

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad

.....

II Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad

Comisión

2001/417/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 1 de diciembre de 1999, por la que se declara que una operación de concentración es compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE — Asunto COMP/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell Reglamento (CEE) nº 4064/89 del Consejo ⁽¹⁾ [notificada con el número C(1999) 4057]** 1

2001/418/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 7 de junio de 2000, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE (Asunto COMP/36.545/F3 — Aminoácidos) ⁽¹⁾ [notificada con el número C(2000) 1565]** 24

Precio: 19,50 EUR

⁽¹⁾ Texto pertinente a efectos del EEE

ES

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres finos son actos de gestión corriente, adoptados en el marco de la política agraria, y que tienen generalmente un período de validez limitado.

Los actos cuyos títulos van impresos en caracteres gruesos y precedidos de un asterisco son todos los demás actos.

II

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

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 1 de diciembre de 1999

por la que se declara que una operación de concentración es compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE

Asunto COMP/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell

Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo

[notificada con el número C(1999) 4057]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2001/417/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, la letra a) del apartado 2 de su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) n° 1310/97 ⁽²⁾ y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Visto el Acuerdo entre las Comunidades Europeas y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a la aplicación de sus normas de competencia ⁽³⁾ y, en particular, sus artículos II y VI,

Vista la Decisión de la Comisión, de 30 de agosto de 1999, de incoar un procedimiento en el presente caso,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre concentraciones ⁽⁴⁾,

Considerando lo siguiente:

- (1) El 15 de julio de 1999, la Comisión recibió una notificación de una operación de concentración propuesta con arreglo al artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo (en lo sucesivo «el Reglamento de concentraciones») por la que AlliedSignal Inc. («AlliedSignal») y Honeywell Inc. («Honeywell») proceden a fusionarse totalmente con arreglo a lo dispuesto en la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.
- (2) El 30 de agosto de 1999, la Comisión decidió, de conformidad con lo dispuesto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento de concentraciones, incoar un procedimiento en el presente caso.
- (3) La operación propuesta no reúne las condiciones de cooperación con el Órgano de Vigilancia de la AELC en el marco de Acuerdo EEE.

I. LAS PARTES

- (4) AlliedSignal (EEUU) es una empresa industrial con actividades en los sectores aerospacial, de productos de automoción y materiales de ingeniería (polímeros, productos químicos especializados y materiales electrónicos).

⁽¹⁾ DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

⁽²⁾ DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

⁽³⁾ DO L 95 de 27.4.1995, p. 47.

⁽⁴⁾ DO C 164 de 7.6.2001.

- (5) Honeywell (EEUU) es una empresa internacional especializada en los sistemas de control, que desarrolla y suministra productos de tecnología avanzada, sistemas y servicios para el hogar y los edificios, la industria y los sectores de la aviación y aeroespacial.

II. LA OPERACIÓN

- (6) Con arreglo a un acuerdo celebrado el 4 de junio de 1999, Honeywell y AlliedSignal se fusionarán en AlliedSignal, si bien el nombre de esta última pasará a ser Honeywell International Inc. Cada uno de los títulos del capital suscrito de Honeywell se intercambiará por 1,875 acciones del capital suscrito de AlliedSignal. El consejo de administración de la empresa fusionada estará compuesto por nueve miembros del Consejo de AlliedSignal y seis del actual Consejo de Honeywell.

III. OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

- (7) La operación por la que AlliedSignal y Honeywell se fusionan en AlliedSignal es una operación de concentración total con arreglo a la letra a) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

- (8) Las empresas en cuestión poseen un volumen de negocios conjunto total a escala mundial de más de 5 000 millones de euros ⁽⁵⁾ (Allied Signal, 14 100 millones de euros; Honeywell, 7 500 millones de euros). Tanto AlliedSignal como Honeywell poseen un volumen de negocios en la Comunidad superior a los 250 millones de euros (AlliedSignal, [...] ^(*) millones, y Honeywell, [...] ^(*) millones de euros), sie bien no alcanzan más de dos tercios de su volumen conjunto de negocios a escala comunitaria en un único Estado miembro. Por consiguiente, la operación notificada tiene dimensión comunitaria.

V. COMPATIBILIDAD CON EL MERCADO COMÚN

- (9) Esta operación crea una empresa que operará en los sectores siguientes: aeroespacial, productos del automóvil, materiales de ingeniería y controles domésticos e industriales. Las actividades de las partes se solapan en el

⁽⁵⁾ Volumen de negocios calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y de la Comunicación de la Comisión sobre el cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Siempre que las cifras incluyen el volumen de negocios para el período anterior al 1.1.1999, se calculan sobre la base de los tipos medios de cambio del ecu y se convierten en euros en proporción de uno por uno.

^(*) Determinados pasajes del presente acto han sido modificados con el fin de garantizar la no divulgación de información confidencial; dichos pasajes figuran entre corchetes e indicados con un asterisco

ámbito de la aviónica. A pesar de que las partes realizan ventas cuantiosas en los mercados de la aviónica militar y espacial, sus ventas en el EEE son escasas. Todo indica que la operación no obstaculizará la competencia efectiva en ninguno de los mercados potenciales de aviónica para aplicaciones militares o espaciales. Por consiguiente, las consecuencias de la operación sólo se evaluarán en relación con la aviónica para aplicaciones comerciales.

A. MERCADO DE PRODUCTOS

- (10) Los productos de aviónica consisten en una gama de equipos, cuyos controles se hallan instalados en la cabina de pilotaje y que sirven para el control de la aeronave, a efectos de navegación, comunicación y evaluación de las condiciones de vuelo. AlliedSignal también fabrica otro tipo de equipos aeroespaciales (no aviónica), tales como generadores auxiliares (APU), sistemas de control del medio ambiente (ECS), iluminación de las aeronaves, sistemas de aterrizaje (ruedas y frenos) y motores para las pequeñas aeronaves de negocios. (En el anexo II figura un glosario completo de los términos y abreviaturas técnicas utilizados).

1. Características generales del mercado

1.1. Diferentes segmentos

- (11) Por lo general, el sector de la aviónica se divide en seis segmentos de demanda que se definen por tipos de aeronaves: transporte aéreo, transporte regional, aviación de negocios, aviación general, helicópteros y aplicaciones militares/espaciales. El motivo de esta división reside en la estructura no homogénea de oferta y demanda en todos estos segmentos (cabina de pilotaje integrada frente a no integrada), en diferencias de intercambiabilidad técnica y precios de los productos y en la naturaleza de los clientes [compañías aéreas, fabricantes de equipo original (OEM) y clientes individuales], así como en la diferenciación en las obligaciones de seguridad aplicables por ley.

- (12) La investigación de mercado ha confirmado que existen diversos segmentos definidos por tipos de aeronaves, que los productos/subsistemas de aviónica para cada segmento son diferentes en función de su precio, tamaño y capacidades y que los actores en cada segmento son diferentes. No obstante, no existe una diferenciación clara entre los segmentos de transporte regional y de aviación de negocios por lo que respecta a los productos/subsistemas de aviónica que se ofrecen, dado que estos últimos son idénticos en términos de precio, tamaño y capacidad. Por consiguiente, no se hará nin-

guna otra distinción entre los segmentos de transporte regional y de aviación de negocios («segmento regional/de negocios»).

(13) El transporte aéreo abarca los grandes aviones comerciales (de más de 100 pasajeros) con un coste de entre 35 y 140 millones de dólares estadounidenses, el transporte regional engloba los aviones comerciales de tipo medio de un valor que oscila entre los 5 y los 25 millones de dólares, mientras que la aviación de negocios engloba los pequeños «jets» valorados, por lo general, entre los 3 y los 35 millones de dólares. La aviación general está compuesta por aeronaves ligeras cuyo coste oscila entre los 150 000 y los 500 000 dólares. El coste de los productos de aviónica vendidos para estas aeronaves se ajusta a esquemas de costes similares. Los helicópteros son vehículos de aviación civil con aspas giratorias. Las aplicaciones militares y espaciales incluyen toda aplicación militar de aviación, así como los satélites, las estaciones espaciales internacionales y las lanzaderas espaciales.

(14) En el segmento del transporte aéreo, los clientes de los proveedores de productos de aviónica son dos OEM, Airbus Industrie («Airbus») y Boeing, y las compañías aéreas. Por lo general, los productos/subsistemas fabricados en este segmento son productos/subsistemas autónomos que los OEM colocan en los productos de aviónica de la cabina de pilotaje (como productos de preequipamiento) o instalan tiendas de servicio o los OEM en las aeronaves ya existentes como equipamiento *a posteriori* (es decir, como piezas de recambio o productos completamente nuevos). Los mismos proveedores de aviónica suministran los mismos productos/subsistemas como preequipamiento en las nuevas aeronaves y como equipamiento *a posteriori* en las que ya están en explotación.

(15) En los segmentos regional y de negocios se ha de hacer una nueva distinción entre preequipamiento y equipamiento *a posteriori* (si bien ello no justificaría que se considerasen como «mercados de productos distintos»), debido a que se venden más productos formando parte de una cabina integrada (preequipada). En cuanto al preequipamiento se ha de advertir que los proveedores de productos de aviónica suministran conjuntos de aviónica integrados a los OEM (tales como Aerospatiale Matra ATR, Bombardier, Embraer, Dassault, Raytheon, Gulfstream, British Aerospace, Fairchild Dornier). El equipamiento *a posteriori* no integra los productos/subsistemas de aviónica sino que recurre a las denominadas capacidades de integración de sistemas de los proveedores de productos de aviónica [tales como Honeywell, Rockwell Collins y Sextant Avionique («Sextant»)]. Si uno de estos integradores de sistemas no dispone de un producto de aviónica, se lo adquirirá a un proveedor de productos/subsistemas autónomos de aviónica, como

puede ser AlliedSignal. (Las compañías aéreas adquieren, principalmente en calidad de equipamiento *a posteriori*, algunos productos de vigilancia, tales como procesadores ACAS, que no forman parte actualmente de la serie básica de aviónica). Por lo que se refiere al equipamiento *a posteriori*, los proveedores de aviónica (tales como AlliedSignal, Universal Avionics, BF Goodrich) ofrecen a sus clientes, es decir, a los propietarios de las aeronaves, productos/subsistemas autónomos de aviónica.

(16) En el segmento de la aviación general, la cabina de pilotaje no está integrada y los clientes son OEM y distribuidores. Los mismos proveedores de productos de aviónica suministran los productos/subsistemas de aviónica tanto para el preequipamiento como para el equipamiento *a posteriori*.

1.2. Equipo suministrado por el comprador (BFE)/Equipo suministrado por el proveedor (SFE)

(17) Otra distinción a la que se suele hacer referencia en el sector es a la existente entre «equipo suministrado por el comprador» (BFE) y «equipo suministrado por el proveedor» («SFE»), en referencia, respectivamente, al comprador y al proveedor de la célula.

(18) En el caso de BFE, cualquier fabricante de células obtendrá, por lo general, la certificación de conformidad de dos o tres productos o subsistemas sustituibles de aviónica entre los que podrá elegir la compañía aérea. Las condiciones comerciales se establecen posteriormente entre la compañía aérea y el proveedor de productos de aviónica. La única función del fabricante de células con respecto a BFE se refiere a la certificación de conformidad de dicho producto o subsistema.

(19) Por otra parte, el equipo SFE puede ser de dos tipos: normalizado u opcional. En este último caso, el fabricante de células certificará la conformidad de más de un (y, por lo general, dos) producto/subsistema sustituible de aviónica para ese tipo de aeronave y dejará al comprador de dicha aeronave, es decir, a la compañía aérea, la posibilidad de optar por un producto o subsistema u otro. La diferencia con BFE es que son los OEM y no las compañías aéreas quienes adquieren SFE opcional (y SFE normalizado). SFE opcional se encontrará especialmente en aeronaves de Airbus, dado que es política de esta empresa mantener la competencia entre los proveedores homologados de aviónica de SFE. Con el fin de convencer a las compañías aéreas para que opten por su SFE opcional, los proveedores de aviónica negociararán con ellas y les ofrecerán incentivos. En las aeronaves de

Boeing SFE opcional no existe, por lo que las competencia entre los proveedores de aviónica SFE sólo se desarrolla en la fase de concepción de la aeronave. Si un producto/subsistema de aviónica es SFE normalizado, es decir, el fabricante de células sólo ha homologado un producto/subsistema, la compañía aérea no puede optar por un producto/subsistema sustituible de otro proveedor.

- (20) La investigación de mercado ha puesto de relieve que existe una tendencia a que la fórmula SFE sustituya a BFE.
- (21) La investigación de mercado también ha mostrado que, en el caso del equipamiento *a posteriori* SFE, las compañías aéreas negociarán directamente con el proveedor de productos de aviónica, es decir, Honeywell.
- (22) Habida cuenta del hecho de que un producto se califique de BFE o SFE puede diferir dependiendo del cliente y puede variar con el tiempo, no se justifica una distinción entre mercados BFE y SFE.

1.3. Certificación de conformidad

- (23) Cada producto/subsistema de aviónica que se instale en una aeronave ha de estar homologado para cada tipo de aeronave en que se instale. En Estados Unidos es la FAA (Federal Aviation Administration) la que concede las certificaciones de conformidad para los equipos de aviónica, mientras que en Europa son las autoridades nacionales de aviación civil a través de las JAA (Joint Aviation Authorities). Por lo general, el procedimiento de certificación de la conformidad se concede para cada aeronave individualmente, según este procedimiento todos los componentes y partes de la aeronave se homologan conjuntamente, es lo que se denomina Certificación de la conformidad por tipo (TC). Para las modificaciones que se introducen en las aeronaves en uso, la FAA concedería una Certificación de conformidad adicional por tipo (STC). Tanto las TC como las STC constituyen autorizaciones de diseño. Los OEM solicitan la TC. Los OEM y en ocasiones los proveedores solicitan las STC. Las autorizaciones de producción al proveedor sólo se conceden tras la expedición de las TC/STC.
- (24) El procedimiento de certificación de la conformidad es prolongado (de uno a tres años para los sistemas de aviónica y de otro tipo en una aeronave nueva y de uno a seis meses en el caso de las certificaciones adicionales en las que sólo se cambian unos pocos componentes) y costoso (entre un 5 % y un 20 % de los costes de desarrollo de los productos de aviónica para una nueva plataforma, es decir, hasta 10 millones de dólares estadounidenses y entre 0,1 y 1 millón de dólares en caso de una certificación de conformidad adicional que implique el cambio de unos pocos componentes).

1.4. Normalización

- (25) En el segmento del transporte aéreo, existe un alto grado de normalización de los productos, al menos por lo que se refiere a los productos BFE vendidos a las compañías aéreas. Los operadores de las compañías aéreas dependen de los productos normalizados de aviónica para establecer la intercambiabilidad de la aviónica con el fin de fomentar la competencia y la libertad de elección.
- (26) Esta normalización la lleva a cabo el Comité técnico para los equipos eléctricos utilizados por las compañías aéreas (Airlines Electronic Engineering Committee, AEEC). Esta organización adopta normas que formula la organización ARINC en su nombre. El Comité esta compuesto, entre otros, por representantes de las principales compañías aéreas de los Estados Unidos, del Comité para equipos eléctricos de las compañías aéreas europeas (EAEC) y de la Asociación de líneas aéreas orientales. Por lo general, los principales proveedores de productos de aviónica y los OEM más importantes también participan en los debates sobre normalización.
- (27) Las normas ARINC definen «la forma, la conformidad y la función» de los productos de aviónica que se han de integrar en la aeronave. Abarcan toda una gama de características de componentes, en la que se incluyen interfaces (arquitectura de *bus* analógica y digital), funcionalidad mínima, interoperabilidad, tamaño, peso, voltaje, refrigeración e incluso color.
- (28) Las normas ARINC se aplican sobre todo al equipo BFE en el segmento del transporte aéreo. La normalización ARINC se lleva a cabo con carácter voluntario, no constituye un requisito legal y, aunque puede contribuir a obtener la necesaria certificación de conformidad (FAA), no se exige la adhesión a una norma ARINC a efectos de certificación. En la actualidad, existen normas ARINC para la mayor parte de los equipos (BFE) de aviónica en el segmento del transporte aéreo, con la excepción notable de los EGPW/TAWS (Sistema avanzado de aviso de aproximación del suelo/sistema de protección de aproximación al suelo) (véase más adelante).
- (29) Por lo que respecta a los productos vendidos en otros segmentos, no se lleva a cabo, por regla general, esta normalización. El organismo GAMMA (Asociación de fabricantes de aviación general) desempeña una función de normalización modesta en los segmentos regional/de negocios y de aviación general. No obstante, sus normas sólo abarcan cuatro especificaciones de *bus* digital.

