

## II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 2 de julio de 2002

relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE

(Asunto C.37.519 — Metionina)

[notificada con el número C(2002) 2276]

(Sólo los textos en lengua inglesa y alemana son auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/674/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

Teniendo en cuenta el Reglamento n° 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado <sup>(1)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1/2003 <sup>(2)</sup>, y, en particular, sus artículos 3 y 15,

Vistas las decisiones de la Comisión de 1 de octubre de 2001 y de 17 de diciembre de 2001 de apertura del procedimiento en este asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas implicadas la oportunidad de dar a conocer sus puntos de vista en relación con las objeciones formuladas por la Comisión, con arreglo al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento n° 17 y al Reglamento (CE) n° 2842/98 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1998, relativo a las audiencias en determinados procedimientos en aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado del Tratado CE <sup>(3)</sup>,

Habiendo consultado al Comité consultivo de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Visto el informe del consejero auditor en este asunto <sup>(4)</sup>,

Considerando lo siguiente:

PARTE I — HECHOS

A. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

(1) Los destinatarios de esta Decisión serán las empresas siguientes:

— Aventis SA,

— Aventis Animal Nutrition SA,

— Nippon Soda Company Ltd,

— Degussa AG.

- (2) La infracción consiste en la participación de los productores de metionina anteriormente mencionados en un acuerdo o práctica concertada continuados contrarios al apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE con efectos en todo el EEE, en virtud del cual acordaron objetivos de precios para el producto, establecieron y aplicaron un mecanismo para aumentar los precios, intercambiaron información sobre cifras de ventas y cuotas de mercado y se comprometieron a supervisar y hacer cumplir sus acuerdos.
- (3) Las empresas participaron en la infracción desde febrero de 1986 hasta febrero de 1999.

B. EL SECTOR DE LA METIONINA

1. EL PRODUCTO

- (4) La metionina es uno de los aminoácidos más importantes. Los aminoácidos son moléculas orgánicas que producen proteínas, uno de los componentes básicos de alimentos y piensos. En la formación de las proteínas participan más de veinte aminoácidos. Aquellos aminoácidos que el organismo no puede producir de forma

natural, tienen que ser añadidos a los piensos; se les conoce como «aminoácidos esenciales», siendo la metionina, un aminoácido sulfurado, uno de ellos. A no ser que todos los aminoácidos esenciales estén presentes en la dieta, el organismo deja de realizar la síntesis proteínica. El primer aminoácido, cuya ausencia interrumpe la síntesis proteínica de los demás aminoácidos, recibe el nombre de «primer aminoácido de limitación». La metionina es el primer aminoácido de limitación de las aves de corral. Si el contenido natural de metionina de la alimentación de las aves de corral es bajo, hay que aumentarlo con suplementos.

- (5) La metionina se añade a los piensos compuestos y a las premezclas suministrados a todas las especies animales. Se utiliza principalmente en la alimentación de las aves de corral, pero también se utiliza cada vez más en la alimentación de cerdos y en piensos especiales.
- (6) La metionina se presenta en dos formas principales: la DL-metionina (DLM) y la metionina hidroxí análoga (MHA).
- (7) La DL-metionina es una forma cristalizada blanca con un contenido activo prácticamente del 100 %.
- (8) La metionina hidroxí análoga es producida en forma líquida por Novus (la sucesora del fabricante estadounidense Monsanto) con un contenido activo nominal del 88 %. La metionina líquida fue presentada por Monsanto en los años ochenta, y en la actualidad supone alrededor del 50 % del consumo mundial de metionina.
- (9) La bioeficacia relativa de las dos presentaciones rivales viene siendo desde hace tiempo tema de debate entre los productores. Aunque ambas presentaciones se utilizan para el mismo propósito y se derivan de las mismas materias primas, se producen de manera diferente.

## 2. LOS PRODUCTORES

### RHÔNE-POULENC (AHORA AVENTIS SA)

- (10) Rhône-Poulenc, cuya sede estaba situada en Courbevoie, Francia, fue durante todo el período pertinente una empresa internacional dedicada a la investigación, el desarrollo, la producción y la comercialización de productos químicos intermedios orgánicos e inorgánicos, especialidades químicas, fibras, plásticos, productos farmacéuticos y productos químicos agrícolas.
- (11) Sus tres actividades principales eran los productos farmacéuticos, los productos fitosanitarios y veterinarios y las especialidades químicas.
- (12) En volumen total de negocios del grupo Rhône-Poulenc en 1998 fue de 86 800 millones de francos franceses (FRF) (13 150 millones de euros).
- (13) El 1 de diciembre de 1998, Rhône-Poulenc y Hoechst AG anunciaron que habían llegado a un acuerdo para fusionar sus actividades en el ámbito de las ciencias de la vida en una nueva entidad, «Aventis» (que sería propiedad a partes iguales de ambas empresas matriz) y abandonar progresivamente sus actividades en el sector químico a lo largo de un período de tres años. El siguiente paso sería la fusión total de las dos sociedades matriz.
- (14) En mayo de 1999 se anunció un programa acelerado para la fusión, sujeto a las autorizaciones reglamentarias y de otro tipo pertinentes.
- (15) El 9 de agosto de 1999, la Comisión decidió, de conformidad con la letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas <sup>(5)</sup> no oponerse a la fusión y declararla compatible con el mercado común <sup>(6)</sup>.
- (16) El 15 de diciembre de 1999, se anunció que la fusión se había realizado. Aventis está dirigida por un Consejo de administración compuesto por cuatro miembros y un Comité ejecutivo formado por los cuatro miembros del Consejo de administración y por otros cinco altos ejecutivos. El nuevo grupo está dividido en dos sectores empresariales: Aventis Pharma y Aventis Agriculture. Aventis Agriculture se dedica a la investigación de cultivos, la biotecnología vegetal, la alimentación animal y actividades veterinarias. El director ejecutivo de Aventis Agriculture, antiguo presidente de la división de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc, también forma parte del Comité ejecutivo de Aventis. Aventis tiene su sede en Estrasburgo.
- (17) Las ventas proforma del grupo de la nueva entidad fueron en 2000 de 22 300 millones de euros (EUR).
- (18) La empresa del grupo Rhône-Poulenc responsable de la metionina en el período considerado era Rhône-Poulenc Animal Nutrition («RPAN»). RPAN era una filial propiedad al cien por cien de Rhône-Poulenc que producía y comercializaba aditivos nutricionales, incluidas vitaminas y aminoácidos, para su uso en alimentación animal (aves de corral, cerdos y rumiantes). RPAN ha pasado a llamarse Aventis Animal Nutrition SA («AAN»). RPAN estaba directamente ligada a la división de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc SA ante la que, en consecuencia, respondía (100 %). Tanto Aventis SA como AAN son destinatarios de esta Decisión.
- (19) AAN/RPAN tiene su sede internacional en Antony, cerca de París. También tiene sedes regionales de ventas para África (situada en Francia); América del Norte, Suramérica y la zona de Asia y el Pacífico.
- (20) Desde un punto de vista operativo, RPAN formaba parte del sector fitosanitario y veterinario de Rhône-Poulenc.
- (21) Los principales aditivos nutricionales de AAN/RPAN son las vitaminas A y E (utilizados en la alimentación de aves de corral y cerdos) y la metionina.
- (22) Rhône-Poulenc produce tanto DL-metionina como MHA, aunque la mayor parte de su producción sea en polvo. Rhône-Poulenc produce DL-metionina seca en dos fábricas en Francia y en una tercera en Brasil; sus instalaciones en España y en los EE UU producen metionina líquida.

(23) Las ventas mundiales de aditivos nutricionales para alimentación animal de Rhône-Poulenc ascendieron, en 1998, a alrededor de [ ] (\*) millones de ecus, lo que representa una cuota de mercado a escala mundial de un [ ]\*. En la Comunidad su volumen de ventas se elevó a aproximadamente [ ]\* millones de ecus, equivalente a una cuota de mercado del [ ]\*.

(24) En 1998, Rhône-Poulenc anunció que sus ventas de metionina a escala mundial habían sido de aproximadamente [ ]\* millones de ecus, lo que suponía un descenso con respecto al año anterior de 311 millones de ecus.

#### DEGUSSA AG

(25) Degussa AG de Düsseldorf se creó en el año 2000 al fusionarse SKW Trostberg y Degussa-Hüls, tras haberlo hecho también sus respectivas sociedades matriz VIAG y VEBA para formar E.ON. La propia Degussa-Hüls se había constituido en 1998 por la fusión de dos importantes empresas químicas alemanas, Degussa AG de Francfort y Hüls AG de Marl.

(26) Las ventas proforma de las dos entidades fusionadas ascendieron a alrededor de [ ]\* EUR en el año 2000.

(27) El nuevo grupo cuenta con seis divisiones que se corresponden con las actividades en el ámbito de las especialidades químicas de la nueva Degussa: salud y alimentación, sustancias químicas para la construcción, sustancias químicas finas e industriales, revestimientos y sustancias de relleno avanzados, polímeros de especialidad y sustancias químicas de alto rendimiento.

(28) Antes de la fusión, Degussa-Hüls dirigía el sector de la alimentación animal. Antes de la fusión con Hüls AG de Marl en 1998, Degussa AG de Francfort se ocupaba directamente de este sector.

(29) Degussa es el único proveedor de los tres aminoácidos esenciales más importantes: la metionina, la lisina y la treonina.

(30) Degussa sólo produce DL-metionina (seca).

#### NIPPON SODA COMPANY LIMITED

(31) Nippon Soda de Tokio es una gran empresa de ámbito mundial con actividades en la fabricación de pesticidas, sustancias químicas agrícolas, aditivos para la alimentación animal, compuestos farmacéuticos y compuestos de potasio y sodio.

(32) Junto con Mitsui posee Novus Internacional, el productor estadounidense de MHA (Nippon Soda es [ ]\*).

(33) El volumen de negocios de Nippon Soda en el ejercicio presupuestario que finalizó en marzo de 2000 se elevó a [ ]\*.

(34) Nippon Soda no fabrica metionina en Europa. Produce metionina en polvo (DLM) en Japón; un [ ]\* de su producción se vende en Asia y un [ ]\* en el EEE (a través de Mitsui).

(35) La DLM producida por Nippon Soda en Japón para su venta en el EEE (y de hecho en el resto del mundo) se

vende primero en Japón a Mitsui, que no fabrica ella misma el producto. Mitsui se encarga de su distribución, comercialización y suministro en Europa a través de su filial europea.

#### OTROS PRODUCTORES

##### 1. Sumitomo

(36) Sumitomo Chemical Company Ltd de Osaka y Tokio es uno de los mayores fabricantes de sustancias químicas japoneses, con una gama de productos que incluye sustancias químicas básicas, productos petroquímicos, sustancias químicas finas, sustancias químicas para la agricultura y productos farmacéuticos.

(37) Las ventas totales del grupo en el ejercicio presupuestario que finalizó el 31 de marzo de 2001 ascendieron a [ ]\*.

##### 2. Novus

(38) Novus International Inc (San Luis, Misuri) era la antigua división de aditivos para alimentación animal de la empresa Monsanto. En 1991 se constituyó como nueva empresa para hacerse cargo de ese sector de actividad que Mitsui & CO Ltd y Nippon Soda CO Ltd habían adquirido a Monsanto. Un [ ]\* de las existencias es propiedad de Mitsui & CO (Tokio), un [ ]\* de Mitsui & CO (EE UU) Inc (Nueva York) y el [ ]\* restante de Nippon Soda.

(39) Novus produce metionina líquida análoga bajo la marca registrada *Alimet*. Tras la ampliación de su fábrica de Chocolate Bayou, (Tejas) en 1999, su capacidad de producción es de [ ]\*.

(40) El volumen de negocios total de Novus en 2000 fue de [ ]\*.

#### 3. EL MERCADO DE LA METIONINA

##### OFERTA

(41) La producción de metionina sintética es un proceso complejo en el que interviene la hidrólisis de proteínas comunes. Las tres materias primas más importantes utilizadas para producir la metionina son la acroleína, el mercaptano metílico y el ácido cianhídrico.

(42) Los productores de metionina son fundamentalmente grandes empresas químicas que actúan a escala internacional. En general, son las divisiones de aditivos para alimentación animal de dichas empresas las que producen la metionina.

(43) Los tres mayores productores mundiales son Rhône-Poulenc, Degussa y Novus.

(44) Rhône-Poulenc tiene aproximadamente un [ ]\* del mercado mundial, Degussa el [ ]\* y la norteamericana Novus un [ ]\*. Las japonesas Nippon Soda [ ]\* y Sumitomo [ ]\* también actúan a escala mundial.

(45) Para evaluar el tamaño del mercado de la metionina durante el período de referencia, la Comisión ha tomado en consideración diversas estimaciones, en especial las proporcionadas por los principales productores de metionina en sus respuestas a las solicitudes de información cursadas el 27 de julio de 1999 y el 7 de diciembre de 1999.

(46) [ ]\* El mercado comunitario se valoró en unos 260 millones EUR.

#### DEMANDA

(47) Los principales clientes en el sector de la metionina son los productores de piensos compuestos y los premezcladores, siendo los mayores consumidores los productores de piensos para aves de corral seguidos de los productores de piensos para cerdos.

(48) Los premezcladores elaboran un concentrado de minerales y vitaminas que incluye oligoelementos, aminoácidos y drogas terapéuticas para su inclusión en los piensos. Las empresas de composición son la siguiente etapa en la cadena de producción de piensos, pero muchas de ellas prefieren comprar directamente la metionina a los productores en vez de adquirirla concentrada a los premezcladores.

(49) Como la demanda de alimentos ha aumentado, los ganaderos se han ido agrupando cada vez más en grandes organizaciones industriales que producen piensos, crían y sacrifican ganado y elaboran productos precocinados o procesados (conocidos como «integradores»).

#### COMERCIO INTRACOMUNITARIO

(50) La metionina se produce en tres Estados miembros (Alemania, Francia y España) y se comercializa en toda la Comunidad. Todos menos uno de los destinatarios de esta Decisión tenían instalaciones de producción en la Comunidad (en algunos casos a través de filiales). Otras ventas de metionina en la Comunidad procedían de terceros países (como Japón y EE UU).

(51) La metionina producida por Aventis SA/AAN en Francia y España y por Degussa en Alemania se vende en toda la Comunidad, lo que supone un importante volumen de intercambios comerciales entre Estados miembros. Además, las ventas de metionina de Nippon Soda a través de las filiales de Mitsui establecidas en determinados Estados miembros generan flujos comerciales hacia otros Estados miembros.

#### C. PROCEDIMIENTO

(52) El 26 de mayo de 1999, Rhône-Poulenc presentó a la Comisión una declaración en la que admitía su participación en un [ ]\* cartel de fijación de precios y asignación de cuotas para la metionina e invocaba la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas («la Comunicación de clemencia»).

(53) Rhône-Poulenc no pudo facilitar ninguna prueba documental de la infracción. La razón aducida fue que los empleados de RPAN no elaboraron o no conservaron ningún documento pertinente.

(54) El 16 de junio de 1999, agentes de la Comisión y funcionarios de la Oficina federal de carteles alemana (Bundeskartellamt) efectuaron, sobre la base de una Decisión de la Comisión, adoptada de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 14 del Reglamento nº 17, una verificación en los locales de Degussa-Hüls en Francfort.

(55) El 27 de julio de 1999, una vez efectuada la verificación *in situ*, la Comisión envió una solicitud de información a Degussa-Hüls de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17, en relación con los documentos que había obtenido de dicha empresa. Degussa-Hüls respondió a la solicitud el 9 de septiembre de 1999.

(56) La Comisión cursó solicitudes de información a Nippon Soda, Novus y Sumitomo Chemicals, el 7 de diciembre de 1999, y a Mitsui, el 10 de diciembre de ese año. Las respuestas se recibieron durante el mes de febrero de 2000. Nippon Soda presentó una declaración suplementaria el 16 de mayo de 2000.

(57) El 1 de octubre de 2001, la Comisión incoó el procedimiento en este asunto y aprobó un pliego de cargos contra cinco productores de metionina. El 17 de diciembre de 2001, la Comisión remitió el mismo pliego de cargos a Aventis Animal Nutrition SA (AAN), una filial propiedad al 100 % de Aventis SA. Todas las partes presentaron observaciones escritas en respuesta a las objeciones de la Comisión. El 21 de diciembre de 2001, los abogados de Aventis Animal Nutrition SA y Aventis SA comunicaron a la Comisión que presentarían una única respuesta al pliego de cargos en nombre de ambas empresas.

(58) Las respuestas al pliego de cargos se recibieron entre el 10 y el 18 de enero de 2002, Aventis SA/AAN y Nippon Soda admitieron la infracción y no impugnaron sustancialmente los hechos. Degussa también admitió la infracción (aunque sólo durante el período 1992-1997). El 25 de enero de 2002, se celebró una audiencia durante la cual todas las partes tuvieron oportunidad de ser escuchadas.

(59) A la vista de las pruebas, la Comisión decidió no seguir el procedimiento contra otras dos partes.

#### D. DESCRIPCIÓN DE LOS HECHOS

##### 1. PARTICIPANTES Y ORGANIZACIÓN

(60) La estructura, organización y funcionamiento del cartel estaban basados en una evaluación conjunta del mercado.

(61) Los representantes habituales de las empresas en las reuniones fueron:

- por Rhône-Poulenc (Aventis SA/AAN): [ ]\*,
- por Degussa: [ ]\*,
- por Nippon Soda: [ ]\*.

(62) Las reuniones del cartel se celebraban a diferentes niveles:

- en especial durante los primeros años de vigencia del cartel se celebraron reuniones periódicas de alto nivel o «cumbres» en las que participaban presidentes, consejeros delegados, directores generales, etc.,
- con posterioridad, de 1989 en adelante, se celebraron preferentemente reuniones de índole más técnica en las que participaban directivos de menor rango y otras categorías de personal (observaciones de Nippon Soda de 23 de febrero de 2000, p. 5),
- también se celebraron reuniones bilaterales entre empresas.

## 2. CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DEL CARTEL

### a) OBJETIVOS

- (63) Sobre la base de las declaraciones realizadas por los participantes y de los documentos en su poder, la Comisión ha podido establecer algunas características esenciales del cartel acordadas y aplicadas por sus miembros durante la vigencia del mismo, así como hacerse una clara idea de la manera en que éste funcionaba.
- (64) Los tres objetivos principales del cartel consistían en fijar precios objetivo, decidir aumentos de precios e intercambiar información sobre volúmenes de ventas y cuotas de mercado.

#### 1. Fijación de precios objetivo y precios mínimos

- (65) Los miembros del cartel acordaron fijar y aplicar unos precios objetivo. Pactaron gamas de precios y estudiaron el «anuncio» de nuevas listas de precios por parte de los miembros del cartel (véanse los considerandos 82 a 88, 106, 112, 131, 136, 143 a 145, 152 y 153, 156 y 157, 167, 176, 182 y 183).
- (66) Los participantes decidieron que era necesario incrementar sus precios. Analizaron el aumento que el mercado podría aceptar y decidieron un incremento de los precios basado en el resultado de ese análisis (véanse los considerandos 98, 103, 106, 112, 128, 136, 137).
- (67) En general, estos precios objetivo se fijaban en [ ]\*. No obstante, también se establecían precios objetivo para cada mercado nacional (en monedas nacionales y en marcos alemanes). Los precios se revisaban mercado nacional por mercado nacional con objeto de ver si se habían alcanzado los precios objetivo, haciéndose en ocasiones referencia a clientes individuales (véanse los considerandos 128, 132, 144, 152, 155, 156 a 159, 161).
- (68) Además de los precios objetivo, los participantes también acordaron unos precios mínimos o límites para cada mercado nacional (véanse los considerandos 152 a 155).

#### 2. Incremento de precios

- (69) Los incrementos de precios se llevaron a cabo en diferentes campañas y su aplicación se revisaba en las

reuniones posteriores del cartel. Se han detectado diferentes campañas de incremento de precios (véanse los considerandos 106 y 116 a 118).

### 3. Intercambio de información sobre cuotas de mercado y cifras de ventas

- (70) Los participantes intercambiaron información sobre sus cifras de ventas y sus capacidades de producción e intercambiaron y compararon sus respectivas estimaciones sobre el volumen total del mercado [ ]\* (véanse los considerandos 82, 134, 149, 169 a 171 y 183).
- (71) Nippon Soda, al describir la manera en que se desarrollaban habitualmente las reuniones trilaterales, señaló, entre otras cosas, que se intercambiaba información sobre el suministro de las principales materias necesarias para la producción de metionina, capacidades, índices de actividad de las instalaciones y demanda del producto (véase el considerando 170).
- (72) Durante los primeros años de existencia del cartel, expresaron incluso sus opiniones sobre la tasa de crecimiento del mercado en el futuro y sobre la manera de asignar cuotas entre los productores en proporción a su capacidad de producción (véase el considerando 82).
- (73) Aunque no fuera necesariamente así durante todo el período de existencia del cartel, la Comisión tiene pruebas de que, en ocasiones, los participantes acordaron limitar las importaciones procedentes de fuera del EEE para mantener los niveles de precios (véase el considerando 82) o apoyar los aumentos de precios (véanse los considerandos 141 y 145).

