵. In ogni caso, le capacità supplementari probabilmente non entrerebbero in funzione prima del [2002-2005]*.

158. Tenuto conto di questa riduzione di capacità, almeno per un considerevole periodo transitorio le condizioni di mercato subirebbero effetti negativi come diretta conseguenza dell'uscita dal mercato della capacità di Eurodiol. I quantitativi

²² Durante il periodo di concordato preventivo, Eurodiol ha concluso un accordo di produzione (toll-manufacturing agreement) con BASF, in base al quale BASF si impegnava ad acquistare la quota della produzione che non poteva essere ceduta a terzi.

²³ Si noti che gli impianti interessati rientrano nel campo di applicazione della direttiva 96/82/CE del Consiglio, del 9 dicembre 1996, sul controllo dei pericoli di incidenti rilevanti connessi con determinate sostanze pericolose, GU L 10 del 14.1.1997, pag. 13.

²⁴ Compreso un sistema energetico (caldaia e sistema di vaporizzazione centralizzati), un impianto di trattamento delle acque reflue ed unità logistiche comuni.

²⁵ Va rilevato che BASF non espanderà la propria capacità a Ludwigshafen in caso di acquisizione dell'impianto di Feluy.

disponibili sul mercato commerciale si ridurrebbero immediatamente del [10-15%]* per l’NMP, del [25-35%]* per il GBL e del [20-30%]* per il THF. Sia BASF sia i concorrenti (ISP, Lyondell e DuPont) già oggi devono far fronte a gravi vincoli di capacità. Nessuno di essi sarebbe pertanto in grado di rispondere alla domanda crescente su questi mercati, almeno a medio termine. Inoltre, l’indagine di mercato della Commissione rivela che un aumento dei prezzi del 10% non costituirebbe un incentivo per gli attuali operatori di mercato ad immettere quantitativi supplementari dei prodotti interessati sul mercato commerciale del SEE, né trasferendo i quantitativi attualmente destinati all’uso interno sul mercato commerciale, né tramite un aumento delle importazioni da paesi terzi, in quanto il livello dei prezzi dei prodotti in questione è in genere molto più elevato al di fuori del SEE.

159. Non vi sono elementi atti a dimostrare che, durante la significativa riduzione dei prezzi nel periodo 1998-2000, si sia registrato un aumento significativo della domanda di GBL, NMP o THF, eccetto per la crescita a lungo termine del mercato di circa il [2,5-10%]*. Ciò porta a concludere che la domanda di questi prodotti si può considerare anelastica. Alla luce dell’anelasticità della domanda e delle limitazioni di capacità descritte, è lecito attendersi un considerevole incremento dei prezzi come conseguenza diretta della perdita della capacità di produzione di Eurodiol per i prodotti legati al BDO.
160. Per contro, la Commissione ritiene che le condizioni di mercato sarebbero più favorevoli per gli acquirenti in seguito alla concentrazione.
161. Il fatto che non si verifichi una drastica riduzione di capacità favorirà una maggiore disponibilità dei prodotti in questione. In risposta all’indagine di mercato della Commissione, i terzi hanno esplicitamente dichiarato che lo scenario peggiore per gli acquirenti sarebbe l’uscita dal mercato delle capacità di Eurodiol²⁶, che sarebbe inevitabilmente seguita da difficoltà sul versante dell’offerta e da aumenti dei prezzi. In siffatte circostanze, è verosimile che la concorrenza sui prezzi venga meno e sia sostituita da un massiccio incremento dei prezzi.
162. D’altro canto, gli aspetti economici del presente caso non inducono a ritenere che BASF intenda imporre un forte aumento dei prezzi in seguito alla concentrazione. Il principale problema economico di Eurodiol, all’origine delle sue difficoltà finanziarie, è stata la sottoutilizzazione della capacità di produzione di BDO e dei prodotti ad esso legati. Secondo i piani aziendali di BASF per il periodo successivo all’acquisizione di Eurodiol e Pantochim, tali impianti devono essere utilizzati quasi alla piena capacità per risultare remunerativi, nonché per sfruttare l’intero potenziale di riduzione dei costi offerto dalla tecnologia. Si può quindi supporre che, in seguito alla concentrazione, BASF tenterà di ridurre i costi rafforzando le attività di commercializzazione di THF, GBL e NMP. Alla luce di queste circostanze, gli acquirenti possono attendersi condizioni di fornitura e prezzi migliori sul mercato in seguito alla concentrazione rispetto all’ipotesi del fallimento e dell’uscita dal mercato delle attività di Eurodiol. La Commissione ritiene pertanto che, nelle circostanze specifiche del caso, le restrizioni della concorrenza derivanti dalla concentrazione siano meno significative che in assenza della concentrazione stessa.

²⁶ Pantochim non fabbrica GBL, NMP e THF (cfr. paragrafo 4).

(3) Conclusione

163. Nelle circostanze specifiche ed eccezionali del presente caso e in questo periodo preciso, caratterizzato dall'imminente fallimento delle imprese insolventi in assenza della concentrazione, dall'assenza di un'offerta alternativa entro i termini previsti dalla procedura fallimentare belga e dall'inevitabile uscita dal mercato delle attività da acquistare, nonché dalle rigide limitazioni di capacità nel settore e dall'anelasticità della domanda, la Commissione conclude che le restrizioni della concorrenza derivanti dall'operazione notificata siano meno significative che in assenza della concentrazione. In queste condizioni, esaminate nel loro insieme e nelle circostanze particolari del caso specifico, è lecito attendersi che le condizioni di mercato saranno più favorevoli rispetto all'ipotesi dell'uscita dal mercato delle attività da acquistare.

V. CONCLUSIONE GENERALE

164. Per i motivi suesposti, si conclude che la concentrazione progettata non crea né rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso. La concentrazione è quindi dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, e dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni e dell'articolo 57 dell'accordo SEE.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione notificata, relativa all'acquisizione da parte di BASF Aktiengesellschaft del controllo esclusivo delle imprese Eurodiol S.A. e Pantochim S.A. è compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

È destinataria della presente decisione:

BASF Aktiengesellschaft
Carl-Bosch-Strasse 38
D-67056 Ludwigshafen

Bruxelles,

Per la Commissione

Mario MONTI
Membro della Commissione