2. Mercados de productos afectados

- (30) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que los productos que desarrollan las funciones necesarias para operar una aeronave se encuentran en permanente evolución como consecuencia de la innovación y

la integración de productos. Especialmente en el segmento del transporte aéreo existe una tendencia a la integración, merced a la cual funciones que desarrollaban, por ejemplo, dos productos autónomos de aviónica, se integran actualmente en un único subsistema. Así, por ejemplo, el ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Air Data Inertial Reference Unit) integra las funciones del IRS y del calculador anemométrico (Air Data Computer). En el segmento regional/de negocios, el proceso de integración ha llevado a series plenamente integradas de aviónica, en las que todas las funciones están integradas en un sistema. En el segmento de aviación general, la cabina de pilotaje no está integrada, lo que implica que los distintos productos/subsistemas autónomos de aviónica están interconectados.

- (31) Las partes han identificado cinco mercados de productos que se verán afectados por la fusión, como consecuencia del solapamiento de productos entre AlliedSignal y Honeywell. En el segmento del transporte aéreo, los mercados afectados son el mercado de procesadores ACAS (sistema anticolidión de a bordo) y transpondedores de modo S y el mercado de CMU (Unidades de gestión de las comunicaciones) y ACARS (Sistema de direccionamiento e informe para comunicaciones de aeronave). En el segmento regional/de negocios, los mercados afectados son también los de procesadores ACAS y transpondedores de modo S y el mercado de los radares meteorológicos. En el segmento de los helicópteros civiles, la operación afecta al mercado de los radares meteorológicos.

2.1. Procesador ACAS y transpondedor de modo S

Transporte aéreo

- (32) Se considera que el procesador ACAS es el cerebro del sistema anticolidión, dado que facilita a los pilotos información sobre el tráfico colindante y alerta en caso de riesgo real o potencial. Los procesadores ACAS son obligatorios en Europa y en Estados Unidos para determinados tipos de aeronaves ⁽⁶⁾, es decir, principalmente todas las aeronaves de los segmentos de transporte aéreo y regional/de negocios. Los procesadores ACAS son, por lo general, BFE.

⁽⁶⁾ Europa: el ACAS será obligatorio a partir del 1 de enero de 2000 para todas las aeronaves con más de 30 plazas o que pesen más de 15 000 kg y a partir del 1 de enero de 2005 para todas las aeronaves de más de 19 plazas o que pesen más de 5 700 kg. Estados Unidos: el ACAS (denominado TCAS II), que está equipado con una alarma auditiva, es obligatorio para todas las aeronaves de pasajeros de más de 30 plazas (desde 1993). El TCAS I (es decir, un ACAS sin alarma auditiva) es obligatorio desde 1995 para las aeronaves de pasajeros de más de 10 plazas.

- (33) El transpondedor de modo S emite señales a otras aeronaves y recibe señales de las mismas, entre las que se incluyen las que permiten la identificación e intercambiar información sobre altitud y velocidad. Los transpondedores de modo S funcionan conjuntamente con los procesadores ACAS para identificar a otros aviones, conocer su posición y determinar la respuesta adecuada a cualquier peligro de colisión. No obstante, el transpondedor de modo S también realiza otras funciones distintas de las que lleva a cabo con el procesador ACAS, tales como la comunicación con el sistema de control del tráfico aéreo (ATC) y su utilización en el nuevo FMS (sistema de gestión de vuelo). El sistema anticolidión está formado también por antenas, cabezas de control y un visualizador.

- (34) Las partes alegan, por otra parte, que, por lo general, los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S se compran conjuntamente al mismo proveedor de productos de aviónica, si bien esto es algo que no ha sido confirmado por la investigación de mercado. Se ha puesto en evidencia que, aunque operan juntos, los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S desempeñan funciones diferentes. Además, los únicos proveedores de los transpondedores de modo S en este segmento son los de procesadores ACAS.

- (35) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, se puede llegar a la conclusión de que los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S pertenecen a mercados de productos distintos. No obstante, dado que la evaluación del caso no sería diferente si se considerase que pertenecen a un mismo mercado, se puede dejar abierta la definición del mercado de productos de referencia.

Aviación regional/de negocios

- (36) En este segmento, los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S no sólo tienen funciones diferentes sino que, por lo general, no se venden juntos. El transpondedor de modo S se suele integrar en la serie de aviónica, mientras que el procesador ACAS se entrega con carácter autónomo.

- (37) Partiendo de lo anterior, se podría llegar a la conclusión de que los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S pertenecen a mercados de productos diferentes. No obstante, dado que la evaluación del caso no sería diferente si se considerase que pertenecen a un mismo mercado, se puede dejar abierta la definición del mercado de productos de referencia.

2.2. CMU y ACARS

- (38) Las CMU facilitan la conexión bidireccional de comunicación entre una aeronave y los centros de control en tierra. El sistema transmite y recibe texto y mensajes de datos. Según la información facilitada por las partes, el ACARS ofrece las mismas funciones que CMU, si bien esta última desempeña funciones adicionales que permiten el direccionamiento y la prioridad que se da a la información que se recibe. Las partes han alegado que los precios de los dos productos, al menos los de los fabricados por AlliedSignal, son idénticos.
- (39) Los resultados de la investigación de mercado han puesto de manifiesto que, en términos generales, las CMU se consideran una evolución de los ACARS, dado que las primeras gozan de un nivel más elevado de funcionalidad. Según otras opiniones, la versión actual de los ACARS aplica los protocolos de las CMU y los costes de ambos sistemas serían similares.
- (40) Uno de los principales fabricantes de células (Airbus) está instalando en sus nuevas aeronaves el sistema ATSU (Unidad de servicios de tráfico aéreo) suministrado por Aerospatiale Matra (que incluye las funciones CMU/ACARS). Las partes alegan que este producto compite directamente con sus propios productos CMU/ACARS. Este extremo ha sido confirmado por la investigación.
- (41) Partiendo de lo anteriormente expuesto, se puede concluir, por lo tanto, que las CMU y los ACARS pertenecen al mismo mercado de productos.

2.3. Radar meteorológico

Aviación regional/de negocios

- (42) El radar meteorológico facilita a los pilotos información visual detallada sobre las condiciones meteorológicas que rodean a la aeronave y las que reinan en altura, con lo que les permite evitar situaciones peligrosas. Este instrumento facilita información sobre precipitaciones, turbulencias y, en determinados modelos, la gradiente del viento. En el segmento regional/de negocios la mayoría de estos radares meteorológicos forman parte de una cabina de pilotaje integrada.
- (43) La investigación de mercado ha puesto de relieve que los radares meteorológicos en los diferentes segmentos de la aviación constituyen claramente un producto diferente en términos de tamaño, funciones y precio. En el transporte aéreo estos instrumentos se suministran en calidad de BFE, incluyen por lo general la previsión de la gradiente del viento y poseen una antena más grande,
- pesada y cara que en los restantes segmentos de la aviación. Los radares meteorológicos en el segmento de la aviación general desarrollan menos funciones y poseen un rendimiento inferior.
- (44) Sobre la base de las consideraciones anteriores, se puede llegar a la conclusión, por lo tanto, de que el radar meteorológico en el segmento regional/de negocios es un mercado de productos diferente del radar meteorológico en otros segmentos de la aviación.

Helicópteros civiles

- (45) El radar meteorológico para los helicópteros civiles consta de instrumentos con capacidad de búsqueda y vigilancia (empleado en operaciones de búsqueda y rescate, especialmente en plataformas petrolíferas en alta mar). Históricamente, estos productos se han venido instalando principalmente en helicópteros. La capacidad de detección de las condiciones meteorológicas sólo desempeña una función secundaria. Los radares meteorológicos utilizados en otros segmentos de la aviación no presentan estas características de búsqueda y rescate.
- (46) Teniendo en cuenta lo anterior, se puede llegar a la conclusión, por lo tanto, de que el radar meteorológico para helicópteros civiles constituye un mercado de productos distinto.

3. Otros productos de aviónica y no aviónica destinados a la aviación comercial

- (47) Dentro del sector de la aviónica, se puede observar toda una serie de otros mercados de productos que, según las partes y la investigación de mercado, constituirían mercados de productos distintos, si bien las partes no realizan actividades que se solapen directamente (véase también el cuadro que precede al considerando 62). Algunos de estos productos son en realidad subsistemas que, a su vez, podrían dividirse en productos individuales. No obstante, se puede dejar sin resolver el dilema de si constituyen o no mercados de productos diferentes (con excepción del TAWS), ya que la evaluación no diferiría de hacerse esa nueva distinción.
- (48) Basándose en su funcionalidad, estos productos/subsistemas de aviónica pueden agruparse en cuatro categorías: equipo de vigilancia, de comunicación, de navegación y una última categoría en la que se incluyen todos los demás productos de aviónica.
- (49) Estos productos/subsistemas de aviónica se facilitan en el segmento del transporte aéreo, en el de la aviación regional/de negocios, y en el de la aviación general. No obstante, como se ha indicado anteriormente en el con-

siderando 12, los productos y sistemas pertenecientes a diversos segmentos de la aviación constituyen mercados de productos diferentes.

3.1. Productos de vigilancia

- (50) El TAWS es un sistema que facilita a la tripulación de vuelo una imagen en forma de mapa del relieve cercano y produce una alarma sonora un minuto antes, como mínimo, del contacto con el terreno (tales como tierra firme, montaña, etc.). AlliedSignal es el único proveedor de un TAWS homologado, con su EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System). El TAWS es un producto SFE. No obstante, dado que existirá una obligación de instalar el TAWS, muchas compañías aéreas lo están instalando *a posteriori*. El predecesor del EGPWS de AlliedSignal es el GPWS (Ground Proximity Warning System).
- (51) Teniendo en cuenta lo anterior, se puede concluir que existe un mercado de TAWS.
- (52) Otros productos de vigilancia son los procesadores ACAS y los radares meteorológicos, descritos en los considerandos 32 a 37 y 42 a 46, respectivamente.

3.2. Equipo de comunicación

- (53) Los sistemas de comunicación son una combinación de productos de aviónica que permiten a la tripulación de vuelo comunicarse con los instrumentos terrestres y aéreos e identificar la aeronave a los sistemas de control del tráfico aéreo y otras aeronaves. Incluye muchos productos tales como radios, sistemas de comunicación vía satélite (SatCom), CMU/ACARS, radio/receptor multimodal (MMR, que ofrece datos precisos para facilitar la aproximación a los aeropuertos y datos no precisos de aproximación utilizando su GPS integrado (sistema de posicionamiento global) y otros.

3.3. Equipo de navegación

- (54) Este equipo es el que guía a la aeronave hasta el destino oportuno e incluye muchos productos tales como el sistema de posicionamiento global (GPS), el Air Data Computer, que facilita la velocidad relativa, la altitud y la velocidad vertical de la aeronave, los IRS (Inertial Reference Systems), que constituyen los principales sensores de movimiento y navegación de la célula utilizados por

un gran número de sistemas de aviónica, los ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference Systems/Air Data Inertial Reference System) que combinan el ADC con el IRS, Fly-by-Wire (mandos de vuelo eléctricos), controles de vuelo (por ejemplo, pilotos automáticos) y Sistemas de gestión de vuelo (FMS). Estos últimos constan de un procesador central, una pantalla y un teclado y están conectados a los sensores de la aeronave. Basándose en los datos que recibe de los sensores y el piloto, el FMS calcula la ruta con el menor consumo de combustible, controla la velocidad y el empuje ideales para ahorrar combustible, se ajusta de forma automática a las restricciones de velocidad y altitud, asesora al piloto sobre la velocidad adecuada para el aterrizaje y realiza otros cálculos necesarios para lograr un vuelo seguro y eficiente.

3.4. Otros productos de aviónica

- (55) Se trata, entre otros, de visualizadores y visualizadores de cabeza levantada, registradores de voz de la cabina de pilotaje (CVR) y registradores de datos de vuelo (FDR). Los CVR y FDR son las denominadas «cajas negras» que los investigadores analizan a la hora de determinar las causas de un accidente aéreo. Además, sigue habiendo otros productos de los que no se ocupan las partes (principalmente controles).

3.5. Otros productos aeroespaciales no aviónicos

- (56) Entre ellos se incluyen los productos de entretenimiento durante el vuelo, APU y las ruedas y los frenos.

4. Nuevos productos integrados en la aviónica de vigilancia

IHAS (Sistema integrado para evitar riesgos)

- (57) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que se ha generalizado la tendencia a integrar en la aviónica un número creciente de productos, si bien el ámbito de la vigilancia de riesgos se presta especialmente para avanzar hacia una mayor integración. La integración de productos podría limitarse a ofrecer una mejor interoperabilidad de los productos autónomos de detección de riesgos. (Ya existen ejemplos de esta mejora

en la interoperabilidad, ya que en la actualidad es posible mostrar en un único visualizador el radar meteorológico y la información del EGPWS; además, con la ayuda de Boeing, AlliedSignal ha desarrollado un sistema que ordena por orden de prioridad las alertas de la cabina de pilotaje). Actualmente, se espera que se profundice en la integración de los productos de detección de riesgos, por ejemplo, por lo que se refiere al desarrollo de una nueva «caja negra» integrada, que combina las funciones del procesador ACAS, del radar meteorológico y del TAWS. AlliedSignal ha hecho público su compromiso de desarrollar un sistema para evitar riesgos, completamente integrado (IHAS), que le gustaría poder integrar como equipo de base en el nuevo Airbus 3XX, para lo cual ha creado una unidad especialmente consagrada al desarrollo de dicho IHAS.

- (58) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que habrá una demanda evidente de este producto, dado que conduciría a la mejora de la seguridad aérea. Por consiguiente, se puede concluir que existe un mercado futuro para un sistema integrado de detección de riesgos.

B. DEFINICIÓN DEL MERCADO GEOGRÁFICO

- (59) En opinión de las partes, el mercado geográfico de referencia para los productos de aviónica es mundial. Así lo ha reconocido la Comisión en decisiones anteriores relativas al equipamiento de las aeronaves civiles ⁽⁷⁾ y así lo ha confirmado la investigación.

C. EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA

1. Generalidades

- (60) Esta operación conducirá a la fusión de las empresas que ocupan el primer y tercer puestos entre los proveedores de productos de aviónica comercial (en concreto, Honeywell y AlliedSignal). Los principales competidores de las partes son Rockwell Collins y Sextant, aunque también hay operadores más pequeños, como Litton y Smiths Industries, que no producen una gama de productos de aviónica. El volumen de negocios de productos de aviónica comercial de las partes representaría el 40-50 % del total mundial, mientras que Rockwell Collins y Sextant tendrían una cuota aproximada del 20-30 % y del 10-20 %, respectivamente.
- (61) La nueva entidad estará presente en todos los sectores de la aviación: transporte aéreo, aviación regional/de negocios y aviación general. El segmento del transporte aéreo representa [entre un 50-60 %]* del total de ventas de productos de aviónica, mientras que el segmento regional/de negocios y el de aviación general representan [entre un 30 % y un 40 %]* y [menos del 10 %]*, respectivamente.