### b) APLICACIÓN

#### 1. Control de las ventas

- (74) Para aplicar con éxito los acuerdos del cartel, los participantes en el mismo intercambiaron información sobre sus cifras de ventas. Las cifras intercambiadas se recopilaban y se analizaban en reuniones regulares. Los participantes utilizaron esta información como base de sus debates para calcular los precios objetivo que debían fijarse (véanse los considerandos 88, 128, 130, 139, 150 y 154).
- (75) A una cierta altura de la cooperación, Degussa llegó a proponer que se estableciera un verdadero sistema de control de las cifras de ventas acompañado de un sistema de compensación, pero Degussa afirma que nunca se aplicó (véanse los considerandos 134, 148, 149 y 164 a 168). Dado que no existen pruebas de lo contrario, la Comisión aceptará que dicho sistema de control nunca llegó a ponerse en práctica.

#### 2. Reuniones multilaterales regulares

- (76) La celebración de reuniones multilaterales y bilaterales periódicas fue una característica esencial de la organización del cartel. Existe constancia de que de 1986 a 1999 se celebraron más de veinticinco reuniones multilaterales.

- (77) Se celebraron reuniones periódicas de alto nivel o «cumbres» así como otras reuniones de nivel más técnico en las que participaban directivos de menor rango y otras categorías de personal. Las reuniones multilaterales estuvieron a menudo precedidas o seguidas de reuniones bilaterales en las que se debatían asuntos específicos y se intercambiaba información sobre la puesta en práctica de los acuerdos del cartel.
- (78) Las reuniones de alto nivel de los inicios tenían lugar una o dos veces por año. Admitiendo posibles variaciones a lo largo de la existencia del cartel, las reuniones de funcionamiento se celebraban, generalmente, tres o cuatro veces al año. Los participantes en el cartel se turnaban en la organización de estas reuniones (véanse los considerandos 82 y 120).

### 3. FUNCIONAMIENTO DEL CARTEL

- (79) Cabe distinguir tres períodos distintos en la vida del cartel. El primer período abarcó de febrero de 1986 hasta 1989. Durante el mismo, los participantes representaban la práctica totalidad de la producción de metionina y el acuerdo general se aplicó sin mayores dificultades, siguiendo los precios una tendencia al alza.
- (80) El final del primer período estuvo marcado por la salida de Sumitomo del cartel y la irrupción en el mercado de Monsanto con su metionina hidroxil análoga. A raíz de estos acontecimientos, los precios comenzaron a bajar drásticamente (en la página 4 de su declaración, Rhône-Poulenc habla incluso del 30 % en el verano y otoño de 1989). Parece que, al principio, los restantes participantes (Degussa, Rhône-Poulenc y Nippon Soda) tuvieron dudas sobre cuál era la mejor manera de hacer frente a la nueva situación: ¿debían centrarse en la recuperación de la cuota de mercado o sería más efectivo centrarse en los precios? De las pruebas que obran en poder de la Comisión resulta evidente que, después de celebrar diversas reuniones en 1989 y 1990, los miembros del cartel acordaron por unanimidad (por lo menos antes de noviembre de 1990) focalizar sus esfuerzos en aumentar los precios. En aras de una mayor claridad, la Comisión considerará el período «transitorio» 1989-1990 como un segundo período.
- (81) El tercer período del cartel va de 1991 hasta su conclusión en febrero de 1999. Durante este período, las empresas participantes se vieron obligadas a centrarse en el mantenimiento de los niveles de precios debido al tremendo incremento de las ventas de metionina líquida de Monsanto (Novus desde 1991).
- 1986-1989
- (82) El origen del cartel se remonta a mediados de los años ochenta. A principios de 1986, Rhône-Poulenc y Degussa se pusieron en contacto con Nippon Soda y Sumitomo porque pensaban que los productores japoneses se estaban inmiscuyendo en «sus» mercados interiores [observaciones de Nippon Soda de 23 de febrero de 2000, p. 4 (7) y anexos (8)].
- (83) De hecho, según Nippon Soda, Rhône-Poulenc, Degussa, Nippon Soda y Sumitomo se reunieron a nivel de divisiones en febrero de 1986 y acordaron un sistema para limitar las importaciones japonesas. En esta reunión, [ ]\*, director de división de Nippon Soda, accedió a limitar las ventas de su empresa a los niveles del año anterior (1985), es decir, a 14 500 toneladas, o lo que es lo mismo el 21,3 % del mercado mundial excluidos EE UU y Japón. En aquella época, existía un acuerdo similar con Sumitomo, limitándose así las ventas de metionina «japonesa» en el EEE. También se acordaron gamas de precios.
- (84) En su declaración suplementaria de 2 de febrero de 2000 (páginas 3, 15 y 16), Rhône-Poulenc confirma que suscribió un acuerdo con Sumitomo en virtud del cual Sumitomo limitaría sus ventas en el mercado del EEE. Esto corrobora la versión de los hechos de Nippon Soda. Sin poder precisar la fecha exacta del acuerdo, Rhône-Poulenc, la sitúa «en algún momento durante los años ochenta». Admite, además, que hubo contactos entre productores de 1985 a 1988.
- (85) Sumitomo también confirma que los productores anteriormente citados mantuvieron reuniones durante los años ochenta. Sumitomo recuerda que se reunió con Nippon Soda, Rhône-Poulenc y Degussa en 1987 y 1988, pero afirma que sus representantes tenían la impresión de que los otros ya se conocían (9).
- (86) Aunque las tres empresas confirman que Degussa, Rhône-Poulenc y Nippon Soda se pusieron en contacto por primera vez a mediados de los años ochenta, las declaraciones y la documentación de Nippon Soda son las más detalladas, tanto en lo que se refiere a fechas como a su contenido. Por consiguiente, se considerará que el cartel vio la luz en febrero de 1986 (a pesar de que Rhône-Poulenc hable de 1985 como año de inicio de los contactos y Sumitomo de 1987).
- (87) En cuanto a los temas tratados en estas reuniones, Nippon Soda afirma (página 4 de su declaración de 23 de febrero de 2000) que, en su reunión de febrero de 1986, los productores de metionina discutieron y acordaron gamas de precios y límites para las importaciones japonesas en el EEE. La cooperación debía continuar y los participantes acordaron celebrar nuevas reuniones de alto nivel, «cumbres», una o dos veces al año, intercalando entre ellas reuniones más frecuentes a otros niveles con objeto de proseguir la cooperación en materia de precios. Los acuerdos en cuestión cubrían todo el mercado mundial, con excepción de los EE UU y Japón, incluida la Comunidad Europea.
- (88) Aunque Sumitomo declara que solamente aceptó la invitación por curiosidad, confirma que, en la reunión celebrada en Francfort en el otoño de 1987 (10), Nippon Soda, Rhône-Poulenc, Degussa (que presidió la reunión) y Sumitomo intercambiaron y compararon sus cálculos respectivos sobre el volumen total del mercado mundial, expresaron sus opiniones respecto a la tasa de crecimiento del mercado en el futuro y la manera de asignar cuotas de mercado entre los productores (se habló de asignación en proporción a la capacidad de producción), desvelaron sus cifras de ventas y sus capacidades de producción del año anterior y estudiaron el «anuncio» de nuevas listas de precios [declaración de Sumitomo, apartado 11, página 8 (11)].

- (89) Sumitomo también declara que durante una reunión celebrada en las instalaciones de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc en Francia, en el otoño de 1988, los mismos participantes analizaron el crecimiento futuro del mercado y posibles fórmulas para su distribución.
- (90) Rhône-Poulenc declara, no obstante, que las reuniones de los miembros del cartel en el período 1985-1988 no constituyeron un «esfuerzo organizado» para alcanzar acuerdos para fijar precios o falsear el mercado.
- (91) Sin embargo, a la vista de las pruebas anteriormente mencionadas presentadas por Nippon Soda y Sumitomo, la Comisión debe rechazar esta versión de los hechos. Por añadidura, Rhône-Poulenc admite en su declaración complementaria de 2 de febrero de 2000, que «en algún momento de los años ochenta» suscribió un pacto entre caballeros con Sumitomo por el que ésta se comprometía a no vender metionina en Europa y Rhône-Poulenc a no entrar en el mercado japonés<sup>(12)</sup>. Los contactos entre competidores en los años ochenta no fueron, por lo tanto, tan inocentes como Rhône-Poulenc pretendía hacer creer inicialmente.
- (92) A este respecto, Aventis declaró en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, que el hecho de que hicieran hincapié en las reuniones celebradas durante los años noventa no debería interpretarse como un intento de ocultar los contactos de los años ochenta: ello obedecía a que los recuerdos y los documentos relativos a los años noventa eran más completos.
- (93) Por último, en lo que atañe a Sumitomo, esta empresa aduce que la única razón por la que participó en la reunión celebrada en la fábrica de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc en Francia, en el otoño de 1988, era anunciar a los otros su intención de no asistir a ninguna otra reunión<sup>(13)</sup>.
- (94) Los restantes miembros del cartel confirmaron esta afirmación. En su declaración complementaria de 2 de febrero de 2000 (pp. 3, 15 y 16), Rhône-Poulenc señala que Sumitomo interrumpió los contactos en 1988 «porque creyó que eran demasiado arriesgados». Nippon Soda ha declarado<sup>(14)</sup> que las cumbres dejaron de celebrarse en su forma original o estaban a punto de hacerlo a finales de 1988, cuando Sumitomo anunció su intención de retirarse de los acuerdos de cooperación porque el mercado se había ampliado y ya no estaba en condiciones de aceptar una limitación de sus ventas.
- EVOLUCIÓN DE LOS ACONTECIMIENTOS EN EL PERÍODO 1989-1990
- (95) Rhône-Poulenc afirma que los primeros acuerdos expiraron en 1988 y que hay que desligarlos totalmente de los acuerdos de los años noventa. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Degussa señala que los acuerdos iniciales del cartel concluyeron en 1989, Degussa sostiene, además, que las pruebas con que cuenta la Comisión no permiten sustentar la afirmación de que el «cartel de 1986» seguía existiendo en 1989 y 1990.
- (96) La Comisión debe, sin embargo, rechazar estos argumentos. Si bien los miembros del cartel (incluido Rhône-Poulenc) presentaron pruebas en apoyo de su afirmación de que Sumitomo cesó de cooperar a finales de 1988, no presentaron ninguna prueba en apoyo de su afirmación de que los restantes miembros se habrían comunicado su intención de poner fin a los acuerdos o de acabar con los contactos. Al contrario, la Comisión tiene pruebas de que las operaciones del cartel continuaron durante 1989 y 1990:
- Nippon Soda deja claro que no se produjo tal interrupción: si las reuniones anuales de alto nivel, las «cumbres», dejaron efectivamente de celebrarse, las reuniones periódicas entre representantes de nivel inferior continuaron celebrándose ininterrumpidamente a lo largo de 1989 y 1990<sup>(15)</sup>,
  - en agosto de 1989 tuvo lugar una reunión entre Nippon Soda, Degussa y Rhône-Poulenc (véanse los considerandos 98 y 99),
  - en mayo de 1990 o alrededor de ese mes, los miembros del cartel se pusieron en contacto para abordar el tema de la subida de precios de la metionina a partir de julio de 1990 (véanse los considerandos 100 a 106),
  - Rhône-Poulenc admite haberse reunido con Degussa, el 10 de junio de 1990, para analizar la caída de precios (véanse los considerandos 107 y 108),
  - en noviembre de 1990 volvieron a reunirse y acordaron aumentar sus precios (véanse los considerandos 112 y 115 a 120).
- (97) Así pues, no sólo los restantes participantes nunca manifestaron intención alguna de acabar con los acuerdos, sino que, contrariamente a lo que afirman Degussa y Aventis, el cartel siguió funcionando.
- (98) En apoyo de su afirmación de que las reuniones periódicas habían continuado en 1989 y 1990, Nippon Soda presentó un documento de información, fechado el 5 de mayo de 1990<sup>(16)</sup>, elaborado por Nippon Soda con vistas a sus negociaciones con Degussa, que demuestra que de hecho se celebró una reunión entre Nippon Soda, Degussa y Rhône-Poulenc en agosto de 1989. Además, el documento muestra que los miembros de cartel negociaron incrementos de precios en 1990 (véanse los considerandos 100 a 106).
- (99) En dicha reunión, Nippon Soda y Rhône-Poulenc intentaron persuadir a Degussa de que no se alineara con la política de precios bajos practicada en aquel entonces por Monsanto y Sumitomo. [ ]\* (de Degussa) visitó Japón en el otoño de 1989; en sus negociaciones con Nippon Soda sobre precios justificó las «rebajas» de Degussa, afirmando que eran necesarias para mantener las cifras de ventas y reducir así los costes fijos.
- (100) La nota de 5 de mayo de 1990 confirma, además, que el cartel todavía funcionaba, aunque los participantes pudieran tener dudas sobre cómo debían reaccionar ante la nueva situación del mercado, tras la entrada en él de Monsanto en 1988-1989.

- (101) En efecto, la nota sigue explicando que, a principios de 1990, la política de Degussa consistía en recuperar clientes de metionina de Monsanto ofreciéndoles, incluso a los pequeños clientes, unos precios bajos, lo que para Nippon Soda suponía «que Degussa pasaba por alto los efectos de su conducta en el mercado de la metionina considerado en su conjunto».
- (102) Para indignación de Nippon Soda, Degussa ([ ]\*) daba la clara impresión de que creía que la inestabilidad de los precios se debía a que había demasiados competidores y que los japoneses debían, en consecuencia, salir del mercado.
- (103) A pesar de las evidentes dificultades para coordinar sus acciones, la nota demuestra que los participantes continuaron reuniéndose y que compartían la opinión de que había que invertir la tendencia a la baja de los precios. Nippon Soda hacía constar que Degussa, habiendo asegurado, gracias a su política de descuentos, el volumen deseado de envíos y de salidas de existencias de fábrica, intentaba aumentar la rentabilidad de sus operaciones proponiendo una subida de precios. Monsanto había anunciado un aumento para ese mes. «Considerando, obviamente, que julio era un buen momento para anunciar un incremento de precios, Degussa intentaba sondear a Nisso y Rhône-Poulenc sobre la posibilidad de mantener otra reunión tripartita en un futuro próximo».
- (104) Rhône-Poulenc tenía un programa un tanto diferente al de Degussa en cuestión de precios y pretendía mantener el nivel de los mismos: «Rhône-Poulenc no parecía muy interesada en una estrategia conjunta para subir los precios. Rhône-Poulenc parecía más interesada en cómo hacer frente a otra posible disminución de los precios que en la acción conjunta propuesta para incrementarlos».
- (105) En mayo de 1990, la cuestión crucial para Nippon Soda era cómo conseguir que Rhône-Poulenc apoyase la iniciativa sobre precios propuesta: «ninguna estrategia para incrementar los precios tendría éxito si no participaba en ella Rhône-Poulenc». Habida cuenta de los recientes cambios de personal en RPAN y la sustitución de [ ]\* por [ ]\*, Nippon Soda creyó que debía continuar haciendo todo lo posible por mantener estrechos contactos con sus jefes en Rhône-Poulenc.
- (106) Independientemente de las opiniones de los diversos participantes sobre la nueva situación del mercado (tras la entrada en él de Monsanto) y la manera de encararla, Degussa, Rhône-Poulenc y Nippon Soda se reunieron varias veces, durante 1989 y 1990, para discutir precios y datos comerciales y planear una estrategia conjunta para hacer frente a la nueva situación del mercado. Como consecuencia, a mediados de 1990 habían alcanzado un acuerdo total sobre el sistema que debían emplear para organizar el mercado, centrándose en los precios. Aunque la nota ( fechada en mayo de 1990) pone claramente de manifiesto que las partes estudiaban un aumento de precios para julio de 1990, no indica si las partes aplicaron realmente el incremento de precios negociado. Sin embargo, el acta de una reunión del cartel, celebrada el 7 de noviembre de 1990, sugiere una «primera» campaña de incremento de los precios antes de 1991 (véanse los considerandos 116 a 118). En cualquier caso, se ha demostrado, por lo menos, que, en contra de lo declarado por Aventis y Degussa, las partes se mantuvieron en contacto, intercambiaron información sobre precios y cifras de ventas y negociaron incrementos de precios durante 1989 y 1990.
- (107) Rhône-Poulenc declara <sup>(17)</sup> que, el 10 de junio de 1990, volvió a reunirse con representantes de Degussa, en las oficinas de esta última en Francfort, para analizar la caída de precios.
- (108) A la reunión asistieron [ ]\* y [ ]\* de Rhône-Poulenc y [ ]\*, [ ]\* y [ ]\* de Degussa (en su declaración complementaria, Rhône-Poulenc rectificó su declaración anterior según la cual Nippon Soda también había participado en dicha reunión). [ ]\* era director gerente de la división de productos industriales y sustancias químicas finas de Degussa, mientras que [ ]\* era [ ]\* de RPAN, la división de alimentación animal de Rhône-Poulenc.
- (109) Rhône-Poulenc añade en su declaración complementaria (página 3) <sup>(18)</sup> que cuando [ ]\*, entró en la empresa, en abril de 1990, [ ]\* y [ ]\* (su predecesor) le alentaron a ponerse en contacto con [ ]\* en Degussa con vistas a la reanudación de los contactos regulares.
- (110) Rhône-Poulenc afirma que en esta reunión de 10 de junio de 1990, Rhône-Poulenc y Degussa decidieron ponerse en contacto con Nippon Soda para que se incorporara al sistema. [De hecho, como se ha señalado anteriormente y como Nippon Soda admite <sup>(19)</sup>, el cartel de 1986 nunca dejó de funcionar y Nippon Soda ya participaba en los acuerdos.] [ ]\* organizó una reunión con Nippon Soda, encuentro que tuvo lugar en Hong Kong, el o alrededor del 19 de noviembre de 1990. Nippon Soda ha proporcionado [anexo b a su declaración de 23 de febrero de 2000 <sup>(20)</sup>] el acta de una reunión de directivos celebrada en Seúl, el 7 de noviembre de 1990 (de hecho podría tratarse perfectamente de la misma reunión que Rhône-Poulenc dice que se celebró en Hong Kong).
- (111) Antes de la reunión tripartita, [ ]\* y [ ]\* se habían vuelto a reunir en Versalles (para intercambiar información comercial, declara Rhône-Poulenc), pero también probablemente para preparar su posición respecto a Nippon Soda. [ ]\* proporcionó a [ ]\* cifras de ventas de Rhône-Poulenc y los dos intentaron calcular el tamaño del mercado mundial.
- (112) Rhône-Poulenc dice que en la reunión de noviembre las tres empresas estuvieron de acuerdo en que necesitaban aumentar sus precios. Después de analizar el incremento que el mercado podría asumir, acordaron subir los precios de 2,50 dólares estadounidenses (USD)/kg a 2,80 USD/kg.
- (113) Rhône-Poulenc estuvo representada por [ ]\* y [ ]\*, Degussa por [ ]\* y Nippon Soda por [ ]\*.