1.1. Transporte aéreo

Cuadro 1: presencia en el segmento del transporte aéreo

	Producto	Allied Signal	Honeywell	Rockwell Collins	Sextant	Otros
Vigilancia	Radar meteorológico (BFE)	X	—	X	—	—
	Procesador ACAS Transpondedor de modo S (BFE)	X	X	X	—	—
	TAWS (SFE)	X	—	—	—	—
Comunicación	Com/Nav (BFE)	X	—	X	X	—
	SatCom (BFE)	— ⁽¹⁾	X	X	—	—
	MMR (BFE)	X	—	X	X	—
	CMU/ACARS (BFE)	X	—	X	—	Teledyne Aerospace/Matra

⁽⁷⁾ Por ejemplo, asunto IV/M.697 — Lockheed Martin/Loral Corporation, Decisión de la Comisión de 27 de marzo de 1996: DO C 314 de 24.10.1996; asunto IV/M.290 — Sextant/BGT-VDO, Decisión de la Comisión de 21 de diciembre de 1992: DO C 9 de 14.1.1993, p. 3.

	Producto	Allied Signal	Honeywell	Rockwell Collins	Sextant	Otros
Navegación	GPS (autónomo) (BFE)	—	X	—	—	Litton
	IRS y ADIRS/ADIRU (SFE opcional en Airbus)	—	X	—	X ⁽²⁾	Litton
	Air Data Comp. (SFE)	—	X	—	—	Smiths
	FMS (SFE opcional en Airbus)	—	X	—	X ⁽³⁾	Smiths
	Controles de vuelo (SFE)	—	X	X	X	GEC
Otros productos aviónica	Visualización de babeza elevada (SFE)	—	—	X	X	—
	Visualizaciones (SFE)	—	X	X	X	—
	Controles, Sistemas de seguimiento, medición y alerta	—	—	—	X	BECO, Smiths, Eldec
No aviónica	Entretenimiento en vuelo	—	—	X	X	Sony, Matsushita
	Registradores (BFE)	X	—	—	X	L3Communications, Universal,
	APUs	X	—	—	—	UTC
	Ruedas y frenos	X	—	—	—	ABS, BF Goodrich, Dunlop, Snecma/Messier-Bugatti

⁽¹⁾ Aunque AlliedSignal ha sido distribuidor de una antena (fabricada por Dassault), este acuerdo ha expirado y AlliedSignal ya no opera en relación con Sat-Com.

⁽²⁾ Sextant está desarrollando un ADIRU con Litton. Este producto es SFE opcional en las aeronaves de Airbus. Sextant/Litton se han hecho con la mitad de los pedidos de las nuevas aeronaves de Airbus.

⁽³⁾ Sextant está desarrollando un FMS con Smiths. Este producto es SFE opcional en las aeronaves de Airbus. Sextant/Litton se han hecho con dos terceras partes de los pedidos de las nuevas aeronaves de Airbus.

(62) La entidad fusionada estará en condiciones de facilitar una gama más amplia de productos de aviónica a las compañías aéreas (BFE) y a los dos OEM, Boeing y Airbus (aviónica SFE). Como ya se puede observar en el cuadro anterior (y como se explicará más adelante), en comparación con sus competidores, las partes se concentrarán especialmente en los productos de aviónica de seguridad, es decir, en productos de vigilancia (como por ejemplo, el procesador ACAS, el TAWS y el radar meteorológico). Tanto AlliedSignal como Honeywell son dos grandes proveedores de procesadores ACAS y transpondedores de modo S. AlliedSignal es uno de los dos proveedores del radar meteorológico y la única empresa que fabrica el TAWS. En las aeronaves fabricadas por Airbus, la gama de productos ofrecida anteriormente por AlliedSignal se ha ampliado con el SatCom (BFE), el FMS y el ADIRS (ambos SFE opcional). La gama de productos SFE de Honeywell se ha ampliado con el TAWS (SFE). Sin embargo, incluso después de la fusión, ninguna empresa podrá ofrecer a las compañías aéreas y

los OEM todos los productos de aviónica necesarios para operar una aeronave del segmento del transporte aéreo.

1.2. Aviación regional y de negocios

(63) Como ya se ha mencionado, en este segmento existe una nueva subdivisión entre preequipamiento y equipamiento *a posteriori*. Los integradores de sistemas que suministran al subsegmento de preequipamiento no ofrecen productos autónomos, mientras que los suministradores de productos autónomos no ofrecen conjuntos integrados de aviónica. Por consiguiente, las partes sostienen que no existe solapamiento competitivo entre ellas. En cuanto al preequipamiento, sólo existen tres

integradores de sistemas: Honeywell y Rockwell Collins, ambos con una cuota similar de ventas, y Sextant, que es el nuevo operador emergente. AlliedSignal es un proveedor importante de productos autónomos de preequipoamiento destinados a las compañías aéreas y a los integradores de sistemas.

1.3. Aviación general

- (64) Sólo AlliedSignal opera en este segmento, siendo un proveedor importante de numerosos productos.

2. Consecuencias de la operación en los mercados de referencia

2.1. Generalidades

- (65) Los datos de mercado a que se hace referencia más adelante se basan, por lo general, en la investigación de mercado y en las estimaciones facilitadas por las partes basándose en su propio estudio del mercado. Las partes han tenido que utilizar dichas estimaciones al no disponerse de datos públicos de investigación de mercado. Las partes han basado principalmente su evaluación del mercado en las entregas realizadas del producto en cuestión, en lugar de en los pedidos. Las partes notificantes consideran que los datos basados en pedidos no son fiables a la hora de calcular las ventas futuras, dado que los clientes reducen o eliminan con frecuencia (o a veces incrementan) los pedidos después de haberlos realizado. Para los productos de los mercados de productos de referencia, el lapso de tiempo transcurrido entre la orden de compra y la entrega es muy reducido, por lo que las partes opinan que no es probable que los datos basados en las órdenes de pedido vayan a diferir significativamente de las entregas. Con el fin de evaluar adecuadamente la fuerza de los competidores en el mercado, la Comisión considera oportuno pasar también revista a los pedidos realizados, dado que éstos indicarán mejor el potencial competitivo real de los fabricantes. No obstante, la investigación de mercado no permitió hacerse una idea clara sobre la base de los pedidos, siendo una de las razones las evidentes discrepancias en lo que los operadores del mercado consideran «pedidos» (sólo los pedidos fijos o también los que incluyen opciones). Por las razones anteriores (y especialmente debido a que existe un lapso de tiempo entre las órdenes de compra y las entregas), los datos utilizados en la evaluación se basan en las entregas. No obstante, la evaluación (considerando 66 y siguientes) también se basa en los pedidos, cuando procede.

2.2. Procesadores ACAS y transpondedores de modo S

Transporte aéreo

- (66) El mercado mundial de procesadores ACAS y transpondedores de modo S se ha incrementado, a raíz de una demanda europea de estos productos, de los [entre 50-60]* millones de dólares estadounidenses en 1996 a los [entre 130-140]* millones en 1998. En este mercado las partes notificantes tendrían una cuota de mercado conjunta del [entre 65-75 %]* (AlliedSignal [entre 30-40 %]* y Honeywell [entre 30-40 %]*). El único competidor es Rockwell Collins, con una cuota de mercado estimada del [30-40 %]*. Desde 1996 la cuota de mercado de AlliedSignal ha permanecido estable, mientras que la de Honeywell ha pasado del [entre 15-25 %]* al [30-40 %]*, lo que ha provocado la caída de la cuota de Rockwell Collins desde el [entre 40-50 %]* en 1996 al [entre 25-35 %]* en 1998.
- (67) Las partes alegan que Sextant había anunciado que, conjuntamente con Dassault y Thomson-CSF, empresa matriz de Sextant, disponía de la tecnología para producir el procesador ACAS. Las partes estiman que tanto BF Goodrich, que ya posee un producto TCAS I, como GEC Marconi también pueden llegar a ser competidores potenciales. No obstante, algunos terceros han indicado que no está claro que estos proyectos vayan a materializarse, especialmente en el caso de que se lleve a la práctica la presente fusión.
- (68) Las partes sostienen que la elevada cuota de mercado conjunta no les dará la posibilidad de comportarse con una independencia significativa de sus competidores y clientes por las razones siguientes: a) las cuotas de demanda del procesador ACAS fluctúan considerablemente entre las distintas regiones del globo y no constituyen un indicador del poder de mercado; b) está disminuyendo el volumen del mercado del ACAS; c) los clientes ejercen un enorme poder de negociación; d) los obstáculos de entrada son pequeños y e) pueden producirse avances tecnológicos en el procesador ACAS.
- (69) Por lo que respecta al primer argumento de las partes, se ha de señalar que el ámbito geográfico del mercado que se ha tener en cuenta es mundial y no regional. Además, tras la operación de concentración la estructura del mercado en las diferentes regiones será muy similar, es decir, que las partes tendrán una cuota de mercado de [más de dos tercios]*
- (70) Como segundo argumento las partes sostienen que está disminuyendo el volumen de mercado del procesador ACAS, habida cuenta de que la práctica totalidad de las aeronaves de pasajeros de Estados Unidos van equipadas con este procesador y de que ya se ha efectuado aproximadamente el 90 % de los pedidos potenciales de equipamiento *a posteriori* para el segmento del transporte aéreo en Europa. Dado que no existe mercado posterior para el ACAS, como consecuencia de la larguísima vida

del sistema, el futuro mercado de ACAS para el transporte aéreo se limitará, por tanto, a las nuevas aeronaves, estimado en 600 a 800 aviones de transporte aéreo al año a escala mundial. Las partes sostienen que, en un contexto de demanda decreciente, se espera que la competencia entre los demás proveedores sea aún más agresiva.

- (71) En cuanto a este argumento, se ha de señalar que, dado el volumen decreciente, disminuye la probabilidad de que se introduzcan nuevos proveedores en este mercado, habida cuenta de que no podrán diluir sus costes de desarrollo en un volumen de producto suficiente.
- (72) Por lo que respecta al poder de compra, las partes sostuvieron que existe un alto grado de poder de compra en el mercado. Además, plantean que, en el supuesto de que intentasen ejercer cualquier tipo de poder de mercado, los clientes disponen de la fuerza suficiente para tomar represalias. De hecho, las partes alegan que su gran gama de productos les hace más vulnerables a este tipo de represalias que los proveedores más pequeños, puesto que los efectos de tales represalias tendrían consecuencias mucho más importantes, al afectar a la venta de todos los productos de su oferta.
- (73) La Comisión se ha planteado si el poder de compra es tal que no plantearía problemas de competencia, a pesar de la elevada cuota de mercado que se derivaría de la fusión. Ciertamente, la demanda en el mercado de productos de aviónica para el transporte aéreo se encuentra concentrada por lo que respecta a los OEM. No obstante, a escala de las compañías aéreas este fenómeno no es tan acusado, ya que el grupo de clientes es mucho más numeroso e incluye a muchas compañías aéreas más pequeñas (nacionales). Por otra parte, la estructura de la oferta en los productos de aviónica se encuentra muy concentrada. Este grado de concentración aumentará aún más tras la fusión. Por consiguiente, la Comisión ha llegado a la conclusión de que el poder de compra de los clientes en relación con los ACAS, que adquieren las compañías aéreas, no pesará más que la posición de la nueva entidad.

ción de mercado ha apuntado que los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S son productos de una tecnología muy sofisticada que han de estar a la altura del entorno en que han de operar.

- (75) En otro orden de cosas, para introducirse y hacerse con una posición en el mercado el nuevo competidor podría ofrecer productos a precios más bajos, si bien ello exige que esté en condiciones, al menos, de vender grandes cantidades de productos para amortizar los costes de I+D. Ante la presencia de la nueva entidad, cabe la posibilidad, sin embargo, de que el nuevo competidor no pueda beneficiarse de las economías de escala necesarias.
- (76) En cuanto al argumento de las partes según el cual el procesador ACAS estará sujeto a continuos avances tecnológicos, se ha de señalar que la investigación de mercado ha puesto de relieve que pasarán unos 10 años antes de que el ADS-B («Automatic Dependent Surveillance/Broadcast»), es decir, un instrumento de localización vía satélite, pueda ampliarse para dar cabida a las funciones anticolidión y pueda recibir la certificación de conformidad correspondiente de las autoridades de aviación civil. Por lo tanto, este último argumento no puede aceptarse.
- (77) Por otra parte, se ha de señalar que la sólida posición de las partes en el mercado de procesadores ACAS también influye en el mercado futuro de IHAS, dado que el procesador es uno de los elementos fundamentales de este sistema (véase también el considerando 93 y siguientes).
- (78) Sobre la base de lo anteriormente expuesto, existen serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común y el Acuerdo EEE, ya que la operación conduciría a la creación de una posición dominante por lo que respecta a los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S en el segmento del transporte aéreo. No obstante, las soluciones que se describen (véanse también el considerando 125 y siguientes) abordan esta cuestión específica.

Aviación regional/de negocios

- (74) Por lo general, se considera que los obstáculos de entrada son muy importantes en el ámbito de la aviónica, debido a la complejidad técnica de los productos. La investigación de mercado ha señalado que no es de esperar que se produzcan nuevas irrupciones en el mercado. Especialmente por lo que se refiere a los procesadores ACAS y a los transpondedores de modo S, las propias partes sostienen que se necesitan al menos dos años y 10 millones de dólares estadounidenses para desarrollar un procesador ACAS. Además, la investiga-
- (79) El mercado total a escala mundial de procesadores ACAS y transpondedores de modo S en este segmento se ha incrementado, a raíz del mandato europeo, desde los [45-55]* millones de dólares estadounidenses de 1996 a los [95-105]* millones de 1998. En este mercado, las partes notificantes poseen una cuota de mercado conjunta del [70-80 %]* (AlliedSignal [25-35 %]* y Honeywell [40-50 %]*). Los competidores son Rockwell Collins, con una cuota de mercado del [20-30 %]*, y BF Goodrich, con el [0-5 %]*. Este último, sin embargo, no

dispone de procesadores ACAS conforme a la especificación europea, ya que sólo cuenta con un producto TCAS I (véase también el considerando 67). Desde 1996 la cuota de mercado de AlliedSignal y Honeywell ha ido en aumento desde el [10-20 %]* y [10-20 %]*, respectivamente, al [25-35 %]* y [40-50 %]*, lo que ha conducido a que la cuota de mercado de Rockwell Collins descienda desde el [60-70 %]* que poseía en 1996 al [20-30 %]* de 1998.

(80) Las partes alegan que, tras la ejecución del mandato europeo, el volumen de mercado del ACAS en el segmento de la aviación regional/de negocios irá disminuyendo y consistirá en un número que oscilará entre las 150 y las 200 aeronaves nuevas al año. Las partes consideran que, en un contexto de demanda decreciente, todo indica que la competencia entre los restantes proveedores será aún más feroz.

(81) Por lo que respecta a este argumento, se ha de señalar que al reducirse el volumen disminuye la probabilidad de que se introduzcan nuevos competidores en el mercado, dado que no podrán diluir sus costes en un volumen de productos suficiente.

(82) Se ha de hacer referencia una vez más al capítulo consagrado a los procesadores ACAS y a los transpondedores de modo S en el transporte aéreo, puesto que en este segmento de la aviación son válidas las mismas razones dadas en relación con los obstáculos de entrada y el poder de compra.

(83) Teniendo en cuenta todo lo anterior, subsisten serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común y el Acuerdo EEE, ya que conduciría a la creación de una posición dominante por lo que respecta a los procesadores ACAS y a los transpondedores de modo S en el segmento regional/de negocios. No obstante, las soluciones que se describen (en los considerandos 125 y siguientes) abordan esta cuestión específica.

2.3. CMU/ACARS

(84) La CMU es, por lo general, un producto BFE. En 1998 el valor del mercado alcanzó [15-25]* millones de dólares estadounidenses. De acuerdo con la información facilitada por las partes, AlliedSignal poseía una cuota de ventas a escala mundial en 1998 del [45-55 %]*. Honeywell aún no ha comenzado a suministrar su CMU autónoma, pero ya ha podido empezar a hacerse con pedidos. Rockwell Collins posee una cuota del [30-40 %]* y Teledyne, una cuota estimada del [5-15 %]*. La investigación de mercado ha venido a corroborar en su mayor parte estos datos, si bien según ellos la cuota de mercado de la nueva entidad es incluso más pequeña.