- (114) Los participantes acordaron proseguir sus reuniones periódicas en varios lugares de Europa y Asia, entre los que podrían estar Taipei, Singapur, Bangkok, Tokio, París, Viena, Londres, Niza, Bruselas, Roma, Copenhague, Dusseldorf, Hamburgo y Estrasburgo.
- (115) La nota de Nippon Soda <sup>(21)</sup> sobre la reunión de Seúl (si efectivamente se trata de la misma reunión que Rhône-Poulenc sitúa en Hong Kong) de 7 de noviembre de 1990 da una idea algo más completa de las negociaciones.
- (116) Aunque se afirme que Rhône-Poulenc y Degussa estaban «preocupadas ante el segundo incremento de precios propuesto» debido a la debilidad del dólar y al aparente silencio de Monsanto sobre el aumento previsto, del contexto de la nota se desprende claramente que las tres partes acordaron un «segundo incremento de los precios» (es posible que esta segunda «campana» estuviera dividida en dos etapas, con un aumento el 1 de enero de 1991 y otro el 1 de abril de ese mismo año).
- (117) Además de aportar pruebas evidentes de la existencia de un acuerdo entre los miembros del cartel para aumentar los precios en el curso de 1991, el acta de la reunión de 7 de noviembre de 1990 de Nippon Soda también refleja que, con anterioridad, se había producido un «primer» incremento de los precios. Se trata casi con toda probabilidad de la subida de precios negociada para julio de 1990, lo que confirma que, contrariamente a la idea transmitida por Rhône-Poulenc de que el cartel se creó a finales de 1990, el incremento de precios de julio de 1990 ya se había acordado en una «primera campaña» (véase el considerando 106).
- (118) Los precios en dólares mencionados en esta nota son superiores a los indicados por Rhône-Poulenc en su declaración (2,80 USD/kg): se suponía que el primer aumento, en enero, debía elevar el precio en dólares hasta 3,30-3,50 USD/kg; el segundo, en abril, hasta 3,60-3,70 USD/kg. Estas cifras muestran que la subida de julio de 1990 había logrado, a la altura de la reunión tripartita celebrada en Extremo Oriente, en noviembre de 1990, que se recuperaran los precios, que habían descendido en la primera mitad del año a los niveles de comienzos del mismo.
- (119) En cuanto al precio en Europa, el memorándum es explícito:
- «Considerando lo que precede, las tres partes acordaron (...) en la zona del marco alemán (DEM), en la que el precio era de 5,10 DEM/kg, lo que equivalía a 3,40-3,50 USD/kg, sería prácticamente imposible aumentar el precio. Por lo tanto, el nivel de precios vigente no debería modificarse durante el primer trimestre de 1991. Sin embargo, con carácter defensivo se anunciaría un incremento de los precios de un 10 % a partir de abril de 1991.
- Rhône-Poulenc y Degussa deberían, cada uno por su lado, ponerse en contacto con Monsanto e intentar que ésta participara en una segunda campaña de incremento de los precios. Con objeto de estar preparadas para el incremento de precios propuesto, previsto para enero y meses sucesivos de 1991, las reuniones con Monsanto deberían tener lugar en el curso de noviembre de 1998 [sic] <sup>(22)</sup> <sup>(23)</sup>.
- (...)
- Otra reunión debería celebrarse a finales de febrero de 1991 (el 26 de febrero) en Europa para discutir más detalladamente los precios de los productos [sic] de abril de 1991 en adelante.»
- (120) Según lo acordado en la reunión de Extremo Oriente de noviembre de 1990, a partir de 1991 los representantes de Degussa, Rhône-Poulenc y Nippon Soda se reunieron tres o cuatro veces al año en diversas ciudades de Europa y Asia, turnándose las tres empresas en la organización de las reuniones [declaración complementaria de Rhône-Poulenc, p. 4; respuesta de Nippon Soda, p. 9 <sup>(24)</sup>].
- (121) Documentación relativa a varias de estas reuniones, marcada con la anotación «cumbre», se encontró en Degussa, a pesar de que Nippon Soda califique las reuniones regulares a partir de 1989 como reuniones de nivel directivo de menor rango o de otro nivel y no de reuniones al más alto nivel [respuesta de Nippon Soda, p. 5 <sup>(25)</sup>].
- (122) Nippon Soda facilitó [declaración de 23.2.2000, pp. 9 y 10 <sup>(26)</sup>] una lista de nueve reuniones trilaterales de las que existían datos pormenorizados, pero como Nippon Soda señala, las reuniones tenían lugar tres veces al año (Rhône-Poulenc dice que cuatro); otras reuniones, sobre las cuales Nippon Soda sólo disponía de información incompleta, se citan en la página 10 de su declaración de 23 de febrero de 2000 <sup>(27)</sup>.
- (123) Rhône-Poulenc proporcionó una lista más completa de las reuniones celebradas de 1990 en adelante, señalando, no obstante, que las fechas eran aproximadas y que puede que no fuesen necesariamente las exactas [apéndice a la declaración complementaria <sup>(28)</sup>].
- (124) Degussa facilitó una lista de reuniones periódicas [véase el apartado 11 de su respuesta de 9 de septiembre de 1999, p. 5 <sup>(29)</sup>] que se inicia con una reunión en Lisboa en marzo de 1992.
- (125) Degussa sólo admite la existencia de dos reuniones anteriores (que dice tuvieron lugar en 1991, en París y Francfort) con Rhône-Poulenc, pero afirma que no estaban relacionadas con las «cumbres». Ambos productores, afirma, intercambiaron información general sobre la evolución del mercado de la metionina y las capacidades de producción del producto. De hecho, puede tratarse de las tres reuniones que Rhône-Poulenc sostiene que tuvieron lugar en Francfort, en junio y agosto de 1990, y en París, a finales de 1990, antes de

la reunión celebrada en Extremo Oriente con Nippon Soda. De la declaración de Rhône-Poulenc también queda claro que no se trataba de reuniones «inocentes», tal como arguye Degussa. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Degussa declara que simplemente no recuerda que se organizaran reuniones antes de las dos de 1991, dado que ninguno de los empleados actuales de Degussa recuerda nada de lo que sucedió antes de 1992. También afirma que la Comisión no dispone de las fechas exactas de las reuniones de 1990 o 1991. Sin embargo, a la vista de las pruebas referidas en los apartados anteriores, la Comisión puede rechazar este argumento.

1991-1998

(126) Durante sus investigaciones en Degussa, la Comisión encontró unas notas manuscritas muy completas tomadas por [ ]\* en una serie de reuniones regulares ([ ]\* fue director de comercialización del sector de aditivos para alimentación animal de Degussa desde octubre de 1991 a finales de 1994).

(127) La primera de estas notas hace referencia a una reunión celebrada en Lisboa entre el 15 y el 17 de marzo de 1992<sup>(30)</sup>. Las abreviaturas utilizadas por [ ]\* para los diversos oradores muestran que en ella participaron [ ]\*, [ ]\* y [ ]\* de Rhône-Poulenc, [ ]\* y [ ]\* de Degussa y [ ]\* y [ ]\* de Nippon Soda [otro documento<sup>(31)</sup> parece referirse a una reunión bilateral entre Degussa y Rhône-Poulenc celebrada poco antes de la de Lisboa].

(128) Tras intercambiar estimaciones sobre el nivel de precios para aquel año, los participantes en la reunión estudiaron los precios vigentes en cada región y país, las perspectivas de un incremento de los precios y las relaciones comerciales con clientes individuales.

(129) Los comentarios relativos a Europa comienzan de la manera siguiente<sup>(32)</sup>:

«¿Por qué no 6,20?

1. Materiales rusos (400-500 t octubre-febrero)

2. Existencias

3. Incremento gradual de los precios por Novus

4. -1 500 t Deg./-1 500 t RP + MHA (5 meses).».

(130) De ello se deduce claramente que los participantes habían esperado fijar en 6,20 DEM el precio indicativo [respuesta de Degussa, p. 14<sup>(33)</sup>] y que reinaba entre los productores un clima de «decepción general» por el hecho de que el precio de la metionina no se hubiera estabilizado por encima de 6,00 DEM.

(131) Una lista de precios para uso interno encontrada en Degussa<sup>(34)</sup> parece sugerir que, a finales de febrero de 1992, el precio «indicativo» para el primer trimestre de 1992 era de 5,90 DEM y que el precio mínimo era de 5,80 DEM. Dado que las reuniones trimestrales regulares se centraban en la cuestión de los precios, y que las notas correspondientes a varias de esas reuniones tomadas por [ ]\* van acompañadas de una lista con

ese formato, es razonable pensar que la conexión entre la «lista» interna de Degussa y las reuniones era estrecha.

(132) A continuación se analizaba la situación de cada mercado nacional europeo. Degussa debía anunciar un nuevo precio de 6,05 DEM para Alemania. Se comunicaba que un cliente (Bela-Mühle) había recibido ofertas a entre 5,90 y 5,95 DEM durante el segundo trimestre de 1992. Rhône-Poulenc había subido sus precios, situándolos entre 6,00 y 6,05 DEM. (A continuación, siguiendo las mismas pautas, se pasaba revista a la situación en Bélgica, Francia, Grecia, Reino Unido, Irlanda, los Países Bajos, Italia, Noruega, Finlandia, Suecia, Austria, Portugal, España y Suiza).

(133) La siguiente cumbre recogida por [ ]\* se celebró en Taipei, en julio de 1992<sup>(35)</sup>.

(134) Después de debatir cómo hacer frente a las importaciones procedentes de Rusia a través de los distribuidores autorizados, los participantes examinaron las cifras de ventas en Europa. Degussa, que había «perdido» 2 500 toneladas en los primeros seis meses, era la que más había perdido, seguida de cerca por Rhône-Poulenc y Nippon Soda. Novus y los rusos eran los que habían obtenidos mejores resultados. Se elaboró un balance de la situación que puso de manifiesto un déficit de 700 toneladas, que podrían compensarse con un número menor de exportaciones y reimportaciones.

(135) En la reunión de Tokio de los días 22 y 23 de noviembre de 1992<sup>(36)</sup>, el tema de las importaciones rusas volvió a salir a relucir. Un estudio del mercado mundial comparado con el del año precedente mostraba que la demanda había aumentado entre un 4 % y un 5 %.

(136) Una nota redactada por [ ]\*<sup>(37)</sup> (la autoría no se discute) a finales de 1992 o comienzos de 1993 proporciona más datos. No queda claro si dicha nota se refiere a la reunión de noviembre de 1992 o a la celebrada en Singapur el 2 de febrero de 1993. Parece ser que en torno a esas fechas, el precio había comenzado a caer otra vez. La nota comienza «Europa Preise: Q4/92 = media 5,60 Q1 93 = media 5,20».

Los productores examinaron el incremento de precios anunciado por Rhône-Poulenc, incremento que al parecer sólo afectaba a su MHA. La nota dice:

«Anuncio de incremento de precios de RP sólo para NP 99, 15 % de aumento → 6,40 DEM (= 21,80 FF) hecho público la semana pasada en F (última semana de enero).».

(137) Una lista de precios de Degussa<sup>(38)</sup>, con el mismo formato que la nota interna encontrada en Degussa<sup>(39)</sup> (en la que se utilizaba el tipo de cambio vigente el 26 de febrero de 1993) indica un precio indicativo («Ziel») para el segundo trimestre de 1993 de 6,40 DEM y un precio «mínimo» de 6,20 DEM, aunque una anotación manuscrita indique que esta segunda cifra inferior se adoptó posteriormente como precio «indicativo».

- (138) [ ]\* redactó notas de la reunión celebrada en Niza el 1 (o 2) de junio de 1993<sup>(40)</sup>. Los participantes analizaron la situación de las materias primas. El problema ruso también se examinó con cierto detalle antes de pasar revista a los distintos mercados nacionales e internacionales. Se indicó que Novus vendía *Alimet* en Alemania a 4,50 DEM (5,62 DEM en su forma cristalina).
- (139) Nippon Soda facilitó a la Comisión una nota de una reunión bilateral con [ ]\* de Degussa, celebrada algunas semanas antes, en la que se preparó la reunión del «club» en Niza<sup>(41)</sup>. Los temas de «interés común» tratados con Degussa hacían referencia a China, Taiwán, Filipinas y Australia. Otra reunión preparatoria entre Nippon Soda y Rhône-Poulenc, celebrada la víspera de la reunión del «club» en Niza, también abordó la situación del mercado europeo. Los temas tratados fueron la aprobación de un aumento de los precios (aumento que se había pospuesto, por lo que los productos continuaban vendiéndose a los antiguos precios, pero que se había ido aceptando durante el mes de mayo); las actividades de «elementos perturbadores» (clientes que revendían a precios baratos) en los Países Bajos y en otros lugares y las propuestas de precios de venta de Nippon Soda a BP en el Reino Unido<sup>(42)</sup>.
- (140) Nippon Soda también presentó su propia nota detallada sobre la «reunión del club» de junio de 1993 en Niza<sup>(43)</sup>.
- (141) En ella se señala el acuerdo entre Rhône-Poulenc y los rusos: las exportaciones rusas tenían que limitarse a las 6 000 toneladas prometidas a Rhône-Poulenc y otras 1 000 toneladas que iban a venderse a Welding, un cliente alemán. Rhône-Poulenc se pondría en contacto con Welding para pedirle que «detuviera todas las ventas mientras estuvieran negociando la subida de precios de la metionina» (p. 3).
- (142) La nota de Nippon Soda sobre la reunión del club de junio de 1993 es mucho más detallada en lo relativo al mercado europeo que la de Degussa.
- (143) La segunda parte de la reunión se dedicó a «analizar la reciente evolución de los mercados nacionales y a fijar el precio «indicativo» para el tercer trimestre».
- (144) La nota da cuenta de largos debates sobre el precio indicativo para Europa que se había fijado previamente entre 6,20 DEM/kg y 6,40 DEM/kg (véanse los considerandos 136 y 137). Los directivos de Nippon Soda habían observado durante sus viajes de trabajo por Europa en mayo que el precio de mercado típico era de 6,00 florines neerlandeses (NLG) en los Países Bajos, 2,30 libras esterlinas (GBP) en el Reino Unido y 125 francos belgas (BEF) en Bélgica. En opinión de Nippon Soda, el mercado se caracterizaba por su marrullería. Rhône-Poulenc se sintió herida porque Degussa vendía por debajo del precio indicativo en [ ]\*, lo que provocaba que el producto volviera a Europa y se revendiera a sólo 5,32-5,33 DEM/kg. A pesar de las dificultades con los precios en Europa «básicamente se acordó que el precio indicativo vigente de 6,20 DEM/kg. no debía modificarse durante el tercer trimestre, salvo los precios objetivo aplicables en Portugal y España, cuyas monedas habían sido devaluadas nuevamente en un 6 %, y el del Reino Unido, que debía incrementarse (existía un acuerdo unánime previo) en dos fases y que se fijaría posteriormente»<sup>(44)</sup>.
- (145) La neta diferencia entre el precio objetivo europeo de 6,20 DEM/kg (3,80 USD) y el precio indicativo para Extremo Oriente de sólo 3,30-3,40 USD (= 5,25-5,40 DEM) era motivo de preocupación. Si esa diferencia se mantenía existía un serio riesgo de que el producto exportado desde Europa volviera a ella y desestabilizasen los precios.
- (146) La siguiente reunión de los miembros de cartel se celebró en Hamburgo, el 6 de septiembre de 1993 [notas de [ ]\*<sup>(45)</sup>]. En esta reunión se abordó la posible adquisición por ADM (Archer Daniels Midland) del 25 % de la fábrica de Rhône-Poulenc en Institute, Virginia. También se analizó detenidamente la rentabilidad de Novus, su posición en el mercado y sus objetivos. Los participantes se dedicaron a especular sobre lo que Novus podría lograr aumentando los precios y plantearon de manera crítica la pregunta «¿necesitan otra lección?».
- (147) Degussa propuso que se dejara a [ ]\* (director de Novus para Europa) que demostrara su valía aumentando un 15 % los precios de Novus a cambio de una garantía sobre volúmenes y clientes<sup>(46)</sup><sup>(47)</sup>.
- (148) Como puede verse en los pasajes finales de las notas de [ ]\*, se había debatido un sistema de asignación de cuotas: «Cifras 8 Regiones (no países/clientes) solamente una vez que Novus participe; solamente cuando se conozcan los objetivos de atribución de cuotas de mercado».
- (149) La base en la que debía asentarse el sistema (que incluía un mecanismo de compensación) era el nivel de ventas alcanzado en los últimos tres años (1990-1992). En su respuesta al pliego de cargos, Degussa declara que la afirmación anterior debería interpretarse en el sentido de que [ ]\* no creía que un sistema de asignación de cuotas fuese factible sin la cooperación de Novus. Degussa afirma en su respuesta al pliego de cargos que el intercambio regular de información sobre cifras de ventas (véase el cuadro de la página 198 del expediente) servía de base para decidir la modificación de los precios objetivo y nunca se tradujo en una asignación de cifras de venta o de clientes entre los participantes.
- (150) En la siguiente reunión, que tuvo lugar en Tokio el 2 de diciembre de 1993 (la fecha escrita a mano «2.12.92» es errónea), se examinaron los temas ya habituales de Novus y del control de las ventas de los rusos<sup>(48)</sup>. Resulta evidente que los participantes estaban preocupados por el desafío de Novus, que se estaba haciendo con la mayor cuota del mercado de la metionina con su presentación líquida análoga. Novus había vendido 500 toneladas en Europa mientras que las cuotas de mercado de Rhône-Poulenc, Degussa y Nippon Soda habían experimentado una disminución relativa (véase el cuadro que figura al final de la página 3 de la nota).

- (151) También se discutió la bioeficiencia relativa de la DLM y la MHA en términos de tonelaje. En su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Degussa explica que se trataba de una propuesta suya para fijar el precio indicativo para la MHA en un 80 % del precio indicativo de la DLM (en Europa).
- (152) La lista adjunta a la nota de [ ]\*, que lleva la misma fecha, pone de nuevo en evidencia los denodados esfuerzos de los productores por mantener los precios (que según Rhône-Poulenc era la principal preocupación de todos ellos, declaración p. 5). Resulta evidente que la tendencia a la baja de los precios señalada en la reunión de Niza había obligado a los participantes a rebajar sus objetivos. El objetivo de 6,20 DEM/kg dejó de considerarse realista. Para todos y cada uno de los mercados nacionales ([ ]\* todos los Estados miembros en aquel entonces) la nota indica: i) el precio «objetivo» (Ziel Q3/93) en moneda nacional y en marcos alemanes o equivalente; ii) el precio «mínimo» en las mismas monedas y para el mismo período; iii) algunos precios «reales» (Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Francia, España, Italia) y el precio equivalente del *Alimet* y de la presentación líquida de Rhône-Poulenc (AT 88).
- (153) El precio «indicativo» (fijado a principios de año en 6,20 DEM) tuvo que establecerse en 5,65 DEM y el precio «límite» en 5,50 DEM. No obstante, parece que posteriormente se revisaron aún más a la baja estos precios, hasta situarlos en 5,40 DEM y 5,20 DEM, respectivamente <sup>(49)</sup>.
- (154) La siguiente reunión periódica, de la que [ ]\* tomó sus habituales notas detalladas <sup>(50)</sup>, se celebró en Berlín del 1 al 3 de marzo de 1994. El precio había continuado bajando y se propuso iniciar una subida en mayo o junio. En esta reunión se analizaron los precios en los diversos mercados nacionales europeos, haciéndose referencia a clientes individuales, nuevos precios y precios mínimos.
- (155) En relación con esta reunión se elaboró una lista de precios (con el mismo formato de las que se habían adjuntado a informes anteriores) que reflejaba la situación a finales de enero de 1994 y que mantenía un precio indicativo de 5,40 DEM y su equivalente en otras monedas, pero con nuevos precios mínimos para cada mercado nacional; en la última columna titulada «observaciones» («Bemerkungen») figuran varios precios mínimos escritos a mano con la anotación «hasta que el 15.5. Degussa anuncie 5,50» <sup>(51)</sup>.
- (156) Otra reunión trimestral tuvo lugar en Königstein, el o alrededor del 7 de junio de 1994 <sup>(52)</sup>, ( las notas de [ ]\* incluyen comentarios sobre precios en Dinamarca, Italia, España y Bélgica). En lo que atañe a Dinamarca una breve anotación dice «Alle informiert, mündlich» («todo comunicado oralmente»), probablemente referencias a clientes advertidos del incremento de precios que se avecinaba.
- (157) El 4 de junio de 1994, Degussa, tal como estaba previsto, comunicó a la prensa especializada (*Ernährungsdienst*) una subida de precios a escala europea hasta 5,50 DEM. También se informó (*Les Marchés* de 16 de junio de 1994) que Rhône-Poulenc había aumentado en un 10 % sus precios tanto para la metionina en polvo como para la líquida (Rhodimet AT 88) <sup>(53)</sup>.
- (158) [ ]\* volvió a elaborar unas notas globales con vistas a la reunión trilateral de noviembre de 1994 <sup>(54)</sup>. En ellas se resumía la situación de los precios en cada país y se hacían comentarios sobre clientes individuales.
- (159) En Alemania, por ejemplo, los precios del mercado se situaban entre 5,05 DEM y 5,15 DEM. Para un cliente (Bela) el precio era incluso menor, 5,00 DEM; se sospechaba que Rhône-Poulenc le vendía productos rusos. Los precios franceses se consideraban satisfactorios, pero las cantidades vendidas una «catástrofe».
- (160) [ ]\* hace referencia a un incremento de los precios (probablemente al del verano de 1994) y observa que no se había logrado el «objetivo»: el precio de las ventas a granel era inferior a 5 DEM/kg. La apostilla «lista de precios puesta al día» aparece en las notas.
- (161) También parece que [ ]\* se reunió o se puso en contacto con Nippon Soda el 24 de noviembre de 1994, justo antes de la reunión principal, y que analizaron los precios en Alemania, Bélgica, los Países Bajos y el Reino Unido <sup>(55)</sup>.
- (162) En la última reunión de la que [ ]\* guardó notas <sup>(56)</sup> (la celebrada en el Hotel Juan Carlos I de Barcelona, del 27 al 29 de noviembre de 1994) después de los debates habituales sobre Rusia, China y Novus, los participantes aludieron a su fracaso anterior para adoptar una perspectiva estratégica sobre la evolución del mercado.
- (163) Se había producido una «mejora constante» de la rentabilidad de la metionina entre 1991 y 1993, pero en 1994 los márgenes de beneficio se habían reducido.
- (164) Las observaciones de [ ]\* (y la posición de los restantes participantes) se recogen como sigue:
- «En el pasado: se acordaron compensaciones después de un problema; ??
- No actuamos con arreglo a una estrategia, sólo aplicamos tácticas a casos individuales;
- Los responsables de ventas determinan la actividad empresarial.
- “Estoy dispuesto a compensar el descenso del volumen de negocios que otros han experimentado”: [ ]\*
- Propuesta: Compensar siempre el descenso de las cifras de ventas en 1995, buena situación pues las existencias de Novus son bajas.»