(85) Aerospatiale Matra ofrece actualmente el ATSU en las aeronaves de Airbus. Las partes esperan que a principios de 2000 más del 95 % de las aeronaves de Airbus con capacidad de enlace de datos dispongan del sistema ATSU, por lo que ya no necesitarán la CMU o el ACARS.

(86) La operación propuesta tendrá como consecuencia el reforzamiento de la posición de AlliedSignal, ya que Honeywell ya ha obtenido pedidos para su CMU autónoma. No obstante, habida cuenta de que tanto Rockwell Collins como Teledyne ya ofrecen en la actualidad una CMU autónoma y de que Aerospatiale Matra ha lanzado el ATSU, la operación no conducirá a la creación o al reforzamiento de una posición dominante por lo que respecta a la CMU o al ACARS.

2.4. Radar meteorológico

Aviación regional/de negocios

(87) El mercado total a escala mundial del radar meteorológico en el segmento regional/de negocios aumentó de los [25-35]* millones de dólares estadounidenses en 1996 a [35-45]* millones en 1998. En este mercado las partes notificantes poseen una cuota conjunta del [35-45 %]* (AlliedSignal [0-10 %]* y Honeywell [30-40 %]*). El único competidor es Rockwell Collins, que poseía una cuota de mercado del [55-65 %]* en 1998.

(88) Dado que el incremento de la cuota de mercado es muy pequeño, que AlliedSignal es principalmente un proveedor de radares meteorológicos para equipamiento *a posteriori*, mientras que Honeywell lo es por lo que se refiere al preequipamiento y que el único competidor de las partes posee una cuota de mercado superior al 50 %, se puede concluir que no se creará una posición dominante en el mercado de radares meteorológicos para el segmento de la aviación regional/de negocios.

Helicópteros civiles

(89) El mercado total a escala mundial de radares meteorológicos para helicópteros civiles ascendió a [5-15]* millones de dólares estadounidenses en 1998. En este mercado las partes notificantes poseen una cuota conjunta del 100 % (AlliedSignal [75-85 %]* y Honeywell [15-25 %]*). AlliedSignal suministra un radar meteorológico autónomo para cabinas equipadas *a posteriori* y no integradas, mientras que Honeywell se concentra en cabinas integradas preequipadas.

(90) Las partes sostienen que Fiar compite por hacerse con nuevos programas y que Rockwell Collins posee un radar meteorológico diseñado para uso militar que podría homologarse para su empleo en helicópteros civiles.

- (91) Además, las partes sostienen que, habida cuenta de que ya no serán necesarias las capacidades de radiofaro del radar meteorológico, al ser eliminadas y sustituidas por el sistema GPS, los radares meteorológicos de los helicópteros civiles pueden ser sustituidos por otros del segmento de aviación general o por series más avanzadas de productos de aviónica.
- (92) No obstante, dado que en la actualidad no hay otros proveedores de radares meteorológicos para helicópteros civiles, hay serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común y el Acuerdo EEE, ya que conduciría a la creación de una posición dominante en el mercado de radares meteorológicos para helicópteros civiles. No obstante, las soluciones que se describen (en los considerandos 125 y siguientes) abordan específicamente esta cuestión.

3. Consecuencias de la operación en otros mercados

TAWS e IHAS

- (93) La operación de concentración plantea serias dudas de que se vaya a reforzar una posición dominante en el mercado de TAWS y a crear una posición dominante en el futuro mercado de sistemas IHAS (Integrated Hazard Awareness Systems), por las razones anteriormente explicadas. A pesar de que, como ya se ha descrito en el capítulo consagrado a la «definición del mercado de productos», se puede distinguir el mercado de TAWS en función del segmento de aviación en que se venda, el análisis que figura a continuación abarca todos los segmentos en los que opera AlliedSignal.

La nueva entidad goza actualmente de una posición dominante en el mercado de TAWS

- (94) Con su sistema EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System), AlliedSignal acapara actualmente el 100 % de la cuota de mercado.
- (95) No obstante, las partes han mantenido que unas cinco empresas están desarrollando productos TAWS. Se trata de Sextant, Universal Avionics, BF Goodrich, EuroTelematik GmbH (ETG) y British Aerospace.
- (96) La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que, aunque estas empresas están desarrollando productos TAWS y esperan introducirse en el mercado, en la actualidad ninguna de ellas tiene un producto TAWS consolidado en el mismo. Se encuentran en proceso de

homologación productos TAWS de Sextant y Universal Avionics⁽⁸⁾. BF Goodrich está desarrollando un producto que se adaptará a un número más reducido de aeronaves de negocios. ETG dispone de un producto TAWS, si bien sólo sirve para el segmento de la aviación general. El TAWS de British Aerospace sólo puede utilizarse en aeronaves militares, por lo que cabe preguntarse en qué medida este producto se adaptará al uso comercial.

- (97) Lo anterior muestra que, si bien AlliedSignal goza actualmente de una posición dominante en el mercado de TAWS y no es inminente la introducción de nuevos competidores en el mercado, cabe la posibilidad de que varias empresas traten de hacerlo en los próximos años, con el consiguiente desafío que ello supondría para la posición de la nueva entidad como único proveedor. El incremento previsto en este mercado de TAWS (véase más adelante) supone un incentivo para que estas empresas traten de introducirse en él. No obstante, como se ha explicado anteriormente, la fusión aumentará los obstáculos de entrada para estos nuevos competidores.

El crecimiento previsto en el mercado de TAWS deja un margen importante para la introducción de nuevos proveedores

- (98) Se prevé un crecimiento considerable del mercado de TAWS. Este crecimiento vendrá reforzado por el hecho de que se está imponiendo la obligación de dotarse de este sistema. En Estados Unidos y Europa existe en la actualidad la obligatoriedad de dotarse de los sistemas GPWS (sistemas de aviso de proximidad del suelo) de primera generación para todas las aeronaves comerciales de propulsión de turbinas y las aeronaves de diez pasajeros o más. Por lo que se refiere a los TAWS (EGPWS), en la actualidad no es obligatorio su uso, si bien existe una propuesta de la FAA para establecer su obligatoriedad en 2002/2003 para las nuevas aeronaves y antes de 2005 para las ya existentes (para los aviones con un mínimo de seis pasajeros). En previsión de estas normas de obligado cumplimiento y como consecuencia de la mejora de los niveles de seguridad que el producto aporta, se espera que el número de pedidos aumente considerablemente. En la actualidad, AlliedSignal ya ha recibido pedidos de 8 000 EGPWS. Las partes han alegado que el mercado actual de TAWS puede abarcar unas [10 000-20 000]* aeronaves. Es de esperar que el tamaño del mercado atraiga a nuevos competidores. El hecho de que AlliedSignal haya sido hasta ahora el único proveedor de TAWS es un incentivo más para que otras empresas se introduzcan en el mercado y los

⁽⁸⁾ Las partes han informado de que Universal ya ha vendido, de hecho, su TAWS a una compañía aérea (regional) indonesia. No obstante, aún ha de obtener la certificación de conformidad por tipo.

operadores de este mercado (incluidas las partes) esperan que la entrada de nuevos proveedores de TAWS contribuya a la bajada de los precios en beneficio de los clientes. No obstante, a pesar de la demanda que pueda existir en el futuro, los nuevos competidores, que ya han de salvar varios obstáculos para acceder al mercado, habrán de hacer frente a nuevas barreras generadas por la fusión.

Como resultado de la fusión se incrementan los obstáculos de entrada en el mercado para los TAWS competidores

(99) Como ya se ha descrito en los considerandos 97 y 98, en el mercado de TAWS hay una serie de competidores potenciales, que, incluso sin que se lleve a cabo la fusión, tendrían que superar una serie de obstáculos para poder introducirse en el mercado. Así por ejemplo, estos nuevos proveedores han de hacer frente al hecho de que no cuentan con una reputación sólida con un producto TAWS consolidado. Además, no todos los proveedores potenciales antes mencionados gozan de una posición consolidada tanto en el segmento del transporte aéreo como en el de la aviación regional/de negocios. Así por ejemplo, históricamente, Universal Avionics no ha sido proveedor de productos de aviónica para el segmento del transporte aéreo. Además, al contrario que AlliedSignal, los nuevos competidores no cuentan con una base instalada de un producto de una generación anterior (como puede ser el GPWS), que, al margen de la reputación que pueda ofrecer, puede resultar beneficioso para las ventas destinadas al equipamiento *a posteriori* de clientes ya existentes. Por último, todo nuevo competidor tendrá que sufrir desventajas (al menos inicialmente) relativas a las economías de escala.

(100) Del hecho de que los proveedores antes mencionados estén tratando realmente de introducirse en el mercado, se puede concluir que, a pesar de que ya existían algunos obstáculos con anterioridad a la fusión, no se consideran insuperables. No obstante, la investigación ha puesto de manifiesto que, como consecuencia de la fusión, se generan nuevos obstáculos para los nuevos competidores.

(101) La nueva entidad estará en condiciones de conectar técnicamente su EGPWS a otros equipos de aviónica, con el fin de reducir la competencia (potencial) en el mercado de TAWS. Es evidente que Honeywell posee una cuota de mercado muy elevada de productos con los que TAWS ha de ser interoperativo (tanto en la fase de *input* como en la de *output*), tanto en los segmentos de transporte aéreo como en los de aviación regional/de negocios. Entre otros, estos productos son el GPS, el FMC (ordenador de gestión del vuelo), los controles de

vuelo y los visualizadores. En el segmento regional/de negocios, Honeywell ha suministrado aproximadamente la mitad de las cabinas de mandos integradas, en las que el TAWS ha de incorporarse *a posteriori*. Si un nuevo competidor de TAWS deseara conectar su producto a este equipo de Honeywell, habría de tener acceso a la información de la interfaz técnica de ese otro equipo para poder conseguir que su TAWS sea interoperativo. La nueva entidad podría denegar esta información esencial a cualquier nuevo proveedor (en beneficio de su propio EGPWS), con lo que limitaría considerablemente el margen que queda para introducirse en el mercado, tanto para el preequipamiento como para el equipamiento *a posteriori* de los TAWS.

(102) La información de interfaz necesaria no sólo se refiere a las especificaciones de *hardware* (soporte físico) [por ejemplo, por lo que se refiere al tamaño de la LRU (Line Replaceable Unit) y la forma de las conexiones], sino también a los datos relativos, por ejemplo, a las señales eléctricas y las especificaciones de *software* (soporte lógico). Aunque es posible que una parte de los datos de interfaz se definan en un formato público, una gran parte de la información de interfaz puede tener carácter reservado. Se ha señalado que en los segmentos regional/de negocios no se aplican las normas ARINC que garantizarían una infraestructura abierta y que los datos de interfaz tienen carácter plenamente exclusivo ⁽⁹⁾.

(103) Por consiguiente, mientras que, con carácter general, la compatibilidad técnica de los productos de aviónica no irá en detrimento de la competencia (debido a la función que desempeñan los OEM y la normalización ARINC, véase más adelante (considerandos 112 y siguientes) el capítulo consagrado a la integración técnica), en el ámbito de los productos de vigilancia, y especialmente por lo que respecta al TAWS, es evidente que se podrían producir efectos negativos. No obstante, los compromisos presentados por las partes ofrecerán las salvaguardias adecuadas, ya que garantizarán que los productos y sistemas de Honeywell tengan normas abiertas, de modo que los futuros proveedores de TAWS no tropiecen con nuevos obstáculos en sus intentos por introducirse en el mercado. Estos compromisos se describen en mayor profundidad más adelante (considerandos 125 y siguientes).

⁽⁹⁾ A este respecto, puede servir de ilustración un ejemplo facilitado por las partes: las partes han presentado un contrato que pone de manifiesto que, para la integración previa del EGPWS en un producto de visualización de Honeywell (EFIS-display), AlliedSignal hubo de abonar una suma considerable de dinero a Honeywell para hacerse con las especificaciones técnicas del EFIS, con el fin de hacer el EGPWS compatible. Ahora estos costes desaparecerían, en detrimento de los competidores del EGPWS, que o no conseguirían las especificaciones o tendrían que pagar grandes sumas de dinero.

En ausencia de proveedores de TAWS alternativos, la entidad fusionada estará en condiciones de limitar la competencia en el futuro mercado de IHAS (Integrated Hazard Awareness Surveillance System)

- (104) Como ya se ha descrito anteriormente en los considerandos 97 y 98, se espera que algunas empresas intenten introducirse en el mercado con una nueva tecnología TAWS. No obstante, no se tiene la certeza de que vayan a introducirse con éxito. Es posible, por ejemplo, que su tecnología se revele de inferior calidad que el EGPWS. Por el momento, no existe ningún TAWS alternativo. En la investigación los operadores del mercado manifestaron su convencimiento de que pueden pasar varios años antes de que se produzca alguna nueva incorporación en el mismo. Por otra parte, expresaron la opinión de que, si la tecnología EGPWS siguiese siendo la única tecnología de TAWS disponible, la nueva entidad estaría en condiciones de impedir la competencia en los IHAS como consecuencia de la fusión.
- (105) Aunque AlliedSignal ya disponía de los tres productos que se necesitan para desarrollar el sistema integrado de vigilancia de riesgos, los conocimientos técnicos especializados de Honeywell permitirán a la nueva entidad desarrollar con éxito un IHAS por las razones siguientes. Con arreglo a sus declaraciones, AlliedSignal es fundamentalmente un proveedor de productos autónomos. Hasta ahora, a pesar de haber anunciado el desarrollo del IHAS, AlliedSignal ha debido depender de terceros (Boeing y Airbus) para la mejor integración del producto. El hecho de que, en las negociaciones con Rockwell Collins para el suministro del EGPWS, AlliedSignal haya insistido en desarrollar el producto de forma cooperativa y en obtener una licencia de retrocesión para la tecnología de integración de reciente desarrollo, pone de relieve que la empresa disponía de una capacidad tecnológica más limitada. Honeywell es una empresa con una prolongada experiencia en la integración de productos e incluso en el suministro de cabinas de pilotaje plenamente integradas. Esta experiencia se considera esencial para poder diseñar un IHAS. [referencia a un documento interno]*
- (106) Como ya se ha indicado, se necesita un potencial de integración de sistemas (conocimientos tecnológicos especializados) para mejorar el desarrollo de un sistema integrado de vigilancia de riesgos. En general, esta capacidad de integración existe al menos en otros dos proveedores del mercado, Sextant y Rockwell Collins, y en bastante medida también en los OEM del segmento del transporte aéreo. Rockwell Collins ha mostrado su interés en obtener el EGPWS para lograr una mayor integración de productos y el desarrollo de otros nuevos.
- (107) En la actualidad, el EGPWS de AlliedSignal es un elemento esencial del IHAS. Por consiguiente, la nueva entidad podrá controlar el mercado futuro de IHAS. Las

partes han sostenido que ya hay en el mercado algunos proveedores alternativos de tecnología TAWS. No obstante, como ya se ha explicado en el considerando 96, actualmente no existe ninguna alternativa consolidada al EGPWS, por lo que cualquier empresa que desee desarrollar ahora un IHAS ha de depender de la tecnología EGPWS de AlliedSignal. Esta tecnología se encuentra protegida por varios cientos de patentes, algunas de las cuales se consideran «de crucial importancia», especialmente para el desarrollo de nuevos productos.

- (108) Con anterioridad a la fusión, AlliedSignal manifestó estar dispuesta a facilitar el EGPWS a cualquier tercero con capacidad de integración de sistemas (véase anteriormente lo que se refiere al memorándum de acuerdo negociado con Rockwell Collins), lo que permitiría el desarrollo de este producto. Tras la fusión, la nueva entidad no tendrá incentivo alguno para facilitar a sus competidores un elemento tan esencial. Así pues, se restringirá el desarrollo del IHAS en un entorno más competitivo, por lo que la entidad fruto de la fusión tendrá la capacidad de hacerse con una posición dominante en el futuro mercado de IHAS.

Conclusión a propósito del mercado TAWS y del futuro mercado de IHAS

- (109) Por las razones anteriores, la Comisión estima que existen serias dudas sobre la compatibilidad de la operación con el mercado común y el Acuerdo EEE, ya que conduciría al reforzamiento de una posición dominante en el mercado de TAWS y a la creación de una posición dominante en el futuro mercado de IHAS. En cualquier caso, los compromisos contraídos por las partes, que se describen más adelante (considerandos 125 y siguientes), ofrecerán una solución adecuada.

4. Efectos de gama

- (110) Los terceros, y especialmente los competidores, han denunciado que la fusión perjudicaría a la competencia como consecuencia de los efectos de cierre del mercado que produciría. Tales efectos se derivarían del hecho de que la nueva entidad estaría en condiciones de ofrecer una gama más amplia de productos (tanto de aviónica como de no aviónica) que cualquier otro competidor. Esta gama más amplia de productos daría a la nueva entidad mayor capacidad técnica para integrar productos y ofrecer paquetes de productos de aviónica (multioferas). Según esos terceros, la consecuencia sería que los proveedores que ofrecen productos (autónomos) en

competencia con la nueva entidad, pero no pueden beneficiarse de una gama similar de productos, sufrirían tal desventaja competitiva que sus clientes ya no se plantearían la posibilidad de acudir a ellos. En último término, ello conduciría a una pérdida de competidores, algo que, en un sector ya muy concentrado, perjudicaría a los clientes de los productos de aviónica.

- (111) Habida cuenta de estas alegaciones, la Comisión ha investigado en qué medida la fusión iba a ofrecer a la nueva entidad ventajas competitivas y si éstas conducirían a la creación o el reforzamiento de una posición dominante.

4.1. Integración técnica

- (112) La investigación de mercado ha revelado que, por lo general, se considera una ventaja que una empresa pueda suministrar una amplia gama de productos. De esa forma, los proveedores pueden garantizar unas ciertas características comunes en su gama de productos y una mayor interoperabilidad de los mismos, especialmente si se encuadran en la misma categoría de productos de aviónica (comunicación, navegación y vigilancia). De documentos internos facilitados por las partes se deduce que ellas mismas estiman que pueden obtener mejores interfaces entre sus respectivos productos de aviónica como resultado de las oportunidades especiales que genera la fusión. Siempre que esta integración técnica no conduzca a efectos de limitación del mercado, se considera, por lo general, que la mejora en la interoperabilidad técnica revierte en beneficio de la clientela (aunque, en muchos casos, los OEM en el segmento del transporte aéreo prefieren llevar a cabo por sí mismos la integración técnica, por lo que no lo ven necesariamente como un beneficio).

- (113) La investigación ha puesto de manifiesto lo improbable que resulta que el potencial de la nueva entidad tras la fusión para integrar técnicamente los distintos productos vaya a impedir la competencia de modo significativo. Ello se debe, en primer lugar, a que en el segmento del transporte aéreo, los propios OEM disponen de una capacidad tecnológica considerable, por lo que sólo permitirían la integración técnica de los productos de aviónica si revertiese en su propio beneficio. En segundo lugar, la norma ARINC se ha generalizado de tal forma en el segmento del transporte aéreo, que el potencial para integrar productos mediante la tecnología exclusiva de interfaz es muy reducido. En tercer lugar, existen terceros proveedores de todos los productos (salvo el

TAWS, véase más adelante) que ofrece la nueva entidad, de modo que los clientes pueden adoptar represalias en caso de que se produzca alguna integración técnica no deseada. En último lugar, por lo que se refiere al segmento regional/de negocios no se plantearía la cuestión de la integración técnica en la misma medida, dado que ya se compite en el ámbito de las cabinas de pilotaje plenamente integradas y, además, en el segmento de la aviación general, las cabinas están «federadas» (no integradas) y nada indica que ello vaya a cambiar tras la fusión.

- (114) El ámbito del TAWS y del equipo de vigilancia, sin embargo, constituye una excepción notable de lo anterior, ya que la nueva entidad será el único proveedor de este producto. Asimismo, gozará de una posición de gran fuerza en los mercados del radar meteorológico y de los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S. La descripción anterior del TAWS y el IHAS deja claro que, de no ser por los compromisos analizados más adelante, se podrían producir efectos de cierre de los mercados como consecuencia de las prácticas de integración técnica, tanto en el segmento del transporte aéreo como en el de la aviación regional/de negocios. Las soluciones descritas más adelante (considerandos 125 y siguientes) servirán para evitar que se produzca esa situación.

4.2. Aspectos comerciales

Impacto de la gama en relación con los OEM en el transporte aéreo

- (115) La investigación de mercado ha indicado que no es probable que se produzca ningún impacto de la gama relativo a las ofertas multiproducto en relación con los OEM, que son los clientes de las fórmulas SFE y SFE opcional. A la hora de fabricar una aeronave, los OEM solicitan ofertas separadas de productos de aviónica y no aviónica, que tienen lugar en diferentes fases de la fabricación de una aeronave, así como ofertas separadas para los distintos productos de aviónica.

Impacto de la gama en relación con las compañías aéreas

- (116) Como se ha mencionado en los considerandos 17 a 21, las compañías aéreas adquieren productos de aviónica BFE y eligen productos de aviónica SFE opcional, que de hecho los adquieren los OEM. Tras la fusión, no se ampliará de modo significativo la gama de productos que la nueva entidad ofrezca a las compañías aéreas. Las actividades de Honeywell se han centrado en los OEM (ventas SFE), con la excepción de ACAS, transpondedo-

res de modo S y SatCom. Una vez que se lleven a la práctica los compromisos descritos más adelante, Honeywell se desprenderá de ACAS/transpondedores de modo S, mientras que SatCom representa un valor relativamente modesto, ya que el mercado total a escala mundial tiene un valor de [30-40]* millones de dólares estadounidenses.

(117) La nueva entidad tendrá una gama de productos más amplia que la de sus competidores. No obstante, Rockwell Collins dispone de una gama casi equivalente de productos destinados a las compañías aéreas y, de hecho, el valor de todos los productos de aviónica BFE vendidos por Rockwell es superior. Sextant también dispone de una gama de productos que vende a las compañías aéreas y goza de una presencia creciente en los productos de aviónica SFE opcional [FMS e IRS/ADIRS/ADIRU ⁽¹⁰⁾].

(118) Además, los competidores disponen de margen para ampliar su gama de productos, ya sea mediante el desarrollo interno de productos, ya sea uniéndose a otros competidores. A pesar de que los competidores han indicado que la suma de fuerzas no es una alternativa, debido a los costes y la organización adicionales que exige, se considera que puede ser una alternativa realista. Tal es el caso, por ejemplo, de la colaboración técnica, es decir, si un OEM pide la cooperación de los proveedores de aviónica para desarrollar un nuevo producto (por ejemplo, Airbus ha pedido a Sextant y Smiths que desarrollen un nuevo FMS y a Sextant y Litton que fabriquen un ADIRU). Por lo que respecta a la colaboración con fines comerciales, si bien es cierto que existen desventajas, varios son los ejemplos en los que se ha llevado a cabo con éxito.

(119) En relación con las compañías aéreas, la investigación ha puesto de manifiesto que la práctica de negociar paquetes de productos de aviónica es relativamente habitual en el sector, a pesar de que los datos facilitados por las partes muestran que estas ofertas sólo se producen en una minoría de casos. Cuando ha tenido lugar esta negociación, lo ha sido en relación con el preequipoamiento de aeronaves nuevas.

(120) Por otra parte, la investigación ha puesto de manifiesto que los clientes pueden desmembrar los paquetes, como así lo hacen, «mezclando y emparejando» productos de

diversos proveedores. Esta operación de mezcla y emparejamiento se ve facilitada por el hecho de que las normas ARINC hacen intercambiables a los productos. Las partes han facilitado datos en los que se pone de manifiesto que sólo no se desmembra el [20-30 %] de las ofertas multiproducto de AlliedSignal (lo que representa [menos del 10 %]* del valor total de la oferta), es decir, lo que sucede en caso de que las compañías aéreas hayan decidido adquirir el paquete completo al mismo proveedor.

(121) Por lo que respecta a la opción que la nueva entidad tendrá de ofrecer, como es el caso de AlliedSignal en la actualidad, paquetes de productos de aviónica y no aviónica, se ha de señalar que, aunque han existido los paquetes de aviónica y no aviónica, son raros. A este respecto, la fusión no tiene repercusión alguna en esta situación. Por otra parte, no existe vínculo natural alguno entre los productos de aviónica y no aviónica. Las compañías aéreas son compradores sofisticados que tratan de adquirir los mejores productos a los distintos proveedores, por lo que resulta poco probable que su opción de productos de aviónica venga determinada por los de no aviónica. Además, tanto Rockwell Collins como Sextant operan en el ámbito del entretenimiento en vuelo, sector de crecimiento rápido en el que los productos poseen un alto valor, mientras que la nueva entidad no lo hace. Se estima que el valor anual del mercado del entretenimiento en vuelo es de [1 000-2 000]* millones de dólares estadounidenses, mientras que el del mercado de APU y el de ruedas y frenos se estima en [150-250]* y [800-1 300]* millones de dólares estadounidenses, respectivamente. En términos de capacidad de suministrar productos de aviónica y no aviónica, estos competidores estarían en condiciones de constituir una competencia importante para la nueva entidad. En cualquier caso, la Comisión constata que las partes se han comprometido a no integrar productos de aviónica y no aviónica en una única propuesta destinada a los clientes del sector aerospacial a menos que: i) así lo haya solicitado el cliente al que se presente la propuesta o ii) un competidor haya ofrecido un conjunto similar de productos integrados y la oferta se destine a hacer frente a la competencia. Si un cliente solicita fuentes alternativas para cualquier producto de aviónica incluido en el conjunto integrado de productos, facilitará en su oferta fuentes alternativas para dicho producto.

(122) Por otra parte, es más probable que los paquetes que se venden a las compañías aéreas pierdan importancia dada la tendencia a que los suministros se efectúen en clave SFE en lugar de BFE. Esta tendencia, que fue corroborada ampliamente por la investigación, hará que los OEM, que ya gozan de un gran poder de compra, tengan aun más posibilidades de garantizar la disponibilidad de elección.

(123) En cuanto a las compañías aéreas, se puede concluir, por lo tanto, que la operación propuesta no dará a la nueva entidad la posibilidad de crear o reforzar una posición dominante.

⁽¹⁰⁾ El ADIRU desarrollado conjuntamente por Sextant y Litton ha obtenido la mitad de los pedidos en las nuevas aeronaves de Airbus. Sextant está desarrollando conjuntamente con Smiths un nuevo FMS para los aviones de Airbus y se ha hecho con dos tercios de los pedidos para las nuevas aeronaves.

Aviación regional/de negocios

- (124) La investigación de mercado también dejó claro que en este segmento la gama de productos de Honeywell se amplía con el TAWS, producto que actualmente sólo fabrica AlliedSignal. Por consiguiente, Honeywell dispondrá de una ventaja comercial frente a Rockwell Collins y Sextant, los dos únicos competidores que cuentan con series integradas de aviónica. Ni que decir tiene que estos últimos dependen de los suministros de AlliedSignal/Honeywell para poder ofrecer series de aviónica, en las que se incluye el TAWS. No obstante, las soluciones que se describen a continuación abordan esta cuestión específica.

VI. COMPROMISOS PRESENTADOS POR LAS PARTES

- (125) Con objeto de despejar las serias dudas planteadas por la operación, el 15 de octubre de 1999 AlliedSignal y Honeywell presentaron una propuesta de modificación de la operación de conformidad con lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 8 del Reglamento de concentraciones. Esta propuesta consistía en compromisos relativos a los mercados mundiales de los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S (para el transporte aéreo y la aviación regional/de negocios), el radar meteorológico para helicópteros civiles y el TAWS (para todos los segmentos de la aviación) ⁽¹⁾.

1. Descripción de los compromisos

- (126) Por lo que respecta a los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S, las partes se han comprometido a vender en el plazo de seis meses, a partir de la Decisión de la Comisión, toda la división TCAS de Honeywell (incluidos los transpondedores de modo S) a un tercero viable e independiente. Una vez cumplido este compromiso, se eliminará el solapamiento existente entre las actividades de las partes en los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S. Se nombrará a un administrador fiduciario independiente para que, entre otras cosas, informe a la Comisión sobre la obligación de mantener la separación, la adecuación del comprador, el desarrollo de las negociaciones y de si los acuerdos celebrados con el comprador se ajustan convenientemente a la enajenación de los activos y divisiones correspondientes.

⁽¹⁾ Las partes también han presentado compromisos al Departamento de Justicia de los Estados Unidos. Estos compromisos son idénticos a los presentados a la Comisión con dos excepciones: no se incluyen los compromisos relativos al TAWS, si bien se prevé la cesión de las actividades aeroespaciales y militares de las partes que se solapan. En particular, las partes se han comprometido a vender Teterboro Space and Navigation de AlliedSignal (giroscopios y sistemas de navegación y direccionamiento), sus Cheshire Operations (IMU y giroscopios) y su MicroSCIRAS Technology.

- (127) En cuanto al radar meteorológico, las partes se comprometen a ceder la división de radares meteorológicos de AlliedSignal, que consiste en las series RDR-1400 y RDR-1500 de radar de búsqueda y meteorológico, a un tercero viable e independiente en el plazo de seis meses a partir de la presente Decisión. Una vez cumplido el compromiso, se eliminará el solapamiento existente entre las actividades de las partes por lo que respecta a los radares meteorológicos para helicópteros civiles. En cuanto a los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S, se nombrará a un administrador fiduciario independiente para que informe a la Comisión sobre las cuestiones antes mencionadas.

- (128) Por lo que se refiere al TAWS, las partes se comprometen a facilitar a cualquier proveedor que trate de realizar la interfaz de su producto con los demás productos de aviónica, de cualquiera de las partes, todas las licencias y datos de especificación de interfaz necesarios para permitir la compatibilización del producto TAWS con los productos de aviónica de las partes. Estos compromisos tendrán una duración indefinida. Las partes también se comprometen a suministrar de forma no discriminatoria cajas EGPWS, módulos EGPWS (es decir, un módulo de ensamblaje de tarjeta de circuito impreso con una interfaz normalizada o personalizada) y los futuros productos con funcionalidad TAWS a otros proveedores (potenciales) de productos de aviónica y fabricantes de aeronaves. Asimismo, las partes les suministrarán todas las licencias y todos los datos de especificación de interfaz necesarios para que puedan compatibilizar sus productos con las cajas EGPWS, los módulos EGPWS y los futuros productos con funcionalidad TAWS que fabriquen las partes. Este compromiso permanecerá en vigor por un período de ocho años a partir de la fecha de la Decisión de la Comisión. No obstante, las cajas EGPWS, los módulos EGPWS y otras aplicaciones de la funcionalidad TAWS con arreglo a los compromisos, así como los datos de interfaz, se suministrarán mientras se sigan fabricando las aeronaves y/o plataformas en las que dichos productos estén instalados o hayan sido diseñados para ello. Para garantizar la observancia del compromiso relativo al TAWS, se designará a un experto independiente y se establecerá un procedimiento de arbitraje.

- (129) La Comisión llevó a cabo un análisis de mercado con objeto de verificar si los compromisos bastaban para despejar las dudas que había planteado esta operación sobre la competencia. A la vista de este análisis, el 27 de octubre de 1999 se presentaron algunas modificaciones a los compromisos propuestos. La propuesta definitiva de cesión figura más detalladamente en el texto aceptado de la modificación, que se adjunta y forma parte integrante de la presente Decisión.

2. Evaluación de los compromisos

- (130) Los compromisos tienen como consecuencia la eliminación del solapamiento creado por la fusión por lo que

se refiere a los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S en los segmentos del transporte aéreo y la aviación regional/de negocios y a los radares meteorológicos para helicópteros civiles. En cuanto a los TAWS, los compromisos logran eliminar los obstáculos de entrada creados por la fusión y garantizarán que siga siendo posible una mayor integración y el desarrollo futuro de productos.