- (165) Fue en esta reunión en la que se examinó nuevamente el sistema de control de las cifras de ventas:
- «Objetivos 1995»
- Propuesta de [ ]\* : indización basada en la cifra de ventas en 1994 (= el 100 %).
- Transcurrido el primer trimestre reunirse y comparar las cifras después del segundo trimestre ...».
- (166) Los productores también analizaron los precios en cada mercado, posiblemente en una sesión separada<sup>(57)</sup>. Una vez más, [ ]\* registró con cierto detalle los debates. [ ]\* de Rhône-Poulenc recordó con nostalgia los primeros años:
- «Nunca hubo un problema entre [ ]\*<sup>(58)</sup> y yo; se reglamentaron tantas cosas más tarde».
- (167) En Europa el precio vigente en ese momento era de 5,20 DEM. Se acordó un nuevo precio indicativo de 5,80 DEM y se decidió comunicar el nuevo precio, que debía comenzar a aplicarse el 1 de enero de 1995, a la prensa especializada (en Italia y el Reino Unido, los precios objetivo y los precios mínimos debían aplicarse «inmediatamente, sin ninguna excepción»).
- (168) Las notas no recogen la reacción de los participantes a la propuesta sobre las cuotas realizada por Degussa. En su respuesta de 9 de septiembre de 1999 a la petición de información de la Comisión (p. 21), Degussa afirma que no se aceptó la sugerencia de [ ]\*. Degussa aduce que no merecía la pena llevar a cabo ese ejercicio, puesto que los tres participantes juntos representaban sólo el 65 % del mercado, e intercambiar sus cifras no proporcionaría una imagen fiel del mercado. Degussa confirma su posición en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión.
- (169) Aunque puede que los participantes nunca aplicasen un sistema de asignación de cuotas, sí intercambiaron regularmente información sobre sus cifras de ventas. Así, Rhône-Poulenc menciona en su declaración (p. 5) que durante las reuniones los tres competidores «intercambiamos con frecuencia las cifras de ventas, calculadas sobre una base regional o país por país». Rhône-Poulenc se retractó de esta afirmación en su declaración complementaria (p. 5).
- (170) Sin embargo, Nippon Soda confirma que en las reuniones trilaterales se realizaba habitualmente (entre otras cosas) un intercambio de información sobre el suministro de las principales materias primas necesarias para la elaboración de la metionina, las capacidades de producción, el índice de funcionamiento de las instalaciones y la demanda del producto (declaración complementaria, p. 12).
- (171) En Degussa también se halló un cuadro hecho a mano<sup>(59)</sup> en el que se comparan las cuotas porcentuales de mercado de Novus, Rhône-Poulenc, Degussa, Nippon Soda y Sumitomo, tanto a escala mundial como región por región ([ ]\*) en 1993, 1994 y 1995.
- (172) El cuadro, elaborado con información procedente de una base de datos automatizada de Degussa, puesta al día regularmente, muestra las toneladas vendidas por cada productor en cada mercado nacional. Aunque Degussa arguye que los datos relativos a sus competidores provenían de las propias fuentes «internas» de Degussa, la exactitud de muchas de esas cifras parece indicar otra cosa, que en las reuniones se intercambiaban habitualmente datos sobre las ventas. [ ]\* distribuyó el cuadro dentro de Degussa a [ ]\*, [ ]\* y [ ]\*, todos los cuales participaban normalmente en las reuniones del cartel.
- (173) Según Rhône-Poulenc (declaración, p. 5), las reuniones trimestrales del cartel continuaron hasta julio de 1998.
- (174) [ ]\* dejó de ser director de comercialización de la división de aditivos para la alimentación animal en octubre de 1994 (fecha en que se hizo cargo del departamento de desarrollo empresarial) y al parecer dejó de asistir a las reuniones. Como resultado, no se han encontrado notas detalladas sobre el período posterior a la reunión de Barcelona.
- (175) Parece razonable suponer, en ausencia de cualquier otro documento detallado de las reuniones, que en líneas generales éstas siguieron teniendo el mismo propósito y abordando los mismos asuntos que antes. [Nippon Soda afirma, en el apartado 11 de su respuesta de 23 de febrero de 2000, p. 13<sup>(60)</sup> que se hicieron «cada vez más protocolarias» y que los acuerdos sobre precios funcionaron más gracias al intercambio mutuo de información que a la fijación de precios, pero no hay pruebas que confirmen este extremo].
- (176) Rhône-Poulenc, por su parte, proporcionó [declaración complementaria, p. 18<sup>(61)</sup>] instrucciones de gestión sobre los precios correspondientes a 1997 que según esta empresa reflejan precios objetivo para regiones específicas «que estaban dentro de la gama de precios objetivo acordada en las reuniones descritas». Incluso aunque a esas alturas se tratara de «reuniones de amigos», el ceremonial incluía la fijación de precios objetivo, como antes.
- (177) Degussa no cita ninguna reunión después de la celebrada entre el 13 y el 14 de octubre de 1997 en Copenhague. Nippon Soda señala una reunión más en Dusseldorf, el 13 de mayo de 1998 [p. 10 de su respuesta<sup>(62)</sup>].
- (178) Rhône-Poulenc, sin embargo, describe [declaración complementaria, pp. 8 y 9<sup>(63)</sup>] tres reuniones más, celebradas durante el último año de existencia del cartel, desde la reunión de Copenhague en octubre de 1997 hasta la reunión final en Nancy, el 4 de febrero de 1999.

(179) En mayo de 1998, Rhône-Poulenc [ ]\* Degussa [ ]\* y Nippon Soda [ ]\* se reunieron en Francfort (Nippon Soda dice que en realidad estuvo en Düsseldorf, el 13 de mayo). Las dos empresas europeas explicaron a los nuevos representantes de Nippon Soda cómo se habían desarrollado las reuniones en el pasado, informándoles de que había que incrementar los precios; Nippon Soda aceptó seguir cualquier iniciativa sobre precios [declaración complementaria de Rhône-Poulenc, p. 8 <sup>(64)</sup>].

#### 5. FIN DEL CARTEL

(180) Tras la salida de [ ]\* de Rhône-Poulenc, en el otoño de 1997, su sucesor como [ ]\*, ([ ]\*) dio instrucciones a sus directivos (afirma Rhône-Poulenc) de poner punto final a todo contacto con sus competidores. [ ]\* llamó a [ ]\* (Degussa), [ ]\* (Novus), [ ]\* (Nippon Soda) y [ ]\* (Sumitomo) para informarles de esta orden [declaración complementaria, p. 9 <sup>(65)</sup>].

(181) La carrera de [ ]\* en RPAN fue efímera. Al convertirse en [ ]\*, en marzo de 1998, [ ]\* autorizó a los directivos de la empresa a reanudar/continuar los contactos con sus competidores; sin embargo, las reuniones trimestrales no debían continuar, probablemente por su alta visibilidad y por el riesgo inherente de ser descubiertos (para entonces las investigaciones de los órganos de defensa de la competencia de los EE UU en el sector de las vitaminas estaban ya muy avanzadas).

(182) La siguiente reunión declarada por Rhône-Poulenc tuvo lugar en Heidelberg, a finales del verano o principios del otoño de 1998, después de que los precios hubieran comenzado a bajar a mediados de 1998. [ ]\* y [ ]\* asistieron a la misma en representación de Rhône-Poulenc; [ ]\* y [ ]\* en la de Degussa. Los participantes acordaron subir los precios. Nippon Soda no asistió.

(183) A la última reunión conocida, la celebrada en el hotel Mercure de Nancy, el 4 de febrero de 1999, sólo asistieron, de nuevo, Degussa [ ]\* y Rhône-Poulenc [ ]\*. Sin embargo, afirma Nippon Soda, [ ]\* y [ ]\* negociaron condiciones relacionadas con el mercado en una cena que tuvo lugar en París esa noche [respuesta de Nippon Soda, p. 12 <sup>(66)</sup>]. Según Rhône-Poulenc, los participantes en la reunión de Nancy evaluaron la dimensión total del mercado [ ]\* y las posturas respectivas de los productores; en opinión de Rhône-Poulenc, la información sobre el mercado de Degussa era «muy buena». Se acordó un precio indicativo de 3,20 USD/5,30 DEM.

(184) Fue probablemente durante la reunión de mayo de 1998 cuando se decidió poner punto final a las reuniones del «club» y mantener contactos bilaterales. Además de las dos reuniones, en Heidelberg y Copenhague, entre Degussa y Rhône-Poulenc, [ ]\* y [ ]\* de Rhône-Poulenc continuaron sus contactos telefónicos con sus homólogos de Nippon Soda.

(185) Estos contactos sólo finalizaron en febrero de 1999, cuando la cúpula directiva de Rhône-Poulenc dio nuevas instrucciones para acabar con esta práctica [declaración complementaria de Rhône-Poulenc, p. 10 <sup>(67)</sup>].

## PARTE II — EVALUACIÓN JURÍDICA

### A. JURISDICCIÓN

(186) Los acuerdos descritos más arriba se aplicaron a todos los consumidores de metionina establecidos en los países del EEE.

(187) El Acuerdo EEE, que contiene disposiciones sobre competencia que siguen el modelo del Tratado CE, entró en vigor el 1 de enero de 1994. Esta Decisión incluye, por lo tanto, la aplicación de las normas de competencia del Acuerdo EEE (en particular el apartado 1 de su artículo 53) a partir de esa fecha a los acuerdos con relación a los cuales se plantean objeciones <sup>(68)</sup>.

(188) En la medida en que los acuerdos afectaron a la competencia en el mercado común y a los intercambios comerciales entre Estados miembros de la Comunidad es aplicable el artículo 81 del Tratado. Dado que las operaciones del cartel afectaron al comercio entre la Comunidad y los países de la AELC o entre los países de la AELC miembros del EEE, es aplicable el artículo 53 del Acuerdo EEE.

(189) Si un acuerdo o práctica afecta solamente al comercio entre Estados miembros de la Comunidad, la Comisión es competente y aplica el artículo 81 del Tratado. Si, en cambio, un acuerdo afecta solamente al comercio entre Estados de la AELC, el Órgano de Vigilancia de la AELC es el único competente y aplicará las normas de competencia del EEE del artículo 53 del Acuerdo EEE <sup>(69)</sup>.

(190) En este asunto, la Comisión es competente de conformidad con lo establecido en el artículo 56 del Acuerdo EEE para aplicar tanto el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE como el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, porque el cartel tuvo un efecto apreciable sobre el comercio entre Estados miembros de la Comunidad <sup>(70)</sup>.

### B. APLICACIÓN DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO CE Y DEL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

#### 1. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 81 DEL TRATADO CE Y APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 53 DEL ACUERDO EEE

(191) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE prohíbe como incompatibles con el mercado común todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la

competencia dentro del mercado común, y en particular los que directa o indirectamente fijen los precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales, limiten o controlen la producción o el mercado o repartan los mercados o las fuentes de suministro.

- (192) El apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE (que sigue el modelo del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE) contiene una prohibición similar. Sin embargo, la referencia del apartado 1 del artículo 81 al comercio «entre Estados miembros» es reemplazada por una referencia al comercio «entre las Partes Contratantes» y la referencia a la competencia «dentro del mercado común» se substituye por una referencia a la competencia «dentro del territorio cubierto por el Acuerdo [EEE]».

## 2. ACUERDOS Y PRÁCTICAS CONCERTADAS

- (193) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el artículo 53 del Acuerdo EEE prohíben los acuerdos, las decisiones de asociaciones y las prácticas concertadas.
- (194) Se puede decir que existe un acuerdo cuando las Partes se adhieren a un proyecto común, que limita o puede limitar el comportamiento comercial de cada una de ellas al determinar las líneas de su acción mutua o su abstención de acción en el mercado. El acuerdo no tiene por qué plasmarse por escrito; ni es precisa formalidad alguna ni sanciones o medidas encaminadas a garantizar su cumplimiento. La existencia del acuerdo puede ser explícita o implícita en el comportamiento de las Partes.
- (195) En su sentencia en los asuntos acumulados T-305/94, etc.: *Limburgse Vinyl Maatschappij NV y otros/Comisión (PVC II)* (<sup>71</sup>), el Tribunal de Primera Instancia declaró que «según jurisprudencia reiterada para que exista acuerdo en el sentido del [apartado 1 del artículo 81] del Tratado, basta con que las empresas de que se trate hayan expresado su voluntad común de comportarse en el mercado de una manera determinada».
- (196) El artículo 81 del Tratado (<sup>72</sup>) establece una distinción entre el concepto de «prácticas concertadas» y el de «acuerdos entre empresas» o «decisiones de asociaciones de empresas». Con ello se pretende incluir en el campo de aplicación de la prohibición prevista en este artículo una forma de coordinación entre empresas que, sin haber alcanzado la fase en la que se puede hablar de celebración de un acuerdo propiamente dicho, se substituyen voluntariamente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas (<sup>73</sup>).
- (197) Los criterios de coordinación y cooperación establecidos por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia, lejos de requerir la elaboración de un proyecto real, deben entenderse a la vista del concepto, inherente a las disposiciones sobre competencia del Tratado, según el cual cada agente económico debe determinar independientemente la política comercial que se propone adoptar en el mercado común. Aunque ese requisito de independencia no prive a las empresas del derecho a adaptarse inteligentemente al comportamiento presente o futuro de sus competidores, sí impide estrictamente cualquier contacto directo o indirecto entre dichos agentes que tenga por objeto o efecto influir sobre el comportamiento en el mercado de un competidor real o potencial o desvelar a ese competidor el comportamiento que ellos mismos han decidido adoptar o tienen intención de adoptar en el mercado (<sup>74</sup>).
- (198) Así pues, un comportamiento dado puede calificarse de «práctica concertada», y entrar en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81, aún cuando las Partes no se hayan adherido explícitamente a un proyecto común que regule su actuación en el mercado, si voluntariamente adoptan o se adhieren a procedimientos colusorios que facilitan la coordinación de su comportamiento comercial (<sup>75</sup>).
- (199) Aunque según los términos del apartado 1 del artículo 81, el concepto de práctica concertada requiere no sólo un acuerdo, sino también un comportamiento en el mercado que resulte de ese acuerdo y que exista una conexión causal entre uno y otro, cabe suponer, salvo prueba en contrario, que las empresas que participan en un acuerdo de este tipo y siguen actuando en el mercado, tienen en cuenta la información intercambiada con sus competidores a la hora de fijar su propio comportamiento en el mercado, máxime cuando el acuerdo tiene un carácter regular y se dilata en el tiempo (<sup>76</sup>).
- (200) No es necesario, sobre todo cuando se trata de una infracción compleja de larga duración, que la Comisión la califique exclusivamente como un acuerdo o como una práctica concertada. No son conceptos rígidos y pueden yuxtaponerse. De hecho, siendo realistas, puede incluso resultar imposible establecer una distinción de este tipo, pues una infracción puede presentar simultáneamente las características de una y otra forma de conducta prohibida, aunque considerada aisladamente alguna de sus manifestaciones puedan calificarse acertadamente de una cosa y no de la otra. Sin embargo, desde un punto de vista analítico, sería artificial subdividir en varias formas diferenciadas de infracción lo que constituye claramente una acción común continuada que tiene un único objetivo global común. Por consiguiente, un cartel puede ser al mismo tiempo un acuerdo y una práctica concertada. El artículo 81 no prevé una categoría específica para una infracción compleja de este tipo (<sup>77</sup>).
- (201) En su sentencia *PVC II*, el Tribunal de Primera Instancia declaró que «no se puede esperar que en el contexto de una infracción compleja en la que están involucrados muchos productores que durante varios años han intentado regular el mercado entre ellos, la Comisión califique de forma precisa la infracción, para cada empresa y en cada momento, pues en cualquier caso ambas formas de infracción están cubiertas por el artículo [81] del Tratado» (<sup>78</sup>).

- (202) A los efectos del apartado 1 del artículo 81, un «acuerdo» no requiere la misma certeza que sería necesaria para la aplicación de un contrato comercial civil. Además, en el supuesto de un cartel complejo de larga duración, el término «acuerdo» puede aplicarse correctamente no sólo a cualquier proyecto global o a las condiciones expresamente acordadas, sino también a la ejecución de lo acordado sobre la base de los mismos mecanismos y en aras del mismo propósito común.
- (203) Aunque un cartel sea una empresa conjunta, cada participante en el acuerdo puede tener una misión particular en él. Así uno o más de esos participantes pueden tener un papel dominante y actuar como cabecillas. El que puedan producirse conflictos y rivalidades internas, así como el que los participantes puedan incluso engañarse, no será óbice para que los hechos constituyan un acuerdo o práctica concertada a los efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE si existe un solo objetivo común y continuado. Un cartel complejo puede considerarse correctamente como una sola infracción continuada durante el tiempo en que existió. El acuerdo puede perfectamente sufrir modificaciones de vez en cuando o sus mecanismos adaptarse o reforzarse para tener en cuenta cualquier nueva situación.
- (204) Efectivamente, si se trata de un cartel complejo de larga duración, en el que las diferentes prácticas concertadas seguidas y los acuerdos celebrados forman parte de una serie de medidas adoptadas por las empresas para alcanzar un objetivo común consistente en evitar o falsear la competencia, la Comisión está en su derecho de considerar que unas y otros constituyen una sola infracción continuada. Tal como el Tribunal de Primera Instancia consideró sobre esta cuestión en el asunto T-7/89: Hercules/Comisión<sup>(79)</sup>, sería artificial subdividir ese comportamiento continuado, caracterizado por perseguir una única finalidad, considerándolo como varias infracciones separadas: «el hecho es que [las empresas] participaron (durante varios años) en un sistema integrado de proyectos que constituía una sola infracción, que se manifestó progresivamente tanto en acuerdos ilegales como en prácticas concertadas ilegales.».
- (205) El mero hecho de que cada participante en un cartel pueda desempeñar el papel más adecuado a sus propias circunstancias específicas no le exime de responsabilidad en la infracción considerada en su conjunto, incluidos los actos realizados por otros participantes pero que persiguen la misma finalidad ilegal y el mismo efecto contrario a la competencia. Una empresa que participa en una acción ilegal común mediante acciones que contribuyen a la realización del objetivo común es igualmente responsable, durante todo el período de su participación en el sistema común, de los actos de los restantes participantes que persigan la misma infracción. Así ocurre, en efecto, cuando se demuestra que la empresa de que se trata conocía los comportamientos ilegales de los otros participantes o cuando podía preverlos o conocerlos razonablemente y estaba dispuesta a asumir el riesgo<sup>(80)</sup>.
- ### 3. UNA ÚNICA INFRACCIÓN CONTINUADA
- (206) Existen numerosas pruebas que demuestran la existencia, de febrero de 1986 a febrero de 1999, de una única colusión continuada en el mercado de la metionina del EEE entre Aventis, Nippon Soda y Degussa, que conjuntamente representan alrededor del 60 % de este mercado. De hecho, las partes se comunicaron su común intención de comportarse en el mercado de una determinada manera y se adhirieron a un proyecto común para limitar su comportamiento comercial individual. Así pues, el acuerdo para participar en este proyecto encaminado a restringir la competencia data, como mínimo, de febrero de 1986. Dicha colusión perseguía un único objetivo económico contrario a la competencia: evitar la competencia de precios acordando precios objetivo e incrementos de precios.
- (207) Este proyecto, suscrito por Rhône-Poulenc, Nippon Soda y Degussa, se desarrolló y aplicó durante un período de casi 13 años, mediante un conjunto de acuerdos colusorios, acuerdos específicos o prácticas concertadas, que perseguían el mismo objetivo común de eliminar la competencia entre ellos. Los participantes en estas conductas ilegales conocían, o deberían de haber conocido, que formaban parte de un proyecto global que perseguía ese objetivo común ilegal<sup>(81)</sup>.
- (208) Habida cuenta de la intención y el objetivo comunes de eliminar la competencia en el mercado de la metionina perseguido de forma continuada por los productores, la Comisión considera que el comportamiento de que se trata constituyó una única infracción continuada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. Estos acuerdos se describen detalladamente en la parte «Hechos» de esta Decisión. Dicha descripción se apoya en numerosas e inequívocas pruebas a las que se hace sistemáticamente mención en el texto. El comportamiento de que se trata constituyó por lo tanto una única infracción continuada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.
- (209) Aunque cabría considerar acertadamente que los acuerdos entre los productores presentan todas las características de un verdadero «acuerdo», algunos elementos de hecho de su conducta ilegal también podrían describirse atinadamente como una práctica concertada en caso de que así fuera conveniente.