(131) En la primera fase, las partes también presentaron compromisos en relación con los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S y los radares meteorológicos para helicópteros civiles. No obstante, se consideró que no bastaban para despejar las serias dudas planteadas por las razones siguientes. En primer lugar, por lo que respecta a los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S, las partes se comprometieron a vender la división de AlliedSignal. Según la investigación de mercado, los productos de AlliedSignal eran los menos avanzados de los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S de las partes. En segundo lugar, en cuanto a los radares meteorológicos para helicópteros civiles, las partes se comprometieron a ceder sólo una línea de productos que, con arreglo a la investigación de mercado, no constituía una actividad viable.

(132) La venta propuesta, presentada en la segunda fase, de la división de TCAS de Honeywell, incluidos los procesadores ACAS y los transpondedores de modo S, que, según la investigación de mercado, son productos a la vanguardia de la tecnología, corresponde a una cuota de mercado del [30-40 %]* en el segmento del transporte aéreo y del [40-50 %]* en el segmento regional/de negocios y elimina todo solapamiento entre las partes en estos mercados. Además, la venta de la división de TCAS, junto con los compromisos relativos al TAWS, influirá en la posición de las partes en el ámbito de la aviónica de vigilancia. Esta cesión permitirá también al comprador de esta división ampliar su margen de oferta de paquetes de productos de aviónica.

(133) Con respecto a la enajenación propuesta de la división de radares meteorológicos para helicópteros civiles de AlliedSignal, se ha de señalar que representa una cuota de mercado del [75-85 %]* y elimina todo solapamiento entre las partes en este mercado.

(134) En cuanto al TAWS, el compromiso de las partes a facilitar a cualquier proveedor de TAWS todas las licencias y todos los datos de especificación de interfaz necesarios para que su producto TAWS pueda compatibilizarse con los productos de aviónica de las partes, llevará a la

eliminación de los obstáculos de entrada creados por la fusión. El nuevo competidor estará en condiciones de disponer, de forma gratuita y por un período ilimitado de tiempo, de toda la información necesaria para que su producto TAWS sea interoperativo con los productos de la entidad fusionada.

(135) El compromiso de las partes de suministrar cajas EGPWS, módulos EGPWS y futuros productos con funcionalidad TAWS a otros proveedores de aviónica (potenciales) y fabricantes de aeronaves (incluida la totalidad de las licencias y los datos de especificación de interfaz necesarios a efectos de compatibilización) tiene como consecuencia que los proveedores (potenciales) de aviónica y los fabricantes de aeronaves que deseen integrar los productos TAWS de la entidad fusionada a sus propias series integradas de aviónica o a un nuevo sistema integrado de vigilancia pueden hacerlo en igualdad de condiciones. Por consiguiente, el nuevo desarrollo de sistemas más integrados, entre los que se incluye el IHAS, seguirá siendo posible, tanto técnica como comercialmente.

VII. CONCLUSIÓN

(136) En consecuencia, la Comisión concluye que, siempre que AlliedSignal y Honeywell, sus filiales, sucesoras y cesionarias, incluida la nueva empresa surgida de la fusión, Honeywell Internacional Inc., cumplan plenamente las condiciones y obligaciones que se establecen en el anexo I de la presente Decisión, la operación de concentración propuesta no creará ni reforzará una posición dominante como consecuencia de la cual la competencia efectiva vaya a verse restringida significativamente en el mercado común, en una parte sustancial del mismo o en el EEE.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Siempre que AlliedSignal y Honeywell, sus filiales, sucesoras y cesionarias, incluida la nueva empresa surgida de la fusión, Honeywell Internacional Inc., cumplan plenamente las condiciones y obligaciones incluidas en los compromisos establecidos en el anexo I de la presente Decisión, se declara compatible con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE la operación de concentración por la que AlliedSignal y Honeywell tienen la intención de fusionarse plenamente.

Artículo 2

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

AlliedSignal Inc.
101 Columbia Road
PO Box 1087
Morristown
New Jersey 07962-1087
Estados Unidos

y

Honeywell Inc.
Honeywell Plaza
PO Box 524
Minneapolis
Minnesota 55440-0524
Estados Unidos

Hecho en Bruselas, el 1 de diciembre de 1999.

Por la Comisión
Mario MONTI
Miembro de la Comisión

ANEXO I

El texto completo en lengua inglesa de los Compromisos contemplados en el artículo 1, puede consultarse en el sitio de internet de la Comisión Europea siguiente:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

ANEXO II

GLOSARIO

Producto	Descripción
ACARS	Aircraft Communication Addressing and Reporting system (Sistema de direccionamiento e informe para comunicaciones de aeronave)
ACAS Processor	Airborne Collision Avoidance System (Sistema anticolidión de a bordo): contribuye a evitar las colisiones identificando y visualizando la localización de las aeronaves cercanas mediante alertas sonoras y, en versiones avanzadas, instrucciones de maniobra.
ADIRS/ADIRU	Air Data Inertial Reference System/Unit (sistema/unidad de referencia inercial de datos anemobarométricos): instrumento que combina las funciones del calculador anemométrico y del sistema de referencia inercial.
AEEC	Airlines Electronic Engineering Committee
Air Data Computer	Este instrumento mide la velocidad relativa, la altitud y la velocidad vertical de la aeronave.
APU	Auxiliary Power Unit (generador auxiliar): genera la energía eléctrica de la aeronave
ARINC	Aeronautical Radio Incorporated (organismo de normalización de las características de los aparatos electrónicos)
ATC	Air Traffic Control (Control del tráfico aéreo)
BFE	Buyer Furnished Equipment (equipo suministrado por el comprador): se refiere al comprador de la aeronave.
CMU	Communication Management Unit (unidad de gestión de las comunicaciones): gestiona la conexión recíproca de texto y datos entre una aeronave y los centros de control en tierra.
Com/Nav	Communication/Navigation: transmite y recibe la voz del piloto y demás comunicaciones destinadas a los centros de operaciones o procedentes de los mismos, ya sean terrestres o aéreos.
CVR	Cockpit Voice Recorder (Grabador de voz de la cabina de pilotaje)
Data Management products	Registra la información que se emplea principalmente en el mantenimiento de la aeronave.
Visualizadores (Displays)	Sistemas de instrumentos electrónicos que visualizan la información procedente de los subsistemas de aviónica.
EAEC	European Airlines Electronics Committee
ECS	Environmental Control Systems (sistemas de control medioambiental)
EGPWS/GPWS	(Enhanced) Ground Proximity Warning System: sistema (avanzado) de aviso de aproximación del suelo: visualiza el suelo cercano y avisa del posible impacto.
FAA	Federal Aviation Administration (Estados Unidos)
FDR	Flight Data Recorder (Grabador de los datos de vuelo)
Flight Controls	Sistemas de piloto automático.
Flight Info Services	Ayuda a los pilotos en la planificación del vuelo (por ejemplo, mediante la conexión a ordenadores personales en tierra, facilitando información meteorológica a los pilotos, etc.).
FMC	Flight Management Computer (Ordenador de gestión del vuelo)

Producto	Descripción
FMS	Flight Management System (Sistema de gestión del vuelo): ayuda a las tripulaciones de vuelo a calcular el perfil de vuelo más eficaz y pilota automáticamente la aeronave.
GPS	Global Positioning System (Sistema mundial de determinación de posicionamiento)
IHAS	Integrated Hazard Awareness (or: Avoidance) System (Sistema integrado para evitar peligros)
IRS	Inertial Referencial System (sistema de referencia inercial): se trata de sensores de movimiento y navegación de la célula que emplean otros sistemas de navegación (piloto automático/director de vuelo, visualización de altitud/dirección, sistema de gestión de vuelo, estabilización de la antena del radar meteorológico y direccionamiento de la antena Sat/Com).
JAA	Joint Aviation Authorities (Europa) (Autoridades conjuntas de aviación)
LRU	Line Replaceable Unit: equipo de «caja negra» normalizado
MMR	Multi-Mode Receiver (Receptor multimodal): ofrece ayudas de gran precisión para la aproximación a los aeropuertos que poseen instrumentos tradicionales de aterrizaje instalados en tierra (ILS) y ayudas de menor precisión instaladas en satélites mediante un GPS integrado
Mode S transponder (transpondedor de modo S)	Funciona junto con el procesador ACAS para la identificación de otras aeronaves y su rumbo, así como para determinar la respuesta adecuada a una amenaza de colisión.
OEM	Original Equipment Manufacturer (fabricante de equipo original): el fabricante de aeronaves en este sector
Recorders	Grabadores de datos de vuelo y de voz en la cabina de pilotaje.
SatCom	Satellite Communications (comunicaciones vía satélite): emite y recibe datos y voz a tierra vía satélite.
SFE	Supplier Furnished Equipment (equipo suministrado por el proveedor): se refiere al vendedor de la aeronave
STC	Supplementary Type Certification (Certificación de conformidad adicional)
TAWS	Terrain Avoidance Warning System (Sistema de protección de aproximación al suelo)
TC	Type Certification (Certificación de conformidad por tipo)
TCAS	Traffic Alert and Collision Avoidance System (Sistema anticollisión): término utilizado en los Estados Unidos en lugar de ACAS
Weather Radar (Radar Meteorológico)	Facilita datos sobre precipitaciones, turbulencias y, en determinados modelos, la gradiente del viento.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN**de 7 de junio de 2000****relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE****(Asunto COMP/36.545/F3 — Aminoácidos)***[notificada con el número C(2000) 1565]***(Los textos en lenguas alemana, inglesa y francesa son los únicos auténticos)****(Texto pertinente a efectos del EEE)**

(2001/418/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento por el que se aplican los artículos 85 y 86 del Tratado ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1216/1999 ⁽²⁾,

Vista la decisión de la Comisión, de 29 de octubre de 1998, de incoar un procedimiento en este caso,

Habiendo concedido a las empresas afectadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista sobre las objeciones planteadas por la Comisión con arreglo al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17, en relación con el Reglamento 1999/63/CEE de la Comisión, de 25 de julio de 1963, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 19 del Reglamento nº 17 del Consejo ⁽³⁾ y el Reglamento (CE) nº 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 CE ⁽⁴⁾,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y de posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

I. HECHOS**A. OBJETO DEL PROCEDIMIENTO**

(1) El presente asunto se refiere a acuerdos sobre precios, volúmenes de venta a intercambio de informaciones

⁽¹⁾ DO 13 de 21.2.1962, p. 204/62.⁽²⁾ DO L 148 de 15.6.1999, p. 5.⁽³⁾ DO 127 de 20.8.1963, p. 2268/63.⁽⁴⁾ DO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

internas sobre volúmenes de venta entre empresas que producen y comercializan, a distribuidores y usuarios industriales establecidos en el EEE, lisina sintética destinada al uso en piensos. La presente Decisión abarca el período de septiembre de 1990 a junio de 1995.

B. EMPRESAS Y ASOCIACIÓN AFECTADAS**1. Archer Daniels Midland Company**

(2) Archer Daniels Midland Company («ADM») es la sociedad matriz de un grupo de empresas dedicadas a la transformación de cereales y semillas oleaginosas a escala mundial. Posee más de 200 fábricas en todo el mundo, con importantes activos en el EEE, entre ellos la mayor instalación mundial de transformación de soja, en el Europoort (Países Bajos), el mayor complejo multi-semillas del mundo, en Hamburgo (Alemania) y la mayor fábrica mundial de trituración de semillas blandas, en Erith (Reino Unido).

(3) ADM es productora de almidón y productos a base de almidón y entró en el mercado de la bioquímica porque esperaba mayor rentabilidad de la fabricación de productos químicos a base de almidón que de sus productos tradicionales. La BioProducts Division de ADM se creó en 1989. Por la misma época, la dirección de ADM decidía lanzarse a la producción de lisina, tras enterarse de que otras dos empresas planeaban establecer unidades de producción en Norteamérica (pero estas dos empresas abandonaron ante el anuncio de la expansión de ADM). Las unidades de producción de lisina de ADM estaban listas en junio de 1992.

(4) Archer Daniels Midland Ingredients Ltd («ADM Ingredients») es una filial al 100 % de ADM, encargada de sus actividades en Europa en el sector de los aminoácidos durante el período cubierto por la presente investigación.

- (5) En el ejercicio cerrado el 30 de junio de 1995, el volumen de negocios total de las empresas del grupo ADM era de alrededor de 12 600 millones de dólares estadounidenses (12 600 millones de euros). En el ejercicio cerrado el 30 de junio de 1998 ascendía a cerca de 16 100 millones de dólares estadounidenses (16 100 millones de euros). En 1995, el volumen de negocios mundial de ADM en el mercado de la lisina era de aproximadamente 202 millones de dólares estadounidenses (202 millones de euros), de los que realizaba en el EEE unos 41 millones (41 millones de euros).

2. Ajinomoto Company, Inc.

- (6) Ajinomoto Company, Inc. («Ajinomoto») es la sociedad matriz de un grupo de empresas que fabrican productos químicos, entre otros lisina, y productos alimentarios. Con capacidades en la tecnología de los aminoácidos, el grupo opera también en el desarrollo y fabricación de productos farmacéuticos y cuenta con una red de producción y comercialización que cubre veintiún países.
- (7) Ajinomoto posee fábricas de producción de lisina forrajera en Japón, el EEE (Eurolysine SA — «Eurolysine»), Estados Unidos, Tailandia, China y Brasil.
- (8) En 1974, Ajinomoto y Orsan crearon una empresa común, Eurolysine, con el fin de producir y comercializar lisina forrajera en Europa. En 1976, Eurolysine abrió una fábrica en Amiens. Comenzó también a producir lisina en Italia, en su filial al 100 %, Bioitalia Italia SpA. Eurolysine da hoy empleo a 338 personas y es el único productor de lisina forrajera del EEE.
- (9) Ajinomoto y Orsan tenían cada una el 50 % del capital de Eurolysine hasta septiembre de 1994, fecha en la que Ajinomoto elevó su participación al 75 % comprando acciones a Orsan. En 1996, Ajinomoto se hizo con el 100 % de Eurolysine al adquirir el resto de las acciones de Orsan.
- (10) En el ejercicio cerrado el 31 de marzo de 1995, el volumen de negocios total de las empresas del grupo Ajinomoto era de aproximadamente 725 700 millones de yenes japoneses (5 100 millones de euros). En el ejercicio cerrado el 31 de marzo de 1998, el volumen de negocios total era de cerca de 836 000 millones de yenes japoneses (5 800 millones de euros). En 1995, el volumen de negocios mundial de Ajinomoto en el mercado de la lisina era de aproximadamente 239 millones de dólares estadounidenses (239 millones de euros), de ellos unos 483 millones de francos franceses (75 millones de euros) realizados en el EEE.

3. Kyowa Hakko Kogyo Company Limited

- (11) Kyowa Hakko Kogyo Company Limited («Kyowa») es la sociedad matriz de un grupo mundial de empresas que desarrollan, producen y comercializan productos farma-

céuticos, alimentarios, químicos, agrícolas y veterinarios, así como alcohol y bebidas alcohólicas. Posee plantas de producción de aminoácidos en Japón, Hungría y México e introdujo el proceso de fermentación de la lisina en 1958.

- (12) La filial europea de Kyowa es Kyowa Hakko Europe GmbH («Kyowa Europe»), que comercializa la lisina en el EEE.
- (13) En 1995 el volumen de negocios total de las empresas del grupo Kyowa era de aproximadamente 375 000 millones de yenes (2 800 millones de euros). En ese año, el volumen de negocios mundial de Kyowa en el mercado de la lisina era de aproximadamente 10 millones de yenes (73 millones de euros), de los cuales aproximadamente 30 millones de marcos alemanes (16 millones de euros) eran realizados en el EEE. En el ejercicio cerrado el 31 de marzo de 1998, el volumen de negocios total del grupo Kyowa ascendía a aproximadamente 398 000 millones de yenes (2 800 millones de euros).

4. Daesang Corporation

- (14) Daesang Corporation es una empresa coreana, sociedad matriz de un grupo mundial de empresas cuyas actividades incluyen la fabricación de condimentos, piensos y aminoácidos. Es fruto de la fusión de Daesang Industrial Limited y Miwon Corporation Limited. Daesang Industrial Limited se denominó anteriormente Sewon Corporation Limited y Miwon Foods Corporation Limited («Sewon»). En el primer semestre de 1998, Sewon cedió sus actividades mundiales en el mercado de la lisina a una empresa sin relación con ninguno de los destinatarios de la presente Decisión.
- (15) A principios de 1992 se creó la sociedad Miwon Handels GmbH para las actividades europeas de Sewon en el sector de los aminoácidos. En noviembre de 1994 Miwon Handels GmbH cambió su denominación por la de Sewon Europe GmbH («Sewon Europe»).
- (16) En 1995 el volumen de negocios mundial de Sewon era de aproximadamente 225 000 millones de won surcoreanos (227 millones de euros). En ese mismo año, su volumen de negocios mundial en el mercado de la lisina era de aproximadamente 125 millones de marcos alemanes (67 millones de euros), de los cuales aproximadamente 28 (15 millones de euros) fueron realizados en el EEE. En 1998, el volumen de negocios mundial de Sewon era de aproximadamente 1 470 000 millones de won surcoreanos (946 millones de euros).

5. Cheil Jedang Corporation

- (17) Cheil Jedang Corporation («Cheil») es la sociedad matriz de un grupo mundial de empresas. Fue creada en 1953 por el grupo coreano Samsung como su primera filial de producción. En 1993 se independizó. Cheil es una

empresa diversificada activa, en particular, en el sector farmacéutico y en el sector de los productos alimentarios.

- (18) Cheil entró en el mercado de la lisina en 1991. En 1995, Cheil realizó un volumen de negocios de cerca de 1 900 millones de dólares estadounidenses (1 900 millones de euros). En ese mismo año, su volumen de negocios mundial en el sector de la lisina era de aproximadamente 52 millones de dólares estadounidenses (52 millones de euros), de los que alrededor de 17 millones de euros fueron realizados en el EEE. En 1997, el volumen de negocios de Cheil era de aproximadamente 1 400 millones de dólares estadounidenses (1 400 millones de euros).

6. Fefana

- (19) La Fédération européenne des fabricants d'adjuvants pour la nutrition animale («Fefana»), con sede en Bruselas, es un organismo que representa y promueve los intereses científicos, técnicos y económicos de los fabricantes de aditivos alimentarios para animales.
- (20) La Fefana fue creada para ocuparse de las numerosas propuestas legislativas de la Comunidad que inciden en el ámbito de la nutrición animal. Las asociaciones profesionales nacionales del sector de los aditivos alimentarios consideraron necesaria una representación a nivel europeo y de ahí su creación, en 1963.

C. PRODUCTO

- (21) La lisina es un aminoácido esencial. Los aminoácidos son los componentes fundamentales de las proteínas, componente principal, a su vez, de los tejidos orgánicos. Los animales sintetizan las proteínas corporales a partir de los aminoácidos liberados durante la digestión. Veintidós aminoácidos forman todas las proteínas presentes en la vida. Los animales sólo pueden sintetizar algunos. Los demás, los denominados esenciales, deben ser aportados por la dieta, unidos naturalmente a una proteína o en forma puramente química. Las principales fuentes de aminoácidos para los animales son las proteínas de origen vegetal o animal: harina de soja, harina de colza, harina de gluten de maíz, guisantes, harina de pescado, harina de carne y hueso, leche desnatada y otros productos. Otra fuente de algunos aminoácidos es la producción industrial. Estos aminoácidos son idénticos a los que se encuentran en los alimentos proteicos.
- (22) En la mayoría de los casos, un único alimento o la combinación de varios alimentos no bastan para proporcionar cada aminoácido en la cantidad exacta necesaria para los animales. Por esta razón, algunos aminoácidos terminan siendo suministrados en exceso para proporcionar una cantidad adecuada de otros aminoácidos. La adición de aminoácidos en forma pura garantiza una dieta más equilibrada.

- (23) Se ha avanzado notablemente en la definición de las necesidades exactas de aminoácidos de las distintas especies de ganado, y por tanto los especialistas conocen desde hace tiempo las ventajas de la formulación de las dietas. Si éstas se completan con aminoácidos individuales se puede reducir el contenido en proteínas brutas de la dieta manteniendo al mismo tiempo los aminoácidos a niveles adecuados. La investigación demostró que es posible reducir el nivel de proteínas alimentarias en la harina de soja o maíz estándar reforzándolas debidamente con lisina, triptófano y treonina.
- (24) La flexibilidad de utilización que les ofrecen los aminoácidos sintéticos permite a los nutricionistas formular dietas cuyos perfiles de aminoácidos corresponden mejor a las necesidades del animal que los regímenes basados únicamente en materias primas convencionales. De este modo es posible no sólo reducir la utilización de fuentes de proteínas relativamente caras, sino incluso mejorar la producción animal.
- (25) En los países europeos hay presiones cada vez mayores en el sentido de reducir las emisiones de nitrógeno y fósforo propias de los métodos de producción animal intensiva. Según la Fefana, la mayor utilización de aminoácidos en combinación con la disminución de los niveles de proteínas brutas en la alimentación permitiría una reducción de las emisiones de nitrógeno que se estima podría llegar al 20-25 %.
- (26) La supresión de las subvenciones al sector de los cereales, en el marco de las reformas de la política agrícola común, debería traducirse en una disminución del coste de los cereales en los países europeos, y en consecuencia en un aumento de la proporción de los cereales con relación a las oleaginosas en la alimentación del ganado europeo. El efecto neto será un aumento de la demanda de aminoácidos sintéticos si el resto de las condiciones permanecen iguales, puesto que las oleaginosas ya no proporcionarán las grandes cantidades de aminoácidos necesarias.
- (27) La producción de aminoácidos sintéticos es una de las más antiguas aplicaciones de la biotecnología en la industria de la alimentación animal, y probablemente también una de las más extendidas. Se basa en la fermentación de una fuente apropiada de hidratos de carbono, como el azúcar o el almidón, por un organismo modificado genéticamente para producir un excedente del aminoácido en cuestión.
- (28) La lisina forrajera se produce a escala industrial desde hace unos treinta años, y la utilización de este aminoácido se ha extendido de manera notable en todo el mundo. Si en 1979 el consumo mundial de lisina era de aproximadamente 30 000 toneladas anuales, hoy asciende a unas 250 000. Aunque esta subida del consumo sea imputable en parte al aumento de la producción mundial de cerdos y aves, lo cierto es que refleja una creciente sofisticación en la formulación de la dieta del ganado.

D. MERCADO DE LA LISINA

1. La oferta*a) Producción*

- (29) El proceso de producción de los aminoácidos sintéticos recurre a una tecnología de alto nivel que utiliza una bacteria genéticamente modificada para fermentar hidratos de carbono. La principal dificultad consiste en crear y mantener condiciones de esterilidad que permitan el crecimiento del organismo sin riesgo de contaminación por otro microorganismo. La tecnología de producción mejoró considerablemente a lo largo de los años, lo que permitió reducir los costes de manera sustancial.
- (30) La fuente de hidratos de carbono utilizada en el proceso de fermentación representa, con mucho, el principal coste de producción. La agitación y ventilación de los fermentados exige un gran consumo de electricidad, por lo que su precio es también crucial. La fabricación de aminoácidos es muy intensiva en capital. Exige grandes inversiones en equipos de fermentación, extracción y depuración y en control de la contaminación.
- (31) Hasta 1991 sólo existían tres productores de lisina: Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa y Sewon. Ajinomoto/Eurolysine era el principal productor, con una capacidad de aproximadamente 80 000 t; Kyowa y Sewon tenían menor capacidad, 50 000 y 30 000 t, respectivamente. En 1994 Sewon comenzó a aumentar su capacidad hasta llegar a 50 000 t.
- (32) En 1991, ADM entró en el mercado de la lisina. La planta de ADM duplicó prácticamente la capacidad de producción mundial. Además, se sabía que ADM disponía de una base financiera muy sólida y que gozaba de un acceso ventajoso a las materias primas.
- (33) En 1991 también, Cheil entró en el mercado de la lisina con una capacidad de producción de cerca de 10 000 t. A finales de 1993 comenzó a aumentar su capacidad para elevarla a 40 000 t. Este aumento prosiguió en 1994 y culminó en julio de 1995.
- (34) Durante el período cubierto por el presente procedimiento, no se registra ninguna otra incorporación significativa al mercado de la lisina.
- (35) Eurolysine es el único productor de lisina en el EEE.

b) Distribución

- (36) En el EEE, los productores de lisina concernidos por la presente Decisión explotaron distintas redes de distribución, desde la venta directa a los usuarios industriales (fábricas de piensos) hasta la venta indirecta a través de representantes y distribuidores independientes establecidos en distintos Estados miembros.

- (37) Hasta mayo de 1995, ADM Ingredients tenía dos agentes comerciales. Uno ellos, BASF, fue entonces sustituido por un circuito de venta directa y una serie de distribuidores y agentes comerciales.
- (38) Eurolysine comercializaba su producción de aminoácidos por medio de distintos distribuidores. El papel directo de Ajinomoto en el mercado europeo de la lisina se limitaba a su participación en Eurolysine (véanse considerandos 8 y 9).
- (39) Kyowa Europe nombró como agentes comerciales para la lisina a dos sociedades japonesas que cuentan con oficinas y representantes en distintos Estados miembros del EEE.
- (40) Sewon Europe comercializaba su lisina entre distribuidores y usuarios industriales.
- (41) Cheil no dispone de filial de venta en el EEE. La comercialización la realiza una oficina de ventas que suministra esencialmente a los usuarios industriales.

2. La demanda

- (42) La industria europea de piensos compuestos fabrica cada año, en millares de fábricas repartidas por todo el continente, más de 150 millones de toneladas. Estas fábricas formulan, mezclan y, en su caso, someten a una transformación suplementaria alimentos y microingredientes, con el fin de obtener piensos compuestos que satisfagan las necesidades cuantitativas y cualitativas al más bajo coste posible por tonelada. La fórmula del alimento debe, en particular, garantizar un contenido adecuado de cada uno de los aminoácidos esenciales.

3. Datos sobre el mercado*a) Factores que influyen sobre la determinación de los precios de la lisina*

- (43) La lisina sintética se utiliza, en gran parte, como aditivo en los piensos que no contienen lisina natural o que la contienen en un porcentaje insuficiente (por ejemplo, los cereales). Los alimentos con lisina añadida pueden así sustituir a los alimentos que contienen suficiente lisina natural, como la soja. Por tanto, la demanda de lisina sintética de la industria europea, y en consecuencia su precio, está influida, en particular, por los precios europeos de los cereales y los precios mundiales de la soja (estos últimos se fijan en el Chicago Board of Trade). El precio de la soja menos el precio de los cereales constituye el denominado «precio virtual» de la lisina.
- (44) Los nutricionistas utilizan ordenadores para optimizar las fórmulas de los piensos mediante una técnica de for-

mulación al menor coste. Introducidos los datos relativos a los alimentos disponibles y a sus precios, van combinado alimentos hasta obtener la fórmula más económica que responda a todas las necesidades nutritivas.

- (45) Cuando se produce un cambio en el mercado, el sector reacciona rápidamente a las fluctuaciones de los precios de los ingredientes calculando de inmediato nuevas fórmulas para las mismas necesidades nutritivas. El resultado puede ser una fuerte variación en los volúmenes de lisina añadidos a los alimentos. Si el coste del alimento al que se añade la lisina sintética supera el precio de los alimentos alternativos naturalmente ricos en aminoácidos, se recurrirá a los aminoácidos sintéticos sólo en la

medida necesaria para un mejor equilibrio general de la alimentación, y en particular para evitar el exceso de proteínas.

b) Precios medios mensuales de la lisina

- (46) Entre principios de 1981 y finales de 1998, los precios de la lisina prácticamente se duplicaron. Con posterioridad comenzaron a bajar.
- (47) Los precios medios mensuales que Eurolysine, ADM Ingredients, Kyowa Europe y Sewon Europe facturaron a sus clientes entre 1991 y 1995 son los siguientes:

(en DEM/kg)

	1991	1992	1993	1994	1995
Enero	Eurolysine: 4,80 Kyowa: 4,80 Sewon: 4,41	Eurolysine: 4,13 Kyowa: 4,01 Sewon: 3,67 Cheil: 4,23	Eurolysine: 4,12 Kyowa: 3,95 Sewon: 3,94 Cheil: 3,94 ADM: 4,35	Eurolysine: 5,15 Kyowa: 5,11 Sewon: 4,92/4,98 Cheil: 4,56	Eurolysine: 4,56 Kyowa: 4,61 Sewon: 4,22 Cheil: 4,20
Febrero	Eurolysine: 4,74 Kyowa: 4,81 Sewon: 4,17	Eurolysine: 3,78 Kyowa: 3,78 Sewon: 3,18 Cheil: 3,76	Eurolysine: 4,09 Kyowa: 4,06 Sewon: 4,01 Cheil: 3,79	Eurolysine: 5,12 Kyowa: 5,13 Sewon: 4,93/4,94 Cheil: 4,62	Eurolysine: 4,49 Kyowa: 4,51 Sewon: 4,08 Cheil: 4,06
Marzo	Eurolysine: 4,52 Kyowa: 4,60 Sewon: 3,97 Cheil: 5,15	Eurolysine: 3,51 Kyowa: 3,60 Sewon: 3,01 Cheil: 3,31	Eurolysine: 4,02 Kyowa: 4,03 Sewon: 3,82 Cheil: 3,70	Eurolysine: 5,07 Kyowa: 5,07 Sewon: 4,81 Cheil: 4,57 ADM: 5,30/min 5,20	Eurolysine: 4,30 Kyowa: 4,33 Sewon: 4,14 Cheil: 3,92
Abril	Eurolysine: 4,35 Kyowa: 4,30 Sewon: 3,51	Eurolysine: 3,53 Kyowa: 3,54 Sewon: 3,07 Cheil: 2,99	Eurolysine: 3,72 Kyowa: 3,71 Sewon: 3,47 Cheil: 3,26 ADM: 3,15	Eurolysine: 4,96 Kyowa: 5,01 Sewon: 4,83/4,84 Cheil: 4,72	Eurolysine: 4,23 Kyowa: 4,22 Sewon: 3,81 Cheil: 3,75
Mayo	Eurolysine: 4,22 Kyowa: 4,15 Sewon: 3,21 Cheil: 3,83	Eurolysine: 3,52 Kyowa: 3,45 Sewon: 3,08 Cheil: 3,19	Eurolysine: 3,16 Kyowa: 3,03 Sewon: 3,01 Cheil: 2,58	Eurolysine: 4,95 Kyowa: 5,01 Sewon: 4,61 Cheil: 4,70	Eurolysine: 4,07 Kyowa: 4,10 Sewon: 3,81 Cheil: 3,83
Junio	Eurolysine: 4,12 Kyowa: 3,75 Sewon: 3,20 Cheil: 3,76	Eurolysine: 3,18 Kyowa: 3,18 Sewon: 2,97 Cheil: 2,81	Eurolysine: 2,88 Kyowa: 2,82 Sewon: 2,87 Cheil: 2,41	Eurolysine: 4,84 Kyowa: 4,87 Sewon: 4,54/4,55 Cheil: 4,67	
Julio	Eurolysine: 4,04 Kyowa: 4,25 Sewon: 3,47 Cheil: 3,58	Eurolysine: 2,69 Kyowa: 2,72 Sewon: 2,49 Cheil: 2,05 ADM: 2,80/3,00/3,15/ 3,40	Eurolysine: 3,08 Kyowa: 3,10 Sewon: 2,81 Cheil: 3,04 ADM: 4,00/4,80/5,60	Eurolysine: 4,83 Kyowa: 4,83 Sewon: 4,49/4,56 Cheil: 4,32 ADM: 5,10	
Agosto	Eurolysine: 4,20 Kyowa: 4,50 Sewon: 3,79 Cheil: 4,78	Eurolysine: 2,74 Kyowa: 2,84 Sewon: 2,55 Cheil: 2,70 ADM: 3,50	Eurolysine: 3,57 Kyowa: 3,38 Sewon: 3,45 Cheil: 3,77	Eurolysine: 4,79 Kyowa: 4,79 Sewon: 4,53/4,54 Cheil: 4,41	
Septiembre	Eurolysine: 4,56 Kyowa: 5,10 Sewon: 4,01 Cheil: 4,52	Eurolysine: 3,00 Kyowa: 2,90 Sewon: 2,66 Cheil: 3,41	Eurolysine: 4,05 Kyowa: 4,01 Sewon: 3,94 Cheil: 3,95	Eurolysine: 4,81 Kyowa: 4,78 Sewon: 4,53 Cheil: 4,41 ADM: 5,10/min 5,00	