- (210) En su respuesta al pliego de cargos, Degussa no acepta la afirmación de la Comisión de que, aunque las «cumbres» (es decir, las reuniones en las que participaban los más altos directivos de las diferentes divisiones) puede que finalizaran en 1988, existió, a pesar de todo, una infracción continuada desde 1986, ya que siguieron celebrándose las reuniones más frecuentes de «nivel inferior». Según Degussa, es imposible que se tomaran decisiones o se sellaran acuerdos en estas últimas reuniones, una vez que dejaron de celebrarse las «cumbres». Además, Degussa asegura que la Comisión no ha logrado establecer un vínculo de continuidad entre las dos categorías de reuniones, ni identificar a los participantes en las supuestas reuniones de «nivel inferior».
- (211) Según Degussa, las reuniones se interrumpieron a finales de 1988 y ellos participaron por primera vez en la infracción en la reunión celebrada a mediados de 1992 <sup>(82)</sup>.
- (212) A la vista de lo expuesto en los considerandos 95 a 125, hay que descartar el argumento según el cual el sistema ilegal no tuvo continuidad entre 1988 y 1992. Tal como se recoge en el considerando 97, los participantes no sólo nunca manifestaron intención alguna de acabar con los acuerdos, sino que el cartel siguió funcionando. En efecto, en los considerandos 95 a 125 se demuestra que los participantes continuaron asistiendo a reuniones durante todo 1989, 1990 y 1991, sin distanciarse públicamente de lo que ocurría en ellas. Dada la naturaleza manifiestamente contraria a la competencia de las primeras reuniones, el que no se haya probado que la participación en las mismas no pretendía eliminar o restringir la competencia demuestra que, de hecho, el sistema ilegal siguió funcionando <sup>(83)</sup>. La cuestión de si se ejecutaron realmente los acuerdos o las prácticas concertadas se aborda en los considerandos 278 a 281.
- el intercambio de información sobre cifras de ventas para supervisar las cuotas de mercado acordadas,
  - la fijación concertada de precios para clientes individuales,
  - la limitación, prohibición o bloqueo concertados de las importaciones procedentes de fuera de la Comunidad a fin de asegurar el éxito de los incrementos de precios,
  - la participación en reuniones periódicas y otros contactos para acordar las restricciones anteriormente mencionadas y aplicarlas o modificarlas en caso necesario.
- (215) Estos mecanismos tienen por finalidad restringir la competencia en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. Al ser el precio el principal instrumento competitivo, todos los acuerdos y mecanismos colusorios adoptados por los productores pretendían en definitiva «inflar» los precios en su provecho, situándolos por encima del nivel que habrían determinado unas condiciones de libre competencia.
- (216) Para llegar a la conclusión de que el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE son aplicables, no es necesario tomar en consideración los efectos reales sobre la competencia de un acuerdo una vez que se ha demostrado que el objeto de dicho acuerdo era restringir la competencia <sup>(84)</sup>.
- (217) El cartel también tuvo un efecto restrictivo sobre la competencia. En efecto, los precios objetivo y los incrementos de precios, que eran el objetivo primario del cartel, se acordaron, se anunciaron a los clientes y se aplicaron en todo el EEE.

#### 4. RESTRICCIÓN DE LA COMPETENCIA

- (213) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE mencionan expresamente como acuerdos que restringen la competencia los que:

- fijen directa o indirectamente los precios de venta u otras condiciones de transacción,
- limiten o controlen la producción,
- repartan los mercados o las fuentes de abastecimiento.

- (214) Del conjunto de acuerdos y mecanismos considerados en este asunto, los siguientes elementos pueden considerarse pertinentes para demostrar la infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE:

- el acuerdo sobre precios objetivo y precios mínimos,
- el acuerdo sobre incrementos concertados de precios,
- la aplicación concertada de esos incrementos de precios en los diversos mercados,

#### 5. EFECTO SOBRE EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS Y ENTRE LAS PARTES CONTRATANTES DEL ACUERDO EEE

- (219) El acuerdo continuado entre los productores tuvo un efecto apreciable sobre el comercio entre Estados miembros de la Comunidad y entre Partes contratantes del Acuerdo EEE.
- (220) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE contempla los acuerdos que pueden dañar la realización de un mercado único entre los Estados miembros, bien compartimentando mercados nacionales, bien alterando la estructura de la competencia en el mercado común. Del mismo modo, el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE se dirige a los acuerdos que socavan la realización de un Espacio Económico Europeo homogéneo.

- (221) Como ha quedado demostrado anteriormente, en la sección «Comercio intracomunitario» (considerando 50), el mercado de la metionina se caracteriza por el considerable volumen de intercambios comerciales entre Estados miembros. También existía un importante volumen de transacciones entre la Comunidad y los Estados de la AELC miembros del EEE. Noruega importa el 100 % de sus necesidades de metionina, fundamentalmente de la Comunidad, al igual que lo hacían Austria, Finlandia y Suecia antes de la adhesión.
- (222) La aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a un cartel no se limita, sin embargo, a la parte de las ventas de sus miembros que realmente implica tráfico de mercancías de un Estado a otro. Para que estas disposiciones sean aplicables, tampoco hay que demostrar que el comportamiento individual de cada participante, a diferencia del del cartel en su conjunto, ha afectado al comercio entre Estados miembros<sup>(85)</sup>.
- (223) En el presente asunto, los acuerdos del cartel afectaban a dos tercios de los intercambios totales entre la CE y el EEE en este importante sector industrial. La existencia de acuerdos de fijación de precios y de un mecanismo para la asignación de cuotas de mercado tuvo necesariamente que provocar, o probablemente provocó, el desvío automático de las actividades comerciales de la orientación que de otro modo habrían seguido<sup>(86)</sup>.

#### 6. NORMAS DE COMPETENCIA APLICABLES A AUSTRIA, FINLANDIA, NORUEGA Y SUECIA

- (224) El Acuerdo EEE entró en vigor el 1 de enero de 1994. Por lo que se refiere al período anterior a dicha fecha durante el cual funcionó el cartel, la única disposición aplicable en este procedimiento es el artículo 81 del Tratado CE. El artículo 81 no cubre ninguna restricción de la competencia provocada por los acuerdos del cartel en Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suecia (en aquel entonces Estados miembros de la AELC) anterior al 1 de enero de 1994.
- (225) En el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1994, las disposiciones del Acuerdo EEE eran aplicables a los seis Estados miembros de la AELC. Por lo tanto, el cartel constituía una infracción del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE y del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y la Comisión es competente para aplicar ambas disposiciones. La restricción de la competencia en estos seis Estados de la AELC durante este período de un año entra en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.
- (226) Tras la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia a la Comunidad, el 1 de enero de 1995, el apartado 1 del artículo 81 del Tratado pasó a ser aplicable al cartel en la medida en que afectaba a la competencia en estos mercados. La existencia del cartel en Noruega siguió infringiendo el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.
- (227) En la práctica, el resultado es que el funcionamiento del cartel en Austria, Finlandia, Noruega y Suecia constituyó una violación de las normas de competencia del EEE, de la Comunidad o de ambas, desde el 1 de enero de 1994.

## C. DESTINATARIOS

### 1. PRINCIPIOS APLICABLES

- (228) Para identificar a los destinatarios de esta Decisión es necesario determinar a qué personas jurídicas debe imputarse la responsabilidad de la infracción.
- (229) El objeto de las normas de competencia de la Comunidad y del EEE es la «empresa», un concepto que no coincide con el de persona jurídica contemplado en los derechos mercantil y fiscal nacionales. El término «empresa» no está definido en el Tratado. Así pues puede referirse a cualquier entidad que lleve a cabo una actividad comercial.
- (230) Dependiendo de las circunstancias, cabría considerar como «empresa» pertinente a los efectos del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE a todo el grupo, a los subgrupos individuales o a las empresas filiales. A este respecto, para determinar si una sociedad matriz debe ser considerada responsable del comportamiento ilícito de una filial suya, es preciso comprobar si la filial «decide de manera autónoma su propio comportamiento en el mercado o ejecuta, en todos los aspectos importantes, las instrucciones recibidas de la sociedad matriz»<sup>(87)</sup>. En los asuntos AEG-Telefunken<sup>(88)</sup> y BPB Industries<sup>(89)</sup>, el Tribunal consideró que cuando se trata de una filial totalmente participada, en principio, sigue necesariamente la política marcada por la sociedad matriz.
- (231) En *Stora Kopparbergs Bergslags AB*<sup>(90)</sup>, el Tribunal confirmó una decisión del Tribunal de Primera Instancia que consideraba que una sociedad matriz era responsable del comportamiento de su filial, declarando que «ante [ ] una posesión de la totalidad del capital de ésta [la filial] el TPI podía legítimamente suponer (...) que la sociedad matriz ejercía efectivamente una influencia decisiva sobre el comportamiento de su filial, en particular tras constatar (...) que, [la sociedad matriz] se había presentado en el procedimiento administrativo (...) como el único interlocutor de la Comisión en relación con la infracción imputada». Esto confirma la presunción de que la sociedad matriz de una filial totalmente participada ejerce una influencia decisiva sobre el comportamiento de su filial. En el asunto citado, la validez de esta presunción quedó confirmada por un dato adicional, a saber la conducta de la sociedad matriz.
- (232) Cuando se comprueba que se ha cometido una infracción del apartado 1 del artículo 81 CE o del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE durante un período de tiempo dado, es necesario determinar qué persona física o jurídica era responsable del funcionamiento de la empresa cuando se cometió la infracción.
- (233) Una empresa que infringe el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE y más tarde se desprende de los activos que sirvieron de instrumento de la infracción y se retira del mercado afectado, seguirá siendo responsable de la infracción durante el período considerado mientras siga existiendo<sup>(91)</sup>.

## 2. DESTINATARIOS DE LA DECISIÓN

- (234) En este asunto, Rhône-Poulenc modificó su forma jurídica tras dejar, real o supuestamente, de participar en la infracción.
- (235) Un cambio de forma jurídica o de razón social no exime, sin embargo, a una empresa de las multas derivadas de un comportamiento contrario a la competencia. Así, la responsabilidad en caso de multa puede pasar a su heredera cuando la razón social bajo la cual se cometió la infracción haya dejado de existir legalmente.
- (236) Esto es así porque el objeto de las normas de competencia del Tratado CE (y del Acuerdo EEE) es la empresa, un concepto que no necesariamente coincide con el de personalidad jurídica en los derechos mercantil y fiscal nacionales.
- (237) El término «empresa» no está definido en el Tratado CE. Así pues, puede referirse a cualquier entidad que realice una actividad comercial. En el caso de una gran sociedad multinacional, las miles de filiales, la compleja red de propietarios y accionistas y la organización a efectos de gestión de las actividades del grupo en divisiones operativas o funcionales distintas o en zonas geográficas que no necesariamente corresponden a su estructura empresarial, pueden dar lugar a complicaciones. El Tribunal de Primera Instancia consideró que el «apartado 1 del artículo 81 del Tratado está dirigido a unidades económicas que consisten en una organización unitaria de elementos personales, tangibles e intangibles, que persigue un objetivo económico específico a largo plazo y que puede contribuir a la comisión de una infracción del tipo de la mencionada en esa disposición»<sup>(92)</sup>.
- (238) Además, mientras que el objeto de las normas de competencia es la empresa, la aplicación de las normas y la imposición y el cobro de cualquier multa exigen que se impute a una persona jurídica específica la responsabilidad del comportamiento de esa empresa, persona contra la que se podrá dirigir el procedimiento.
- (239) Como el Tribunal de Primera Instancia observó en el asunto T-6/89 Enichem Anic contra Comisión<sup>(93)</sup>, cuando entre el momento en que se comete la infracción y el momento de adoptarse la Decisión, la persona responsable de la explotación de esa empresa haya dejado de existir legalmente, lo primero que habrá que hacer es descubrir la combinación de elementos materiales y humanos que contribuyeron a la comisión de la infracción y luego determinar qué persona dirige en la actualidad la explotación de dicha empresa.
- (240) La persona jurídica a la que se impone la multa puede, por lo tanto, ser distinta de la que existía en el momento de cometerse la infracción.
- (241) En el caso de Rhône-Poulenc, tal como se ha indicado en los considerandos 10 a 17, su fusión total con Hoechst para constituir Aventis hizo que su responsabilidad se transmitiera a la nueva entidad. Existe una evidente continuidad entre Rhône-Poulenc y la nueva entidad en la que se ha subsumido. Rhône-Poulenc dejó de existir legalmente y su personalidad jurídica así como todos sus elementos materiales y humanos se transmitieron a Aventis SA.
- (242) Además de la transmisión de responsabilidad de Rhône-Poulenc a Aventis (analizada anteriormente), también debe examinarse la cuestión de la atribución de responsabilidad a la filial o a su sociedad matriz. La Comisión dirigió su pliego de cargos tanto a Aventis SA como a AAN.
- (243) A este respecto, Aventis SA opina que la decisión final debe dirigirse exclusivamente a su filial AAN, antes RPAN. En apoyo de esta tesis, Aventis aduce<sup>(94)</sup> que AAN y sus filiales forman un subgrupo autónomo del grupo Rhône-Poulenc (ahora Aventis), en el que la intervención de la sociedad matriz final, Aventis SA, se limita al ejercicio de las funciones de supervisión habituales de los accionistas mayoritarios; que dirigir la Decisión a AAN evitaría poner innecesariamente en entredicho la reputación de Hoechst AG (con la que Rhône-Poulenc se fusionó en diciembre de 1999) y de Aventis SA (la sociedad matriz final de la entidad fusionada); que cuando en un grupo de empresas la responsabilidad empresarial en un sector de actividad se asigna tan claramente a un subgrupo determinado, que la asume con la misma claridad, no existe el derecho a elegir si la decisión de la Comisión debe dirigirse a la sociedad matriz o a las filiales responsables dentro del grupo; y, por último, que Aventis SA informó a la Comisión, nada más recibir el pliego de cargos, de que el destinatario debería haber sido AAN y que, por lo tanto, Aventis SA nunca se presentó a sí misma como la destinataria correcta durante el procedimiento.
- (244) RPAN (en la actualidad AAN) fue la entidad dentro de Rhône-Poulenc responsable del sector de la metionina durante todo el período de la infracción. Su participación directa en el cartel ha quedado demostrada por los hechos y no se niega. La Comisión considera, sin embargo, que tanto a RPAN (en la actualidad AAN) como a Rhône-Poulenc (ahora Aventis) se les puede considerar responsables del comportamiento durante todo el período de infracción. Además de ser el único accionista de RPAN durante todo el período en que se cometió la infracción (véanse los considerandos 230 y 231, Rhône-Poulenc SA (con posterioridad Aventis SA) fue el único interlocutor de la Comisión durante el procedimiento administrativo (¡en el que presentó dos declaraciones!), habiéndose puesto en contacto de forma espontánea y voluntaria con la Comisión antes de recibir el pliego de cargos. Rhône-Poulenc nunca negó que conocía la existencia de los carteles en los que RPAN participaba directamente, y en ningún momento antes de recibir el pliego de cargos impugnó la imputación de la infracción.

- (245) Por añadidura, los representantes legales de Aventis representaron tanto a Aventis SA como a AAN a lo largo de todo el procedimiento. De hecho, el 21 de diciembre de 2001, los abogados de Aventis SA y Aventis Animal Nutrition SA informaron a la Comisión de que presentarían una única respuesta en nombre de ambas empresas a los pliegos de cargos de la Comisión.
- (246) También debería tenerse en cuenta el hecho de que RPAN estaba directamente adscrita a la división de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc (en la actualidad Aventis Agriculture), una filial íntegramente participada, de la que dependía directamente. A su vez, la división de productos fitosanitarios y veterinarios de Rhône-Poulenc seguía instrucciones de Rhône-Poulenc, su sociedad matriz final, responsable de la gestión del grupo: su [ ]\*, [ ]\* (que más tarde pasó a Aventis Agriculture) es también miembro del Comité ejecutivo de Rhône-Poulenc (en la actualidad Aventis).
- (247) Sobre la base de lo que precede, la Comisión considera que Aventis SA (antes Rhône-Poulenc) puede ser considerada asimismo responsable del comportamiento de su filial durante todo el período de infracción. Teniendo en cuenta las circunstancias de este asunto, parece apropiado dirigir la Decisión tanto a AAN como a Aventis SA. Ambas deberían ser conjunta y solidariamente responsables de cualquier multa.
- (248) En el caso de Degussa, el único problema es el de la transmisión de la responsabilidad. Hasta su fusión con Hüls AG, en 1998, para constituir Degussa-Hüls AG, la empresa que participó directamente en los acuerdos del cartel fue Degussa AG (Francfort del Main). Como consecuencia de su fusión total con Hüls, Degussa AG (Francfort del Main) dejó de existir legalmente y sus responsabilidades y actividades se transfirieron a la nueva entidad Degussa-Hüls AG. La posterior fusión entre Degussa-Hüls y SKW Trostberg AG para crear Degussa AG (Düsseldorf) en 2001 supuso que la responsabilidad se transfiriese a la nueva entidad en la que se había subsumido. En consecuencia el destinatario de la Decisión será Degussa AG.
- (249) A este respecto, Degussa considera que, a la hora de calcular la multa, la Comisión, sólo debería tomar en consideración el potencial económico de la «vieja» Degussa AG (Francfort del Main) dado que las fusiones posteriores no modificaron su peso específico en el mercado de la metionina. La repercusión real en el mercado de referencia de las empresas involucradas en consideración a su potencial económico se aborda en los considerandos 297 y siguientes.
- (250) Por último, ha quedado probado que Nippon Soda participó directa y voluntariamente en el cartel. En consecuencia, el grupo considerado en su conjunto es responsable de la infracción, siendo destinatario de esta Decisión.
- (251) Aunque los contactos bilaterales entre los productores de metionina comenzaron antes de la primera reunión multilateral, en este asunto la Comisión limitará su evaluación de conformidad con el artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE, así como la imposición de cualquier multa, al período que se inicia en febrero de 1986, cuando tuvo lugar la primera reunión multilateral conocida del cartel (véanse los considerandos 82 a 85).
- (252) Tal como demuestra la documentación e información proporcionadas por Nippon Soda, fue en esta primera reunión multilateral del cartel en la que los participantes acordaron a nivel de división fijar cuotas de mercado y precios, así como celebrar reuniones regulares tanto al máximo nivel («cumbres») como a un nivel inferior.
- (253) Rhône-Poulenc, Degussa y Nippon Soda participaron en ese acuerdo. Rhône-Poulenc confirma, aunque con menor precisión que Nippon Soda, que el cartel debió de ver la luz a mediados de los años ochenta (Rhône-Poulenc habla de 1985). Habida cuenta de la declaración detallada y de los documentos de esa época proporcionados por Nippon Soda sobre el funcionamiento del cartel durante los años ochenta, la Comisión puede establecer con exactitud el nacimiento del cartel en febrero de 1986 (véanse los considerandos 82 a 85). Degussa aduce que no participó en la infracción hasta mediados de 1992. Admite haber participado sólo en dos reuniones antes de esa fecha y alega que las mismas no tenían relación con las «cumbres» (véanse los considerandos 124 y 125). La Comisión no puede aceptar esta versión de los acontecimientos. Como ha quedado probado claramente en la parte de esta Decisión en la que se describen los hechos, Degussa realmente participó en la infracción desde principios de 1986 (véanse, entre otros, los considerandos 82 a 89 y 96 a 121).
- (254) Obsérvese que, en lo que atañe a Austria, Finlandia, Noruega y Suecia, el cartel no supuso una infracción de las normas de competencia antes de la entrada en vigor del Acuerdo EEE, el 1 de enero de 1994.
- (255) Aunque las reuniones originales del cartel (las «cumbres» celebradas una o dos veces por año) dejaron de celebrarse en esa forma a finales de 1988 (después de que un miembro anunciase que abandonaba los acuerdos), las pruebas que obran en poder de la Comisión muestran con claridad, frente a lo que afirman Degussa y Aventis, que los restantes participantes no sólo nunca manifestaron intención de poner punto final a los acuerdos, sino que el cartel siguió funcionando con la misma intensidad hasta febrero de 1999.
- (256) Tal como ha quedado establecido en la parte relativa a los hechos de esta Decisión, el cambio de situación provocado por la salida del cartel de uno de sus miembros y la aparición en el mercado de Monsanto con su producto líquido análogo, puede que obligase a los restantes participantes a adaptar su colusión, a pesar de lo cual la estructura básica del sistema siguió siendo la misma y de hecho evolucionó para hacer frente a unas condiciones cambiantes. Esto no significa que se constituyese un nuevo cartel, sino que refleja simplemente una evolución orgánica de un sistema complejo de colusión.

#### D. DURACIÓN DE LA INFRACCIÓN

- (251) Aunque los contactos bilaterales entre los productores de metionina comenzaron antes de la primera reunión multilateral, en este asunto la Comisión limitará su

(257) El cartel continuó hasta febrero de 1999. Aunque las reuniones trilaterales entre Degussa, Rhône-Poulenc y Nippon Soda puede que finalizasen a mediados de 1998, los contactos no terminaron (suponiendo que lo hayan hecho) hasta febrero de 1999 (reunión de 4 de febrero de 1999 en Nancy).

(258) Degussa sostiene que la Comisión debería considerar la reunión celebrada en Copenhague, en 1997, como la fecha final de la infracción en lo que a ella se refiere. Por otra parte, en su respuesta al pliego de cargos, Degussa alega que la Comisión no ha podido especificar cuánto tiempo considera que Degussa participó en el cartel. Degussa comprende que la Comisión considere que Degussa participó en él hasta mediados de 1998.

(259) La Comisión debe rechazar estos argumentos. En primer lugar, la Comisión indicó claramente en los apartados 61 y 99 de su pliego de cargos (versión en alemán) que considera que Degussa participó en la infracción hasta febrero de 1999. Así pues, Degussa no puede alegar que se conculcaría su derecho de defensa si la Comisión considerase que Degussa participó en el cartel con posterioridad a mediados de 1998. En segundo lugar, la Comisión ha demostrado suficientemente que, en realidad, Degussa continuó participando hasta el supuesto final del cartel en febrero de 1999 (véanse los considerandos 182 a 185).

## E. MEDIDAS CORRECTIVAS

### 1. ARTÍCULO 3 DEL REGLAMENTO N° 17

(260) De conformidad con el artículo 3 del Reglamento n° 17, si la Comisión comprueba una infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE podrá exigir a las empresas interesadas que pongan fin a la infracción <sup>(95)</sup>.

(261) En este asunto, la Comisión declaró en su pliego de cargos que no se podía afirmar con absoluta certeza que la infracción hubiese cesado.

(262) En su respuesta al pliego de cargos, Aventis hace hincapié en que estaba segura de que AAN había dejado por completo de participar en cualquier acuerdo ilegal relacionado con la metionina desde principios de febrero de 1999, algunos meses antes de que se pusiera en contacto con la Comisión para revelar la existencia del cartel de la metionina. Nippon Soda señaló que puso punto final a su participación en el cartel en febrero de 1999. Degussa alega que su participación acabó en 1997.

(263) A pesar de estas observaciones, y para evitar cualquier duda, es necesario pedir a las empresas que siguen

operando en el mercado de la metionina, y a las cuales se dirige esta Decisión, que pongan fin a la infracción, si todavía no lo han hecho, y que se abstengan, en adelante, de todo acuerdo, práctica concertada o decisión que pueda tener el mismo o similar objeto o efecto.

### 2. APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO N° 17

#### CONSIDERACIONES GENERALES

(264) De conformidad con el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, la Comisión podrá, mediante una decisión imponer a las empresas multas por un importe de entre mil y un millón EUR, pudiéndose elevar este límite máximo hasta el 10 % del volumen de negocios alcanzado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que haya tomado parte en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, cometan una infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE o del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(265) Al determinar el importe de la multa, la Comisión debe tener en cuenta todas las circunstancias pertinentes y, en particular, la gravedad y la duración de la infracción, que son los dos criterios mencionados explícitamente en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17.

(266) El papel desempeñado por cada empresa participante en la infracción se evaluará de forma individual. En especial, la Comisión reflejará en la multa impuesta cualquier circunstancia agravante o atenuante y aplicará, cuando proceda, la Comunicación relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos relacionados con acuerdos entre empresas <sup>(96)</sup>.

(267) En su valoración de la gravedad de la infracción, la Comisión tendrá en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado, cuando éste pueda medirse, y el tamaño del mercado de referencia. Se evaluará caso por caso el papel desempeñado por cada empresa participante en la infracción.

#### IMPORTE DE LA MULTA

(268) El cartel constituyó una infracción deliberada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE: con pleno conocimiento del carácter restrictivo de sus acciones y, además, de su ilegalidad, los principales productores de metionina se pusieron de acuerdo para institucionalizar un sistema secreto y continuado destinado a restringir la competencia en un importante sector industrial.

### 1. *Importe de base*

- (269) El importe de base de la multa se determina en función de la gravedad y la duración de la infracción.

### **Gravedad**

- (270) Al evaluar la gravedad de la infracción, la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado, cuando sea posible medirlo, y el tamaño del mercado geográfico de referencia.

### *Naturaleza de la infracción*

- (271) De los hechos expuestos más arriba se desprende que esta infracción consistió en las prácticas de reparto del mercado y fijación de precios, que constituyen por su propia naturaleza las infracciones más graves del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

- (272) Los acuerdos del cartel, en los que participaron los principales productores del EEE, se concibieron, dirigieron e impulsaron al más alto nivel dentro de cada empresa participante<sup>(97)</sup>. Por su propia naturaleza, la aplicación de un acuerdo de cartel del tipo descrito falsea inevitablemente la competencia de manera significativa, en beneficio exclusivo de los productores que participan en el cartel perjudicando considerablemente a los clientes y, en última instancia, al público en general.

- (273) Por consiguiente, la Comisión considera que esta infracción constituyó por su naturaleza una infracción muy grave del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

- (274) Nippon Soda sostiene que la Comisión no ha demostrado suficientemente la gravedad real de la infracción al evaluar la naturaleza de la misma (con el fin de determinar las multas), aunque no niega que se ha probado la infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. A este respecto, Nippon Soda afirma que el cártel no sólo careció de capacidad (y en especial de capacidad demostrada) para ejercer una influencia significativa en el mercado europeo, sino que fue manifiestamente ineficaz. En opinión de Nippon Soda, los documentos de la Comisión demuestran que los participantes en las reuniones tenían poca o nula capacidad para controlar el mercado de la manera que cabría esperar de un cártel eficaz.

- (275) La Comisión rechaza este planteamiento. En primer lugar, se ha demostrado (véanse los considerandos 276 a 291) que la infracción tuvo una incidencia en el mercado de la metionina del EEE. En segundo lugar, el hecho de que el cártel no lograra alcanzar todos los resultados que sus miembros deseaban no prueba de ninguna manera que el cártel no tuviera efecto alguno sobre el mercado. Resulta evidente que, por su naturaleza, los cárteles que fijan precios y reparten cuotas de mercado ponen en peligro el correcto funcionamiento del mercado único. Lo que importa es que el modelo

normal de competencia por el que debería haberse guiado el mercado único de la metionina fue reemplazado por un sistema colusorio en lo que se refiere al precio del producto, el componente esencial de la competencia. Como tal, la infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE se considera muy grave.

### *Impacto real de la infracción en el mercado de la metionina en el EEE*

- (276) La infracción fue cometida por empresas que durante el período de referencia controlaban la mayor parte de los mercados mundial y europeo de la metionina<sup>(98)</sup>. Por otra parte, los acuerdos se dirigían específicamente a aumentar los precios más de lo que lo hubieran hecho de otro modo y a limitar las cantidades vendidas. Dado que estos acuerdos se llevaron a la práctica, tuvieron un impacto real en el mercado.

- (277) No es necesario cuantificar exactamente en qué medida diferían los precios de los que habrían podido aplicarse de no existir los acuerdos. De hecho, esta diferencia no siempre puede medirse de manera fiable, ya que una serie de factores externos pueden afectar simultáneamente a la evolución de los precios del producto, haciendo así extremadamente difícil sacar conclusiones sobre la importancia relativa de cualquier posible efecto causal.

- (278) Los acuerdos del cártel se aplicaron no obstante. Durante toda la duración del cártel, las partes intercambiaron sus cifras de ventas y, sobre la base de esas cifras, tal como Degussa confirma en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, acordaron nuevos precios objetivo (véanse los considerandos 88, 128, 130, 139, 150 y 154). Este intercambio de cifras de ventas y cuotas de mercado jugó un papel decisivo en la continua presión ejercida sobre los precios y constituyó un elemento crucial del cártel. En la práctica, los nuevos precios objetivo se comunicaban a los clientes a través de la prensa especializada (véanse los considerandos 88, 136, 157 y 167). Las Partes supervisaban cuidadosamente la aplicación de sus acuerdos, organizando reuniones multilaterales y bilaterales regulares entre ellas. En estas reuniones, las Partes intercambiaban sus cifras de ventas, analizaban los precios del mercado (lo que permitía a las Partes supervisar si se cumplían los precios objetivo acordados) y, en caso necesario, ajustaban dichos precios (véanse, por ejemplo, los considerandos 88, 128, 130, 139, 150 y 154).

- (279) Si durante los primeros años del cártel, las Partes (que controlaban prácticamente toda la producción de metionina) pudieron centrarse en el incremento de los precios de la metionina (véanse los considerandos 98, 103, 106, 112, 128, 136 y 137), desde la entrada de Monsanto (Novus) en el mercado ello fue cada vez más difícil. Cuando los precios comenzaron a bajar de manera significativa por el efecto combinado de la llegada de Monsanto al mercado de la metionina y de un descenso

general de la demanda (Rhône-Poulenc habla de un 30 % en el verano y otoño de 1989), los miembros del cártel consiguieron, no obstante, invertir esta tendencia a la baja gracias a sus esfuerzos combinados: los precios se incrementaron con éxito de julio de 1990 hasta 1992-1993. Posteriormente, sus esfuerzos se centraron en mantener los precios existentes (véanse, por ejemplo, los considerandos 137, 152, 153 y 160).

(280) Este extremo se confirma en una nota presentada por Nippon Soda relativa a una reunión celebrada el 17 de mayo de 1993<sup>(99)</sup>, en la que se indica que los precios en el mercado de la metionina estaban subiendo. Degussa logró vender metionina a un precio de 6,80 DM/kg a uno de sus mayores clientes, CEBECO. Antes de la reunión del 7 de noviembre de 1990, el precio todavía era de 2,50 USD/kg [4,03 DEM/kg<sup>(100)</sup>]. Tal como se señala en el considerando 112, los miembros del cártel acordaron, en su reunión de noviembre de 1990, aumentar los precios de 2,50 USD/kg a 2,80 USD/kg [4,51 DEM/kg<sup>(101)</sup>]. Nippon Soda cita unos precios superiores en dólares: se esperaba que el primer incremento en enero (1991) debía situar el precio en dólares entre 3,30 y 3,50 USD/kg [equivalente a 5,10 DEM/kg, según la propia información de Nippon Soda; entre 5,31 DEM/kg y 5,64 DEM/kg de acuerdo con los datos de Eurostat<sup>(102)</sup>] y el segundo entre 3,60 USD/kg y 3,70 USD/kg [entre 5,80 DEM/kg y 5,92 DEM/kg<sup>(103)</sup>].

(281) A la vista de lo que precede y de la contribución de todos los participantes a la compleja organización del cártel, no cabe duda de que el acuerdo contrario a la competencia se aplicó durante todo el período de referencia de la infracción. Esta aplicación continuada durante más de diez años debió de repercutir en el mercado. Así sucedió, en efecto, como se demuestra en los considerandos 279 y 280.

(282) Nippon Soda afirma que su capacidad para perjudicar significativamente a otros productores o consumidores en cualquier mercado bajo jurisdicción de la Comisión es virtualmente nula porque no vende directamente sus productos en el EEE y desempeñaba un papel pasivo en el cártel. Nippon Soda vende su metionina en Japón a Mitsui, que es quien vende el producto en el EEE, en el que su cuota de mercado se calcula en sólo [ ]\*. Además, Nippon Soda afirma que el propio cártel era especialmente ineficaz (véanse los considerandos 274 y 275). Según Nippon Soda, las pruebas en poder de la Comisión demuestran que los participantes sólo tenían una capacidad limitada para influir en el mercado. Nippon Soda afirma que, en la práctica, los productores no tenían realmente ni capacidad ni voluntad de fijar el precio de mercado, con independencia de lo que debatieran en sus reuniones. En apoyo de sus argumentos, Nippon Soda cita las propias pruebas de la Comisión relativas al período 1992-1993 que demuestran que los precios se situaron repetidamente por debajo del precio indicativo de 6,20 DEM/kg.

(283) Por otra parte, los miembros del supuesto cártel parecían «engañarse» hasta tal punto que las reuniones perdieron poco a poco su «raison d'être», degenerando hasta convertirse en actos sociales, antes de cesar totalmente. Aunque Nippon Soda acepta que ninguno de

estos factores exculparía necesariamente a una empresa de haber infringido el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, afirma que todos y cada uno de esos factores son pertinentes, y en su presentación determinantes, a la hora de que la Comisión evalúe la «gravedad» de cualquier infracción cometida por Nippon Soda.

(284) En su respuesta al pliego de cargos, Degussa llega a las mismas conclusiones, haciendo hincapié en que la infracción se limitó a fijar precios objetivo. Según Degussa, nunca existió un acuerdo sobre un dispositivo para aplicar incrementos de precios o para asignar cuotas de mercado, cifras de ventas o clientes. Tampoco existió un mecanismo de control, acompañado de un sistema de compensación, para supervisar el cumplimiento del acuerdo.

(285) De hecho, según Degussa, las pruebas demuestran que, a pesar de las reuniones entre Rhône-Poulenc, Nippon Soda y Degussa, los precios siguieron cayendo (5 DEM/kg en el verano de 1994).

(286) Degussa afirma que el cártel también era ineficaz porque Novus (con una considerable cuota de mercado en el EEE, un [ ]\*) no participó en los acuerdos. Por la misma razón, los participantes nunca habrían podido poner en práctica un sistema de incremento de precios o de asignación de cuotas. Por lo tanto, según Degussa, la infracción sólo tuvo una incidencia «insignificante» en el mercado del EEE.

(287) Ninguno de los argumentos esgrimidos por las partes para minimizar el hecho de que, tal como ha comprobado la Comisión, el cártel tuvo un impacto real sobre el mercado es concluyente. Las explicaciones de por qué no se alcanzaron los precios objetivo (en especial a partir de 1992-1993), pueden ser hasta cierto punto válidas, pero no demuestran de manera convincente que la aplicación de los acuerdos del cártel no influyera en la fijación y fluctuación de los precios de la metionina. En realidad, dado que las partes reemplazaron una situación de libre competencia, con las incertidumbres que conlleva, por una colusión continuada, los precios tuvieron necesariamente que establecerse a un nivel diferente del que habría imperado en un mercado competitivo.

(288) El hecho, destacado por Nippon Soda y Degussa, de que, pese a los esfuerzos del cártel, los precios de la metionina bajasen con el paso del tiempo, ilustra claramente las dificultades encontradas por las partes para incrementar los precios en un momento en el que la situación del mercado era complicada. No demuestra, sin embargo, que la práctica ilegal no repercutiera en el mercado, y tampoco que los precios no se mantuvieran a un nivel superior al competitivo.

(289) Por el contrario, al examinar los esfuerzos conjuntos realizados por los miembros del cártel (véanse los considerandos 278 y siguientes), se puede llegar razonablemente a la conclusión de que durante todo el período de vigencia del cártel, incluido el período posterior a 1992-1993, sus miembros lograron mantener los precios a un nivel más alto del que habrían alcanzado de no mediar los acuerdos ilegales.

(290) Tal como se ha analizado en el considerando 275, el hecho de que no se lograran totalmente los resultados perseguidos por los participantes en el cártel no prueba en modo alguno que el cártel no afectase al mercado. Por otra parte, sería inconcebible, teniendo en cuenta, entre otras cosas, los riesgos que ello conllevaba, que las partes decidieran reunirse en varias ocasiones, en diferentes lugares del mundo, para fijar precios objetivo durante el período de infracción, si hubieran creído que el cártel tenía poco o ningún impacto en el mercado de la metionina.

(291) En su respuesta al pliego de cargos, Degussa afirma que las propias pruebas de la Comisión apoyan su tesis de que Degussa y Rhône-Poulenc actuaron de forma completamente autónoma en el mercado entre 1989 y 1990 (véanse los considerandos 101 y 102). Este argumento no puede, sin embargo, aceptarse. No sólo la Comisión tiene numerosas pruebas que demuestran que Rhône-Poulenc y Degussa continuaron participando en la infracción entre 1989 y 1991 (véanse los considerandos 95 a 125), sino que el hecho de que Rhône-Poulenc y Degussa bien pudieran haber ocultado determinadas actividades, y que ello supusiese que de cierta manera incumplían los compromisos que habían contraído con los otros participantes en el cártel, no significa que no aplicaran el acuerdo de cártel. Como el Tribunal de Primera Instancia mantuvo en el asunto Cascades, «es posible que una empresa que, pese a la concertación con sus competidores, sigue una política más o menos independiente en el mercado intente simplemente utilizar el cartel en su propio provecho»<sup>(104)</sup>.

#### *Dimensión del mercado geográfico de referencia*

(292) El cártel cubrió todo el mercado común y, tras su creación todo el EEE. La totalidad del mercado común y del EEE estaban bajo la influencia del cártel. Por consiguiente, para calcular la gravedad de la infracción la Comisión considerará que el cártel afectó a toda la Comunidad y, tras su creación, a todo el EEE.

#### *Conclusión de la Comisión sobre la gravedad de la infracción*

(293) Habida cuenta de la naturaleza del comportamiento examinado, de su impacto real en el mercado de la metionina y del hecho de que afectó a la totalidad del mercado común y, tras su creación, a todo el EEE, la Comisión considera que las empresas destinatarias de esta Decisión cometieron una infracción muy grave del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

#### *Clasificación de los participantes en el cartel*

(294) En la categoría de infracciones muy graves está prevista una escala de multas que permite aplicar un trato distinto a las empresas en función de su verdadera

capacidad económica para falsear de manera significativa la competencia y de la necesidad de garantizar, al mismo tiempo, el efecto disuasivo de la multa. Esto parece especialmente necesario cuando, como sucede en este asunto, existe una considerable disparidad en la dimensión de las empresas que participan en la infracción.

(295) En el presente asunto, en el que están implicadas varias empresas, será necesario, para establecer el importe de base de las multas, tener en cuenta el peso específico y, por lo tanto, el impacto real sobre la competencia del comportamiento ilegal de cada empresa.

(296) Con ese fin, puede dividirse a las empresas de que se trata en diversas categorías en función de su importancia relativa en el mercado de referencia, sin perjuicio de los ajustes que resulten necesarios para tener en cuenta otros factores y, en especial, la necesidad de garantizar un efecto disuasivo real.

(297) En este asunto, la Comisión considera conveniente tomar como base de comparación de la importancia relativa de las empresas en el mercado de referencia sus respectivas cuotas en el mercado mundial del producto considerado. Dada la dimensión mundial del mercado, estas cifras proporcionan una imagen fidedigna de la capacidad de cada empresa participante de perjudicar significativamente a otras empresas en el mercado común o en el EEE. Por otra parte, la cuota de cada miembro del cártel en el mercado mundial también constituye un indicio de su contribución a la eficacia del cártel considerado en su conjunto o, a la inversa, de la inestabilidad que habría supuesto para el cártel su no participación en el mismo. La comparación se basa en las cuotas en el mercado mundial de la metionina durante el último año natural completo de la infracción (año 1998).

(298) Rhône-Poulenc y Degussa estaban entre los tres productores principales de metionina en el mercado geográfico de referencia. En 1998, sus cuotas estimadas en el mercado mundial eran, respectivamente, de [ ]\* y [ ]\*.

(299) Nippon Soda ocupaba un puesto menos importante en el mercado mundial de la metionina. En 1998, su cuota de mercado se estimaba en [ ]\*, casi cuatro veces menor que la de Rhône-Poulenc, al que seguía en importancia.

(300) En lo que atañe al EEE, la cuota de mercado de Rhône-Poulenc era en 1998 de aproximadamente un [ ]\* y la de Degussa de, más o menos, un [ ]\*. Sin embargo, Nippon Soda sólo representaba alrededor de un [ ]\* del mercado de la metionina del EEE (en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, Nippon Soda calcula su cuota de mercado en el EEE en un [ ]\*).

(301) Por lo tanto, Rhône-Poulenc y Degussa constituirán una primera categoría y Nippon Soda una segunda.



(302) Basándose en cuanto precede, los importes de base de las multas en función de la gravedad de la infracción serán los siguientes:

- Aventis SA/AAN y Degussa: 35 millones EUR,
- Nippon Soda: 8 millones EUR.

*Efecto disuasivo adecuado*

(303) Para garantizar que la multa tiene un efecto disuasivo adecuado y que tiene en cuenta el hecho de que las grandes empresas tienen unos conocimientos y estructuras jurídicas y económicas que les permiten saber con más facilidad que su conducta constituye una infracción y ser conscientes de las consecuencias que se derivan de ella en virtud del Derecho de la Competencia, la Comisión también tiene que determinar si es necesario adaptar el importe de base en el caso de alguna de las empresas.

(304) Con unos volúmenes de negocio a escala internacional en el año 2000 de [ ]\* y [ ]\* respectivamente, Aventis y Degussa son mucho más importantes que Nippon Soda (cuyo volumen de negocios a escala internacional fue, en ese mismo año 2000, de [ ]\*). A este respecto, la Comisión considera que el importe de base adecuado para una multa calculado en función del criterio de la importancia relativa de las empresas en el mercado de referencia necesita ser ajustado al alza para tener en cuenta la dimensión y los recursos globales respectivos de Aventis y Degussa.

(305) Basándose en lo anterior, la necesidad de que se produzca un efecto disuasivo exige que el importe inicial de la multa fijado en el considerando 302 se incremente en un 100 % (se doble) hasta alcanzar 70 millones EUR en los casos de Degussa y Aventis SA.

**Duración de la infracción**

(306) La Comisión considera que Aventis, Degussa y Nippon Soda infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado desde febrero de 1986 hasta febrero de 1999 y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE desde el 1 de enero de 1994 hasta febrero de 1999.

(307) Aunque Nippon Soda no pone en tela de juicio la duración propiamente dicha de la infracción, afirma que la duración que debe tenerse en cuenta a la hora de determinar la multa no puede ser de 13 años. En apoyo de esta tesis arguye que la naturaleza de las reuniones y los participantes en las mismas cambiaron año tras año y que su interés fue apagándose poco a poco; que la Comisión ha aportado pocas o ninguna prueba por lo que se refiere a determinados períodos y que la Comisión recibió y aceptó pruebas que demuestran que determinadas actividades finalizaron muy al principio de ese período de 13 años.

(308) En su respuesta al pliego de cargos, Nippon Soda afirma que aunque la Comunicación sobre multas señale que una infracción de «larga duración» puede merecer un aumento del 10 % por año, ello no significa que ese incremento anual tenga que aplicarse a todas las infracciones. En segundo lugar, la finalidad de examinar por separado la duración consiste en permitir que se

impongan multas a restricciones «que han tenido un efecto perjudicial sobre los consumidores durante un largo período». Tal como se ha señalado anteriormente, en el epígrafe «Gravedad», Nippon Soda aduce que no se ha demostrado el impacto real sobre los consumidores. En tercer lugar, Nippon Soda afirma que sería erróneo considerar, para el cálculo de las multas, que la duración del cártel es el período comprendido entre el primer y el último elemento de una infracción compleja, sin entrar a analizar lo que ocurrió entre medias.

(309) Por su parte, Aventis no impugna sustancialmente la duración de la infracción en su respuesta al pliego de cargos de la Comisión, aunque plantea algunas dudas sobre la credibilidad de la información de Nippon Soda a propósito de la fecha de inicio de la infracción, en especial en lo que se refiere a la reunión de febrero de 1986. Tal como se ha dicho anteriormente, Aventis afirma, en este contexto, que el hecho de que no facilitara información más detallada sobre los contactos mantenidos en los años ochenta no debe interpretarse como un intento de ocultar estos contactos, sino que obedece, como era de esperar, al hecho de que los recuerdos y los documentos de los años noventa son más completos. El comienzo y la duración de los acuerdos del cártel se han establecido en los considerandos 82 a 86 y 251 a 259. Por último, Degussa rechaza categóricamente la duración de la infracción y sólo admite que participó en ella entre 1992 y 1997. La duración de la participación de Degussa en el cártel se ha analizado en los considerandos 251 a 259.

(310) La Comisión debe rechazar los argumentos de Nippon Soda. Una vez comprobada la existencia y la duración de la infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE, la Comisión debe tener en cuenta, para determinar la multa, la duración íntegra de la infracción. Como el Tribunal de Justicia consideró (confirmando una sentencia del Tribunal de Primera Instancia) en el asunto C-49/92 P Comisión/Anic Partecipazioni SpA, un cártel complejo puede ser considerado correctamente como una única infracción continuada durante el período de tiempo en que existió, aún cuando el acuerdo bien pudiera haber sido modificado de vez en cuando, o sus mecanismos haberse adaptado o consolidado para tener en cuenta nuevas evoluciones. No influye en la validez de esta afirmación la posibilidad de que uno o más elementos de una serie de acciones o de un comportamiento continuado puedan individualmente y por sí mismos constituir una infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE. Así pues, puede considerarse correctamente que la infracción existió entre febrero de 1986 y febrero de 1999.

(311) En consecuencia, la Comisión considera que Aventis, Degussa y Nippon Soda cometieron la infracción durante 12 años y 10 meses. Por lo tanto, los importes de base de las multas establecidos en función de la gravedad de la infracción (véanse los considerandos 302 y 311) deben incrementarse en un 10 % por año (un 5 % por cada seis meses), es decir, un 125 %.

**Conclusión sobre los importes de base**

(312) Por consiguiente, los importes de base de las multas se fijan como sigue:

- Aventis SA/AAN: 157,5 millones EUR,
- Degussa AG: 157,5 millones EUR,
- Nippon Soda Company Ltd: 18 millones EUR.

**2. Circunstancias agravantes****Líderes de la infracción**

- (313) La Comisión dispone de elementos que indican que algunos de los destinatarios de esta Decisión tomaron la iniciativa de poner en marcha el cártel.
- (314) Tal como se ha mencionado en los considerandos 82 a 84, Rhône-Poulenc y Degussa fueron los primeros en ponerse en contacto con sus socios japoneses para establecer acuerdos sobre los precios de la metionina contrarios a la competencia y para limitar las importaciones japonesas en el EEE. Lo que Rhône-Poulenc recuerda sobre las reuniones de 1990 es que, junto con Degussa, aceptó «incorporar a Nippon Soda al sistema» (véase el considerando 110).
- (315) Por otra parte, si se tienen en cuenta todas las pruebas referentes a este asunto, tal como se describen en la parte relativa a los hechos de esta Decisión, la imagen que se saca es la de un cártel en el que las iniciativas se tomaban de forma conjunta. Ha quedado probado que todos los miembros del cártel participaron en la mayoría de las reuniones del mismo, turnándose en la organización de esas reuniones. Todos participaron activa y directamente en la infracción, intercambiando sus cifras de ventas y revisando y discutiendo los precios objetivo.
- (316) Aventis afirma, además, que RPAN ni obligó a otra empresa a participar en el cártel ni actuó como instigador o líder. Afirma también que Nippon Soda desempeñó un papel muy activo en el cártel y que la propia Degussa actuó a menudo como líder del cártel <sup>(105)</sup>.
- (317) Degussa declara que no se debe considerar que su papel en el cártel fuese más activo que los de Rhône-Poulenc o Nippon Soda. Ante la afirmación del pliego de cargos de que Degussa presidió la reunión celebrada en Frankfurt en 1987, Degussa aclara que su papel se limitó a proporcionar una sala de reuniones y a presentar uno por uno a los participantes. Frente a la declaración de Rhône-Poulenc de que [ ]\* de Degussa organizó una reunión con Nippon Soda en Hong Kong, Degussa señala que debería quedar claro que solamente se puso en contacto con Nippon Soda tras una decisión conjunta de la propia Degussa y de Rhône-Poulenc, que finalmente desembocó en la reunión organizada en Hong Kong. Por último, según Degussa, la Comisión debería tener en cuenta que si sus actividades durante 1991 y 1994 cobran protagonismo ello se debe a que la mayor parte de la información relativa a este período se basa en las notas tomadas por [ ]\* de Degussa.

(318) Habida cuenta de lo anteriormente expuesto, la Comisión considera que no puede señalarse un cabecilla concreto.

**3. Circunstancias atenuantes****Papel exclusivamente pasivo en la infracción**

- (319) Nippon Soda declara en su respuesta que, en lo que atañe al EEE, siempre desempeñó un papel pasivo en la infracción. Así afirma que su pequeña cuota en los mercados mundial y del EEE (en el que, además, sólo participaba a través de Mitsui) hacía que los productores europeos actuaran como líderes naturales en los asuntos relacionados con los mercados europeos [ ]\*.
- (320) La capacidad económica real de las empresas para influir en el mercado del EEE en función de su potencial económico se ha tenido en cuenta en el cálculo del importe de base de la multa (véanse los considerandos 294 a 302).
- (321) La Comisión no tiene ninguna razón para considerar que Nippon Soda desempeñó un papel pasivo en la infracción, limitándose a seguir a los líderes del cártel. Nippon Soda participó en la gran mayoría de las reuniones conocidas del cártel y participó directa y activamente en la infracción. En efecto, Nippon Soda tomó parte en las reuniones e intercambió información sobre las ventas durante todo el tiempo que duró su participación en el cártel. Nippon Soda no puede, por lo tanto, alegar que desempeñó un «papel puramente pasivo» <sup>(106)</sup>.
- (322) Por ejemplo, el propio documento de información de Nippon Soda, de 5 de mayo de 1990 <sup>(107)</sup>, indica claramente que en 1989 «Nippon Soda y Rhône-Poulenc intentaron persuadir a Degussa para que no se alineara con los precios bajos ofrecidos por Monsanto y Sumitomo», interviniendo, por tanto, activamente en la dirección de las operaciones del cártel.
- (323) Por consiguiente, la Comisión considera que Nippon Soda no tiene derecho a una reducción de la multa sobre la base de su supuesto papel puramente pasivo en el cártel.
- (324) Por último, el hecho de que Nippon Soda tuviera un papel secundario en el mercado de la metionina no le exime de su responsabilidad conjunta. En particular, Nippon Soda podría haber informado a la Comisión de la existencia del cártel.
- No aplicación en la práctica de los acuerdos ilegales**
- (325) Tal como se ha expuesto en los considerandos 278 a 281, la Comisión considera que los acuerdos contrarios a la competencia se ejecutaron cuidadosamente. Por consiguiente, esta circunstancia atenuante no puede aplicarse a ninguno de los destinatarios de esta Decisión.

**Otras circunstancias atenuantes**

- (326) Tal como se ha analizado anteriormente (véanse los considerandos 282 a 287), Nippon Soda y Degussa afirman que la Comisión debería considerar que los acuerdos sólo tuvieron una incidencia «insignificante» en el mercado del EEE. Tanto Nippon Soda como Degussa señalan que, a pesar de los acuerdos del cártel, los precios siguieron cayendo por debajo de los precios objetivo acordados. Tanto Degussa como Nippon Soda también afirman que los participantes no siempre estuvieron dispuestos a aplicar los acuerdos.
- (327) La Comisión considera que la infracción tuvo un impacto importante en el mercado del EEE, tal como se ha expuesto en los considerandos 276 a 291. La Comisión observa en primer lugar que la aplicación de acuerdos sobre precios objetivo no exige necesariamente que se apliquen esos precios exactos. El que, por regla general, no se lograran aplicar los objetivos de precios acordados no constituye necesariamente una circunstancia atenuante. Se puede considerar que los acuerdos se han aplicado cuando las Partes fijan sus precios para modificarlos en la dirección del objetivo acordado. Esto es lo que sucedió en el caso del cártel de la metionina.
- (328) En segundo lugar, aunque ya se haya abordado este tema en el considerando 291, la Comisión subraya de nuevo que el hecho de que una empresa, cuya participación en un acuerdo sobre precios con sus competidores haya quedado demostrada, no siempre se comportara en el mercado de la manera acordada con sus competidores no constituye necesariamente una circunstancia atenuante a la hora de determinar el importe de la multa que debe imponerse. Como se dijo anteriormente, es posible que una empresa que, pese a la concertación con sus competidores, sigue una política más o menos independiente en el mercado lo único que pretende sea utilizar el cartel en su propio provecho<sup>(108)</sup>.
- (329) En cuanto al argumento de Nippon Soda (véase el considerando 282) de que su participación en los acuerdos del cártel sólo pudo tener una incidencia insignificante en los mercados bajo jurisdicción de la Comisión, dado que no vende directamente metionina en el EEE, la Comisión señala que el simple hecho de que Nippon Soda venda en el EEE a través de un distribuidor independiente no puede en sí mismo constituir una circunstancia atenuante. En lo que se refiere a Nippon Soda, se ha demostrado no sólo que participó activamente en los acuerdos del cártel durante todo el período en que éste estuvo vigente (véanse los considerandos 319 a 324), sino también que la infracción tuvo una incidencia real en el mercado (véanse los considerandos 276 a 291). Tal como se ha dicho anteriormente, la Comisión ha tenido debidamente en cuenta el hecho de que el potencial económico de Nippon Soda comparado con el de los otros miembros del cártel hacía que su capacidad económica real para influir en el mercado del EEE fuera menor (véanse los considerandos 294 a 302).
- (330) Degussa también señala que ha tomado medidas para evitar en el futuro cualquier infracción de las normas de competencia. En este contexto, ha adoptado un programa de cumplimiento de dichas normas. La Comi-

sión acoge con satisfacción el hecho de que Degussa haya puesto en marcha una política de cumplimiento de las normas de competencia. No obstante, considera que esta iniciativa se tomó demasiado tarde y que, en tanto que instrumento preventivo, no puede, por lo tanto, dispensar a la Comisión de su deber de sancionar las infracciones de las normas de competencia cometidas por Degussa en el pasado. A la vista de todo ello, la Comisión no considerará la adopción por Degussa del citado programa como una circunstancia atenuante que justifique una reducción de la multa.

- (331) Por consiguiente, la Comisión considera que no existen circunstancias atenuantes aplicables a los participantes en esta infracción que afecta al mercado de la metionina.

**4. Aplicación de la Comunicación de clemencia de la Comisión**

- (332) Los destinatarios de esta Decisión cooperaron, en diversos grados, con la Comisión, en distintas fases de la investigación de la infracción, con el fin de recibir el trato favorable previsto en la Comunicación de clemencia de la Comisión. Con objeto de respetar las legítimas expectativas de las empresas afectadas en cuanto a la no imposición o la reducción de las multas por su cooperación, en la siguiente sección se examinará si las partes afectadas cumplen las condiciones establecidas en dicha Comunicación.

**No imposición de multas o reducción muy importante de su importe («Sección B»)**

- (333) Aventis sostiene que cumple las condiciones expuestas en la Comunicación de clemencia de la Comisión para obtener una reducción de, por lo menos, un 75 % de la multa o incluso una exención de la multa que de, no ser así, se le habría impuesto.
- (334) Aventis (AAN) alega que fue el primer productor que tomó la iniciativa de informar a la Comisión de la existencia del cártel de la metionina y de su participación en él y que fue el primer productor que proporcionó pruebas decisivas sin las cuales, según Aventis, el cártel podría no haberse descubierto. Además, Aventis afirma que RPAN ya había dejado de participar en el cártel cuando informó a la Comisión de su existencia en mayo de 1999.
- (335) Aventis afirma, además, que cooperó de forma continuada con la Comisión y que le proporcionó toda la información de que disponía. También señala Aventis que, contrariamente a las declaraciones de Nippon Soda, ni obligó a otra empresa a participar en el cártel ni actuó como instigador o líder del mismo.
- (336) Asimismo, Aventis (sucesora de Rhône-Poulenc)<sup>(109)</sup> rechaza cualquier sugerencia explícita o tácita contenida en el pliego de cargos en el sentido de que Rhône-Poulenc intentase ocultar o restar importancia a los contactos mantenidos por los productores en los años ochenta. Al contrario, Aventis afirma, que no se habrían conocido el principio y el fin de los contactos entre los productores de metionina de no ser por Rhône-Poulenc,

que fue el único que describió las tres últimas reuniones celebradas entre mayo de 1998 y febrero de 1999. Aventis alega que era consciente, al denunciar el cártel, de que el mismo sería considerado como una infracción de larga duración, es decir, de más de cinco años, y que este factor podría acarrear un aumento significativo de la cuantía de la multa. Por último, según Aventis, la Comisión debería tener en cuenta que AAN no participó en ninguna infracción anterior del mismo tipo.

(337) Aventis también señala que en los cárteles como el de la metionina, la Comunicación de clemencia debería aplicarse de manera más eficaz: si la Comisión no exonera de la multa al primer participante que le informa sobre las prácticas ilegales en un cártel como el de la metionina, la política de clemencia de la Comisión no producirá el efecto deseado de incitar a las empresas a denunciar los cárteles.

(338) La Comisión admite que Aventis fue la primera empresa que presentó pruebas decisivas sobre la existencia de un cártel internacional que afectaba al EEE en el mercado de la metionina. Esa información se facilitó en una declaración presentada por Rhône-Poulenc, el 26 de mayo de 1999, a raíz de la cual la Comisión llevó a cabo una investigación en los locales de Degussa-Hüls. Por lo tanto, Aventis cumple las condiciones establecidas en la sección B de la Comunicación de clemencia.

(339) La Comisión señala que Rhône-Poulenc no pudo proporcionar ninguna prueba documental de la infracción debido a que los empleados de RPAN no elaboraron o no conservaron ningún documento de esta naturaleza. La Comisión también observa que su declaración no fue completa en cuanto al funcionamiento del cártel durante los años ochenta. En un principio, sobre la base de la información de que disponía, Aventis consideraba incluso que estos acuerdos «no constituyeron un esfuerzo organizado para llegar a acuerdos para fijar precios o falsear el mercado y que se habían interrumpido en 1987 o 1988». La Comisión reconoce, sin embargo, que esto podría explicarse porque no se recordaban bien los acontecimientos, tal como alega Aventis/AAN. Finalmente, la Comisión hace constar que Aventis no impugnó sustancialmente los hechos expuestos en el pliego de cargos. La Comisión tendrá en cuenta todos estos elementos al determinar la cuantía de la reducción de la multa.

(340) En consecuencia, la Comisión reduce en un 100 % la multa que le habría sido impuesta a Aventis si no hubiera cooperado con la Comisión.

(341) Nippon Soda afirma que la información que proporcionó sobre la infracción anterior a 1990 tendría que llevar a la Comisión a considerar que Nippon Soda cumple todos los requisitos establecidos en las categorías B o C de la Comunicación de clemencia. Nippon Soda sostiene que si la Comisión estimase que las pruebas de Nippon Soda sobre las infracciones anteriores a 1990 no cumplen las condiciones establecidas en las categorías B o C de la Comunicación de

clemencia no estaría valorando en su justa medida la contribución de Nippon Soda por lo que se refiere a este período. Por lo tanto, Nippon Soda pide a la Comisión que reconozca y compense su contribución con relación al período anterior a 1990 y le conceda una reducción mayor de la prevista en la Comunicación de clemencia.

(342) Ni Nippon Soda ni Degussa fueron las primeras en facilitar a la Comisión información decisiva sobre el cártel de la metionina, tal como exige la letra b) de la sección B de la Comunicación de clemencia. Tampoco cumplen el requisito establecido en la letra a) de dicha sección B.

#### **Reducción importante del importe de la multa («Sección C»)**

(343) Ni Nippon Soda ni Degussa fueron las primeras en facilitar a la Comisión información decisiva sobre el cártel de la metionina, tal como exige la letra a) de la sección C de la Comunicación de clemencia. Por consiguiente, ninguna de las empresas anteriormente mencionadas cumple las condiciones establecidas en la sección C.

#### **Reducción significativa del importe de la multa**

(344) En lo que atañe al período posterior a 1990, Nippon Soda afirma que cumple con creces todas las condiciones establecidas en la categoría D de la Comunicación de clemencia y que, por lo tanto, se le debería conceder la mayor reducción posible prevista en la categoría D de dicha Comunicación por lo que se refiere al período posterior a 1990, es decir, el 50 %. Nippon Soda sostiene que su cooperación en este asunto permitió a la Comisión presentar unos argumentos con relación a dicho período mucho más sólidos y documentados de lo que lo habrían sido en otro caso. Así pues, Nippon Soda cree que la Comisión debería hacer uso de sus poderes discrecionales y concederle la mayor reducción posible en relación con este período. Por último, Nippon Soda también sostiene que debería beneficiarse de una reducción de la multa por no haber impugnado ninguno de los hechos contenidos en el pliego de cargos.

(345) La Comisión admite que Nippon Soda proporcionó información que contribuyó significativamente a probar la existencia del cártel antes de 1990. Sin embargo, tal como se ha mencionado anteriormente, Nippon Soda no puede beneficiarse de las categorías B o C de la Comunicación de clemencia por no haber sido el primero en facilitar pruebas decisivas tal como exigen la letra b) de la sección B y la letra a) de la sección C<sup>(110)</sup>.

(346) La Comisión considera que Nippon Soda cumple las condiciones establecidas en el primer y segundo guiones del punto 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia.

- (347) La información proporcionada por Nippon Soda era detallada por lo que la Comisión la utilizó exhaustivamente durante su investigación. Nippon Soda proporcionó valiosa información sobre los antecedentes, el origen y el funcionamiento del cártel. Tal como se ha expuesto anteriormente, la Comisión considera que la información proporcionada por Nippon Soda en relación con el período anterior a 1990 contribuyó significativamente a probar la existencia de los acuerdos del cártel entre 1986 y 1990. La Comisión también valora el hecho de que Nippon Soda no impugnara los hechos recogidos en el pliego de cargos. Con objeto de tener en cuenta en todo su valor la información proporcionada con respecto a los acuerdos del cártel antes de 1990 y otros aspectos de la contribución de Nippon Soda a la investigación (incluido el no haber impugnado los hechos), la Comisión le concede una reducción del 50 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.
- (348) Por su parte, Degussa afirma que cooperó considerablemente con la Comisión durante su investigación, facilitando información valiosa sobre el funcionamiento del cártel entre 1992 y 1997, sobrepasando así con creces su obligación legal de responder a la petición de información de la Comisión. Degussa alega que ayudó a la Comisión a aclarar, clasificar y situar los documentos en el contexto correcto, permitiéndole demostrar el funcionamiento del cártel entre 1992 y 1997. Por lo tanto, Degussa afirma que cumple los requisitos para beneficiarse de una reducción significativa de la multa.
- (349) La Comisión señala, sin embargo, que la información proporcionada por Degussa o se encontró durante la investigación llevada a cabo en los locales de Degussa-Hüls, el 16 de junio de 1999 o fue facilitada por Degussa en respuesta a la petición de información de la Comisión de 28 de julio de 1999.
- (350) A este respecto, Degussa afirma que, en el pliego de cargos, la Comisión se negó erróneamente a aceptar el carácter voluntario de la cooperación de Degussa. Asimismo afirma que, según la jurisprudencia del Tribunal de Primera Instancia <sup>(111)</sup>, no estaba obligada a contestar a las preguntas que la Comisión le formuló en la solicitud de información enviada de conformidad con el artículo 11, porque «iban claramente más allá de los elementos relativos exclusivamente a los hechos».
- (351) La Comisión no puede aceptar este argumento y reitera su opinión de que en gran parte de la cooperación de Degussa no puede calificarse de «voluntaria». En realidad, la mayor parte de la información facilitada por Degussa en respuesta a la solicitud de información que se le envió con arreglo a los términos del artículo 11 del Reglamento n° 17 cae de plano en el ámbito de la obligación de contestar íntegramente a tales peticiones que el citado artículo impone a las empresas. Ninguna de las preguntas, incluidas en la carta enviada por la Comisión de conformidad con el artículo 11, a las que hace referencia Degussa en apoyo de su tesis puede considerarse que socava el derecho de defensa de Degussa. Tal como mantuvo el Tribunal en el asunto Orkem <sup>(112)</sup>, el Reglamento n° 17 no reconoce a la empresa objeto de una medida de investigación derecho alguno a sustraerse a la ejecución de dicha medida basándose en que la misma podría tener como resultado aportar la prueba de una infracción de las normas de competencia por ella cometida. Le impone, por el contrario, una obligación de colaboración activa, que implica que la empresa ponga a disposición de la Comisión todos los elementos de información relativos al objeto de la investigación.
- (352) En su solicitud de información, la Comisión intentó fundamentalmente obtener una aclaración de los hechos referidos en una serie de documentos (y de determinadas citas confusas hechas en esos documentos) encontrados en los locales de Degussa durante la investigación llevada a cabo el 16 de junio de 1999 y la entrega de documentos preexistentes. Según una jurisprudencia constante de los Tribunales <sup>(113)</sup>, la Comisión tiene derecho a pedir esa clarificación fáctica. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia <sup>(114)</sup> consideró que «el hecho de verse obligado a responder a las preguntas relativas únicamente a los hechos planteadas por la Comisión (...) no puede violar el principio de respeto de los derechos de defensa o el derecho a un juicio justo. En efecto, nada impide que el destinatario demuestre posteriormente, en el marco del procedimiento administrativo o durante un procedimiento ante el Juez comunitario, en el ejercicio de sus derechos de defensa, que los hechos expuestos en sus respuestas o los documentos comunicados tienen un significado distinto al que le ha dado la Comisión.».
- (353) La Comisión, sin embargo, acepta que no se habría podido obligar a Degussa a proporcionar toda la información que facilitó y que dicha información confirmó la gran mayoría de las reuniones entre 1992 y 1997, así como varios de los hechos en cuestión. Considerando la cooperación global con la investigación de Degussa, la Comisión estima que Degussa cumple las condiciones establecidas en el primer guión del punto 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Degussa una reducción del 25 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.
- (354) Sin embargo, Degussa impugna los hechos del pliego de cargos en lo que atañe a la duración del cártel. Degussa aduce que «los hechos, tal como se describen en el pliego de cargos sólo son correctos en la medida en que afirman que Degussa participó en el acuerdo ilegal de mediados de 1992 hasta 1997 (reunión de Copenhague)». La Comisión ha demostrado en la parte relativa a los hechos de esta Decisión que, en realidad, Degussa participó en los acuerdos del cártel durante toda la duración de las infracciones. En consecuencia, la Comisión considera que Degussa no cumple las condiciones establecidas en el segundo guión del punto 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia. Por lo tanto, Degussa no puede beneficiarse de una reducción de la multa de conformidad con el segundo guión del punto 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia de la Comisión.

### Conclusión sobre la aplicación de la Comunicación de clemencia

(355) En conclusión, por lo que se refiere a la naturaleza de su cooperación y a la vista de las condiciones establecidas en la Comunicación de clemencia, la Comisión concederá a los destinatarios de esta Decisión las siguientes reducciones de sus multas respectivas:

- a Aventis SA/AAN: una reducción del 100 %,
- a Degussa AG: una reducción del 25 %,
- a Nippon Soda Company Ltd: una reducción del 50 %.

### 5. Importes definitivos de las multas impuestas en estos procedimientos

(356) En conclusión, las multas que se imponen, de conformidad con la letra a) del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, serán las siguientes:

- Aventis SA/AAN: 0 EUR,
- Degussa AG: 118 125 000 EUR,
- Nippon Soda Company Ltd: 9 000 000 EUR.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

#### Artículo 1

Aventis SA y Aventis Animal Nutrition SA solidariamente, Degussa AG y Nippon Soda Company Ltd infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE al participar, de la manera y en la medida establecidas en la argumentación del asunto, en un conjunto de acuerdos y prácticas concertadas en el sector de la metionina.

La duración de la infracción fue la siguiente:

- desde febrero de 1986 hasta febrero de 1999.

#### Artículo 2

Las empresas mencionadas en el artículo 1 pondrán fin inmediatamente a la infracción en él referida, en la medida en que todavía no lo hayan hecho. Se abstendrán en relación con sus actividades en el sector de la metionina de todo acuerdo o práctica concertada que pueda tener el mismo o similar objeto o efecto que la infracción.

#### Artículo 3

Se imponen las siguientes multas a las empresas mencionadas en el artículo 1 por la infracción descrita en la presente:

- Degussa AG, una multa de 118 125 000 EUR,
- Nippon Soda Company Ltd, una multa de 9 000 000 EUR.

#### Artículo 4

La multa se pagará en el plazo de tres meses a partir de la fecha de la notificación de esta Decisión en la cuenta bancaria siguiente:

Cuenta bancaria n° 642-0029000-95 de la Comisión Europea en:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA  
Avenue des Arts/Kunstlaan, 43  
B-1040 Bruselas

Código SWIFT: BBVABEBB

Código IBAN: BE76 6420 0290 0095

Tras la expiración del plazo fijado se devengarán automáticamente intereses al tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación el primer día del mes en que se haya adoptado esta Decisión, más 3,5 puntos porcentuales.

#### Artículo 5

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

Aventis SA  
1, Avenue de l'Europe  
F-67300 Estrasburgo

Aventis Animal Nutrition SA  
42, Avenue Aristide Briand  
F-92150 Antony

Degussa AG  
Bennigsenplatz 1  
D-40474 Düsseldorf

Nippon Soda Company Ltd  
Edificio Shinotemachi  
2-2-1 Otemachi/Chiyoda-Ku  
Tokio 100-8165 (Japón)

La presente Decisión constituye título ejecutivo de acuerdo con el artículo 256 del Tratado.

Hecho en Bruselas, el 2 de julio de 2002.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión

(\*) Se han suprimido determinadas partes del presente texto con objeto de garantizar que no se haga pública ninguna información confidencial; estas partes se señalan mediante corchetes y un asterisco.

(<sup>1</sup>) DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

(<sup>2</sup>) DO L 1 de 4.1.2003, p. 1.

(<sup>3</sup>) DO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

(<sup>4</sup>) DO C 241 de 8.10.2003.

(<sup>5</sup>) DO L 395 de 30.12.1989, p. 1.

(<sup>6</sup>) Asunto IV/M.1378 (DO C 254 de 7.9.1999, p. 5).

(<sup>7</sup>) [1767].

- (<sup>8</sup>) [1800-1801, 1802-1805, 1806-1809, 1810-1813, 1814-1820].
- (<sup>9</sup>) Respuesta de Sumitomo de conformidad con el artículo 11, p. 6 y ss.
- (<sup>10</sup>) [1767].
- (<sup>11</sup>) [1614-1615].
- (<sup>12</sup>) [1732].
- (<sup>13</sup>) [1616].
- (<sup>14</sup>) [1767].
- (<sup>15</sup>) La distinción puede no haber sido tan evidente para los otros como lo fue para Nippon Soda: Degussa continuó utilizando el término «cumbre» todo el tiempo. La dirección y el objeto central de las reuniones parecen, sin embargo, que cambiaron con la llegada de Monsanto (cuyas actividades en el sector de la metionina se separaron más tarde y fueron adquiridas por Novus) al mercado europeo en 1988-1989
- (<sup>16</sup>) [1802-1805].
- (<sup>17</sup>) [1712-1713, 1719].
- (<sup>18</sup>) [1719-1720].
- (<sup>19</sup>) Declaración de Nippon Soda de 23 de febrero de 2000, pp. 4 y 5 [1767-1768].
- (<sup>20</sup>) [1800-1801].
- (<sup>21</sup>) [1800-1801].
- (<sup>22</sup>) Obviamente se trata de un error de mecanografía y quiere decirse 1990.
- (<sup>23</sup>) La nota también muestra que los miembros de cartel estaban especialmente preocupados por la llegada de Monsanto al mercado (los documentos encontrados en Degussa, que contienen datos sobre las toneladas vendidas por Monsanto en 1990 y sus clientes importantes, indican que Monsanto era la principal preocupación del cartel, véanse las páginas [49] y [50-51]. En diversos momentos de la duración del cartel, intentaron obtener la cooperación de Monsanto.
- (<sup>24</sup>) [1712].
- (<sup>25</sup>) [1768].
- (<sup>26</sup>) [1772-1773].
- (<sup>27</sup>) [1773].
- (<sup>28</sup>) [1782-1799].
- (<sup>29</sup>) [558].
- (<sup>30</sup>) [134-137].
- (<sup>31</sup>) [195].
- (<sup>32</sup>) [136].
- (<sup>33</sup>) [567].
- (<sup>34</sup>) [192-193].
- (<sup>35</sup>) [198].
- (<sup>36</sup>) [190-191].
- (<sup>37</sup>) [187].
- (<sup>38</sup>) [173].
- (<sup>39</sup>) [192-193].
- (<sup>40</sup>) [175-180].
- (<sup>41</sup>) [1806-1809].
- (<sup>42</sup>) [1810-1813].
- (<sup>43</sup>) [1814-1820].
- (<sup>44</sup>) [1814-1820] (página 5).
- (<sup>45</sup>) [167-172].
- (<sup>46</sup>) [167-172] (página 4).
- (<sup>47</sup>) En el contexto de los acuerdos, se sugirió en varias ocasiones que los participantes debían intentar persuadir a Novus de in que se adhiera a los acuerdos. Sin embargo, no lo consiguieron.
- (<sup>48</sup>) [154-158].
- (<sup>49</sup>) [154-158] (última página).
- (<sup>50</sup>) [118-121].
- (<sup>51</sup>) [122].
- (<sup>52</sup>) [125-133].
- (<sup>53</sup>) [59].
- (<sup>54</sup>) [105-115].
- (<sup>55</sup>) [105-115] (página 11).
- (<sup>56</sup>) [80-83].
- (<sup>57</sup>) [97].
- (<sup>58</sup>) [ ]\* de Degussa, que participó hasta 1991.
- (<sup>59</sup>) [294].
- (<sup>60</sup>) [1776].
- (<sup>61</sup>) [1773, 1745-1754].
- (<sup>62</sup>) [1773].
- (<sup>63</sup>) [1724-1725].
- (<sup>64</sup>) [1724].
- (<sup>65</sup>) [1725].
- (<sup>66</sup>) [1775].
- (<sup>67</sup>) [1726].
- (<sup>68</sup>) Véase el Acta final del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (DO L 1 de 3.1.1994, p. 3).
- (<sup>69</sup>) De conformidad con la letra b) del apartado 1 del artículo 56 del Acuerdo EEE, y sin perjuicio de la competencia de la Comisión Europea en los asuntos que afectan al comercio entre Estados miembros de la CE, el Órgano de Vigilancia de la AELC también es competente en los asuntos en los que el volumen de negocios de las empresas afectadas en el territorio de la AELC sea igual o superior a un 33 % de su volumen de negocios en el territorio del EEE.
- (<sup>70</sup>) Véase *infra* el capítulo 5 «Efecto sobre el comercio entre los Estados miembros y entre las Partes contratantes del EEE.».
- (<sup>71</sup>) Asuntos acumulados T-305/94, etc.: Limburgse Vinyl Maatschappij NV y otros/Comisión (PVC II), apartado 715, Rec. 1999, p. II-931.
- (<sup>72</sup>) La jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia analizada más adelante en relación con la interpretación de los términos «acuerdos» y «prácticas concertadas» en el artículo 81 del Tratado CE expresa principios consagrados bastante antes de la firma del Acuerdo EEE. Por lo tanto, se aplica igualmente a estos términos en la medida en que son utilizados en el artículo 53 del Acuerdo EEE. En consecuencia, las referencias al artículo 81 se aplican también al artículo 53.
- (<sup>73</sup>) Asunto 48/69: Imperial Chemical Industries/Comisión, apartado 64, Rec. 1972, p. 619.
- (<sup>74</sup>) Asuntos acumulados 40-48/73, etc.: Suiker Unie y otros/Comisión, Rec. 1975, p. 1663.
- (<sup>75</sup>) Véase también la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89, Hercules/Comisión, apartado 256, Rec. 1991, p. II-1711.
- (<sup>76</sup>) Véase la sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto C-199/92 P: Hüls/Comisión, apartados 158-166, Rec. 1991, p. I-4287.
- (<sup>77</sup>) Sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89: Hercules/Comisión, apartado 264.
- (<sup>78</sup>) Apartado 696.
- (<sup>79</sup>) Sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-7/89 Hercules/Comisión, apartados 262-263.
- (<sup>80</sup>) Sentencia Tribunal de Justicia en el asunto C-49/92: Comisión/Anic, apartado 83, Rec. 1999, p. I-4125.
- (<sup>81</sup>) Véase la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-25/95 y otros: Cimenteries CBR y otros/Comisión, apartado 2430, Rec. 2000, p. II-491.
- (<sup>82</sup>) De acuerdo con la respuesta de Degussa a la carta enviada por la Comisión con arreglo a los términos del artículo 11, esta reunión se celebró en Lisboa, del 15 al 17 de marzo de 1992. En su respuesta al pliego de cargos, Degussa se refiere a ella como la reunión de «Barcelona» de 1992, pero es obvio que en lugar de «Barcelona» debería decir «Lisboa».

- <sup>(83)</sup> Véase, por ejemplo, las sentencias del TPI en los asuntos T-25/95: Cimenteries SBR/Comisión, Rec. 2000, p. II-491; T-21/99: Dansk Rorindustri AS/Comisión, apartados 41-49 (sentencia todavía no publicada); T-12/89: Solvay & Cie SA/Comisión, apartados 98 y 99, Rec. 1992, p. II-907 y T-141/89: Tréfileurope/Comisión, apartados 85-86, Rec. 1995, p. II-791.
- <sup>(84)</sup> Sentencia del TPI en el asunto T-25/95, Cimenteries SBR/Comisión, apartado 3927, Rec. 2000, p. II-491. Véase también la sentencia del TPI en los asuntos T-374/94, T-375/94, T-384/94 y T-388/94: European Night Services/Comisión, apartado 136, Rec. 1998, p. II-3196, en la que el Tribunal hizo tal afirmación específicamente en relación con los acuerdos de fijación de precios.
- <sup>(85)</sup> Sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-13/89: Imperial Chemical Industries/Comisión, apartado 304, Rec. 1992, p. II-1021.
- <sup>(86)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia en los asuntos acumulados 209 a 215 y 218/78: Van Landewyck y otros/Comisión, apartado 170, Rec. 1980, p. 3125.
- <sup>(87)</sup> Asunto 48/69: Imperial Chemical Industries, apartados 132 y 133, Rec. 1972, p. 619.
- <sup>(88)</sup> Asunto 107/82: AEG-Telefunken, apartado 50, Rec. 1983, p. 3151.
- <sup>(89)</sup> Asunto T-65/89: BPB Industries, apartado 149, Rec. 1993, p. II-389. (Recurso rechazado por la sentencia del Tribunal en el asunto C-310/93, Rec. 1995, p. I-865).
- <sup>(90)</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto C-286/98: Stora Kopparbergs Bergslags AB, apartado 29, Rec. 2000, p. I-9925.
- <sup>(91)</sup> Decisiones de la Comisión en el asunto Polipropileno (DO L 230 de 18.8.1986, p. 1, apartado 96); en el asunto PVC (DO L 74 de 17.3.1989, p. 1, apartado 43); y en el asunto Cartón (DO L 243 de 19.9.1994, p. 1, apartado 156). Véase también el asunto T-6/89: Enichem Anic SpA/Comisión (polipropileno), Rec. 1991, p. II-1623. Sentencia confirmada por el Tribunal de Justicia en el asunto C-49/92 P: Comisión/Anic Partecipazioni SpA, Rec. 1999, p. I-4125. También, el asunto T-327/94: SCA Holdings Ltd/Comisión, Rec. 1998, p. II-1373. Sentencia confirmada por el Tribunal de Justicia en el asunto C-297/98 P: SCA Holdings Ltd, Rec. 2000, p. I-10101.
- <sup>(92)</sup> Asunto T-352/94, Mo Och Domsjö AB/Comisión, apartado 87, Rec. 1998, p. II-1989.
- <sup>(93)</sup> Véase también la sentencia del Tribunal de Justicia en Stora Kopparbergs Bergslags AB/Comisión, apartados 37 y 38, Rec. 2000, p. I-9925.
- <sup>(94)</sup> En su respuesta al pliego de cargos, Aventis hace referencia a su carta de 17 de enero de 2002 a la Comisión en la que declara las razones por las que considera que AAN debe ser el destinatario de la Decisión en vez de Aventis SA.
- <sup>(95)</sup> De conformidad con el artículo 5 del Reglamento (CE) n° 2894/94 del Consejo, de 28 de noviembre de 1994, relativo a determinadas normas de desarrollo del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo «[...] se aplicarán *mutatis mutandis* las normas comunitarias que desarrollan los principios que figuran en los artículos 85 y 86 [ahora artículos 81 y 82] del Tratado CE» (DO L 305 de 30.11.1994, p. 6).
- <sup>(96)</sup> DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.
- <sup>(97)</sup> Véase el considerando 61.
- <sup>(98)</sup> Los miembros de cartel abarcaron virtualmente todo el mercado durante los primeros años de vigencia del mismo. Tras la entrada de Monsanto (Novus desde 1991) en el mercado, los miembros de cartel perdieron poco a poco cuotas de mercado. Sin embargo, hacia el final de la infracción, los participantes aún representaban más del 60 % de los mercados internacional y europeo de la metionina.
- <sup>(99)</sup> [1806-1809].
- <sup>(100)</sup> 1 USD = 1,61147 DM en 1990 (tipo de cambio oficial de Eurostat).
- <sup>(101)</sup> 1 USD = 1,61147 DM en 1990 (tipo de cambio oficial de Eurostat).
- <sup>(102)</sup> 1 USD = 1,61147 DM en 1990 (tipo de cambio oficial de Eurostat).
- <sup>(103)</sup> 1 USD = 1,61147 DM en 1990 (tipo de cambio oficial de Eurostat).
- <sup>(104)</sup> Asunto T-308/94, apartado 230, Rec. 1998, p. II-925.
- <sup>(105)</sup> Respuesta de Aventis al pliego de cargos de la Comisión, p. 14.
- <sup>(106)</sup> Véase, por ejemplo, el considerando 365 de la Decisión de la Comisión en el asunto de los aminoácidos, COMP/36.545/F3 (DO L 152 de 7.6.2001, p. 24).
- <sup>(107)</sup> Véanse los considerandos 98 y siguientes.
- <sup>(108)</sup> Asunto T-308/94: Cascades SA/Comisión, apartado 230, Rec. 1998, p. II-925.
- <sup>(109)</sup> Tal como se ha analizado anteriormente en «Destinatarios».
- <sup>(110)</sup> Nippon Soda tampoco cumple la condición establecida en la letra a) de la sección B.
- <sup>(111)</sup> Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de febrero de 2001, en el asunto T-112/98: Mannesmann Röhren-Werke AG/Comisión y sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto 374/87: Orkem/Comisión, apartado 35, Rec. 1989, p. 3283.
- <sup>(112)</sup> Sentencia Tribunal de Justicia en el asunto 374/87: Orkem/Comisión, apartado 27, Rec. 1989, p. 3283.
- <sup>(113)</sup> Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de febrero de 2001, en el asunto T-112/98: Mannesmann Röhren-Werke AG/Comisión, apartados 70, 77 y 78; Sentencia del Tribunal de Justicia en el asunto 374/87: Orkem/Comisión, apartados 37, 38 y 40, Rec. 1989, p. 3283. Véase también la sentencia del Tribunal de Justicia en asunto C-227/92 P: Hoechst AG/Comisión, Rec. 1989, p. 2859 y las conclusiones del Abogado General Mischo, de 20 de septiembre de 2001, en el asunto C-94/2000: Roquette Frères SA/Comisión, sobre los poderes atribuidos a la Comisión por el artículo 14 del Reglamento n° 17 para que pueda llevar a cabo la obligación que le impone el Tratado CE de sacar a la luz cualquier infracción de los artículos 81 o 82 del Tratado CE.
- <sup>(114)</sup> *Ibidem*, apartado 78.