(en DEM/kg)

	1991	1992	1993	1994	1995
Octubre	Eurolysine: 4,70 Kyowa: 4,90 Sewon: 4,08 Cheil: 4,61	Eurolysine: 3,26 Kyowa: 3,01 Sewon: 3,11 Cheil: 3,33	Eurolysine: 4,55 Kyowa: 4,48 Sewon: 4,55 Cheil: 4,23	Eurolysine: 4,75 Kyowa: 4,79 Sewon: 4,55/4,50 Cheil: 4,48	
Noviembre	Eurolysine: 4,63 Kyowa: 4,65 Sewon: 4,08 Cheil: 4,20	Eurolysine: 3,42 Kyowa: 3,35 Sewon: 3,41 Cheil: 3,63 ADM: 3,75/4,35	Eurolysine: 4,93 Kyowa: 4,79 Sewon: 4,78 Cheil: 4,33	Eurolysine: 4,69 Kyowa: 4,68 Sewon: 4,22/4,24 Cheil: 4,26	
Diciembre	Eurolysine: 4,53 Kyowa: 4,60 Sewon: 4,04 Cheil: 4,01	Eurolysine: 3,64 Kyowa: 3,40 Sewon: 3,31 Cheil: 3,71	Eurolysine: 5,01 Kyowa: 4,92 Sewon: 4,87 Cheil: 4,49 ADM: 5,50	Eurolysine: 4,55 Kyowa: 4,64 Sewon: 4,21/4,22 Cheil: 4,36	

c) Ventas anuales de lisina

- (48) Las cantidades de lisina que las empresas contempladas por la presente Decisión vendieron cada año fueron las siguientes (toneladas):

1991					
	Ajinomoto	Kyowa	Sewon	Cheil	ADM
CEE	30 378	4 475	3 505	1 115	2 000
Mundo	81 812	38 590	32 429	5 480	15 000
1992					
	Ajinomoto	Kyowa	Sewon	Cheil	ADM
CEE	31 529	6 455	3 998	3 352	12 000
Mundo	83 737	46 003	33 515	12 782	54 000
1993					
	Ajinomoto	Kyowa	Sewon	Cheil	ADM
CEE, UE	31 808	6 223	4 802	8 294	14 000
Mundo	80 517	43 777	34 516	16 570	70 000
1994					
	Ajinomoto	Kyowa	Sewon	Cheil	ADM
UE	30 772	6 847	4 815	8 425	12 000
EEE (excepto UE)		838	994	763	
Mundo	94 687	47 638	36 698	17 806	75 000
1995					
	Ajinomoto	Kyowa	Sewon	Cheil	ADM
UE	38 947	8 704	8 056	8 943	16 000
EEE (excepto UE)		21		186	
Mundo	99 607	45 688	42 583	22 216	87 000

E. DESCRIPCIÓN DE LOS HECHOS

- (49) Hasta principios de los años noventa, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa y Sewon eran los únicos productores de lisina sintética. Ajinomoto/Eurolysine era líder en el mercado mundial y también en Europa. A principios de los noventa, ADM y Cheil invirtieron en capacidad de producción de lisina y se prepararon para establecerse en este mercado.

1. Cartel euroasiático

- (50) La Comisión tiene razones para creer que, en los años 70 y 80, los productores asiáticos de lisina Ajinomoto, Kyowa y Sewon cooperaron de algún modo con el fin de fijar los precios y los volúmenes de venta en Europa.
- (51) La primera colusión que la Comisión puede probar tuvo lugar en julio de 1990. Además, cuando se observó que ADM y Cheil invertirían en capacidad de producción para entrar en el mercado de la lisina, el cartel euroasiático fue la instancia utilizada para vigilar de cerca el desarrollo del potencial de influencia de los nuevos operadores sobre la situación competitiva en el mercado.

a) Los comienzos

- (52) En carta a Ajinomoto de 6 de diciembre de 1990, Sewon habla de una reunión entre estas dos empresas celebrada en julio de 1990. Sewon afirma en esta carta que, tras la reunión, pudo aumentar fuertemente el precio de la lisina, «con ayuda de Ajinomoto». Dada la cooperación entre estas dos empresas sobre los precios de la lisina y los volúmenes de venta tras la reunión de julio de 1990, la Comisión considera que Ajinomoto y Sewon se concertaron en la reunión sobre los precios a aplicar en el mercado mundial de la lisina.
- (53) El 20 de septiembre de 1990 Ajinomoto y Sewon se reunieron en Seúl. Ajinomoto informó a Sewon de que, la víspera, su filial americana había anunciado una subida de precios y que el nuevo precio sería el precio estándar en el mercado mundial (el precio europeo era de 4,60 marcos alemanes por kg). Ajinomoto se refirió también a la intención de Kyowa de anunciar el 24 de septiembre de 1990, en Estados Unidos, la subida de precios correspondiente. Ajinomoto, Kyowa y Sewon habían hablado de los nuevos precios, por teléfono, antes de la reunión, y habían llegado a un acuerdo de principio Sewon entendió que Ajinomoto le pedía seguir el movimiento de los precios. Sewon aceptó alinearse con los precios indicados por Ajinomoto.
- (54) En diciembre de 1990, Ajinomoto y Sewon conversaron sobre la posibilidad de una nueva subida de precios. El 12 de diciembre Sewon informó a Ajinomoto que aceptaba la subida del precio de la lisina en el mercado mundial.

- (55) De los hechos relativos a la fijación de precios del 20 de diciembre de 1990 se deduce claramente que Kyowa también participó en los acuerdos de precio para Europa, puesto que el precio americano se tomó como precio mundial estándar. Por otra parte, la Comisión considera que los acuerdos de precios celebrados entre Ajinomoto y Sewon en julio y diciembre de 1990 no se limitaban a estas dos empresas. En primer lugar, la fuerte subida del precio de la lisina en julio, a la que hace referencia la carta de Sewon de 6 de diciembre, no habría sido posible sin la participación del segundo productor mundial de lisina. En segundo lugar, el funcionamiento del cartel euroasiático demuestra que la participación de Kyowa en dicho cartel era esencial. Por último, en un documento interno que establece la asignación de los mercados dentro del grupo Ajinomoto/Orsan según lo conversado en la reunión del 23 de junio de 1992 en México, que Ajinomoto preparó con vistas a la reunión del 10 de julio en Tokio, Kyowa figura bajo la denominación «Old Club» conjuntamente con Ajinomoto, Sewon y Cheil. Eso concuerda con la afirmación de Ajinomoto en el sentido de que en el período anterior a mediados de 1992, la iniciativa de las conversaciones sobre el mercado europeo no fue de Ajinomoto sino más bien de Sewon y Kyowa.

b) Reunión del 18 de febrero de 1991

- (56) El 18 de febrero de 1991 los representantes de Ajinomoto, Kyowa y Sewon se reunieron y fijaron el precio de la lisina en el mercado mundial, y en particular el precio para Europa, es decir, el cobrado por Eurolysine en dicha fecha (4,70 marcos alemanes por kg).
- (57) Por lo que se refiere a las cantidades, Sewon aceptó, para mantener los precios, limitar sus ventas al nivel del año anterior hasta que ADM comenzara a producir y comercializar lisina a gran escala, como tenía previsto para abril o mayo de 1991. Kyowa insistió en el principio del mercado interno. Los participantes acordaron vender en 1991 con arreglo al volumen de exportaciones de 1990.

c) Reunión del 12 de marzo de 1991 en Tokio

- (58) La reunión se celebró en el hotel Okura. Estuvieron representadas Ajinomoto, Kyowa y Sewon. El orden del día fue preparado por Ajinomoto, organizadora de la reunión.
- (59) En esta reunión Kyowa reveló las siguientes informaciones sobre ADM: los 24 fermentadores de ADM entrarían en funcionamiento normal hacia mediados de abril y ADM comenzaría a vender a principios de mayo; su plan de producción preveía 27 000 t el primer año, 45 000 el segundo y 60 000 el tercero; ADM proyectaba vender la mitad de su producción en el mercado americano y exportar la otra mitad. Kyowa indicó que ADM se proponía ajustarse a los precios de venta de los otros fabricantes.

- (60) Ajinomoto reveló informaciones sobre la fábrica de Cheil en Indonesia, recogidas en un viaje de negocios por la región.
- (61) Los participantes debatieron a continuación su propio comportamiento en el mercado. Sewon informó a los otros participantes que deseaba vender en Estados Unidos, en 1991, la misma cantidad que en 1990, y que mantenía sin la menor duda el precio de base. En cuanto a Europa, los participantes se quejaron de que Sewon vendía por debajo del precio convenido, es decir, 4,70 marcos alemanes por kg, y le pidieron que no lo hiciera y mantuviera los volúmenes de venta del año anterior. Se tuvo en cuenta que las reuniones locales europeas se ocupaban del precio europeo. Los participantes se comprometieron a respetar los acuerdos sobre precios y volúmenes de venta celebrados en esta reunión hasta que ADM y Cheil comenzaran a tener ventas significativas en el mercado. En caso de violación de los acuerdos, cada empresa prometió contactar inmediatamente a las demás a través de una «línea directa» propuesta por Ajinomoto.
- d) Reunión del 4 de julio de 1991 en Tokio*
- (62) La reunión se desarrolló en las oficinas de Ajinomoto. Estuvieron representadas Ajinomoto, Kyowa y Sewon.
- (63) Los participantes intercambiaron informaciones sobre las capacidades de producción y los volúmenes de venta respectivos de ADM y Cheil. Algunos días antes de la reunión Cheil había comunicado a Ajinomoto, por teléfono, informaciones sobre su capacidad de producción y sus volúmenes de ventas.
- (64) Los participantes intercambiaron a continuación informaciones sobre sus propios precios y volúmenes de venta. Con respecto a Europa, hablaron de una reunión regional del 3 de julio de 1991 en la que se anunció un precio de 4,30 marcos alemanes por kg. Los participantes fijaron el precio para Estados Unidos y Europa (4,30 marcos alemanes por kg). El precio para Asia y Oceanía se discutiría más adelante; para las cantidades llegaron a la conclusión de que «el control de los volúmenes sería un asunto muy complicado».
- e) Seguimiento*
- (65) Cuando ADM empezó a realizar ventas significativas a bajo precio, Ajinomoto, Kyowa y Sewon se reunieron en Seúl, el 11 de febrero de 1992. Hablaron del mercado potencial y de los precios de ADM y Cheil. El 10 de marzo de 1992, Ajinomoto y Kyowa acuerdan seguir los precios de ADM para conservar sus cuotas de mercado. El 12 de marzo los productores asiáticos se reunieron de nuevo para hablar de la inminente plena implantación de ADM en el mercado de la lisina. De precios se habló también por teléfono durante este período.
- (66) El 30 de marzo de 1992, Sewon Europe informó a su central en Corea de una «reunión trilateral» celebrada, por lo que parece, unos días antes. En esta reunión, Ajinomoto, Kyowa y Sewon evaluaron el mercado europeo de la lisina. Se observó, en particular, que los precios habían aumentado un 5 % en Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Luxemburgo y Francia, donde los precios eran relativamente más bajos (en torno a 3,25 marcos alemanes por kg) que en los demás países. Los participantes se pusieron de acuerdo para mantener el precio en el mercado europeo en 3,76 marcos alemanes por kg. Fijaron su próxima reunión para el 30 de abril de 1992, en Basilea. En su informe a la central, Sewon Europe expresaba sus dudas sobre la posibilidad de mantener los precios debatidos «dado que las opiniones de las empresas participantes discrepaban y no asistieron ADM ni Cheil».
- (67) El 5 de mayo de 1992, Sewon Europe dio cuenta a su central de otra «reunión trilateral» (probablemente celebrada el 30 de abril de 1992 en Basilea) en la que Ajinomoto, Kyowa y Sewon evaluaron la situación del mercado europeo de la lisina. Los participantes confirmaron, en particular, que el precio en el mercado europeo debía mantenerse en 3,76 marcos alemanes por kg y convocaron la siguiente reunión para el 3 de junio de 1992 en un lugar que debía decidir Sewon. En su informe a la central, Sewon Europe consideraba inútil discutir aumentos de precios en ausencia de ADM y Cheil.
- (68) El 19 de junio de 1992 se reunieron Ajinomoto, Kyowa y Sewon. Llegaron a la conclusión de que era necesario reexaminar la posibilidad de aumentar los precios mediante la reducción de sus volúmenes de venta respectivos. En particular, acordaron que el problema de subir los precios podía solucionarse convenciendo a ADM de limitarse al 80 % de su capacidad. Además, Ajinomoto y Kyowa pidieron a Sewon que redujera de forma sustancial sus ventas a Estados Unidos y Europa, según el principio de que el productor debía vender el máximo posible en su propia región.

2. Acuerdo mundial

a) Contexto

- (69) La fábrica de ADM duplicó prácticamente la capacidad de producción mundial de lisina. Antes de entrar en el mercado, y de nuevo poco después, ADM envió señales a los demás productores dando a entender que, aunque

decidida a ser un actor importante en el mercado de la lisina, prefería conquistar su cuota de mercado mediante una coordinación y no con una guerra de precios. En este contexto, ADM se reunió con Ajinomoto el 12 de diciembre de 1991 y con Kyowa el 13 de diciembre. El 11 de febrero de 1992, Ajinomoto y Kyowa informaron a Sewon de sus reuniones respectivas con ADM.

(70) Para convencer a los demás productores de la seriedad de sus intenciones y de los peligros a que se exponían en ausencia de acuerdo, ADM ofreció a Ajinomoto, Kyowa y Sewon inspeccionar su fábrica y realizó importantes operaciones de venta a bajo precio, lo que obligó a los anteriores productores, desde comienzos de 1992, a vender a precios sumamente bajos para intentar conservar sus cuotas de mercado. Ante esta situación, Ajinomoto y Kyowa se pusieron de acuerdo, el 10 de marzo de 1992, para cooperar con ADM, y comenzaron a reunirse con ADM para llegar a un acuerdo sobre precios y volúmenes de venta (reuniones de 14 de abril de 1992 entre ADM y Ajinomoto en Tokio, de 16 y 17 de abril de 1992 entre ADM y Kyowa en Hawái, y de 19 de junio de 1992 —el mismo día en que se reunieron Ajinomoto, Kyowa y Sewon— entre ADM y Sewon en Decatur).

(71) Estas conversaciones condujeron a la reunión del 23 de junio de 1992, en México, donde se inicia la colusión entre ADM y los miembros del cartel euroasiático.

b) Reunión del 23 de junio de 1992 en México

(72) En esta reunión participaron representantes de ADM, Ajinomoto/Eurolysine y Kyowa. Kyowa había preparado la reunión y la presidía. Los participantes decidieron que los representantes de Ajinomoto y Kyowa comunicarían los resultados de la reunión a Sewon y Cheil.

(73) El objetivo esencial de ADM era tener la misma cuota de producción que su principal competidor, lo que significaba el siguiente reparto: $\frac{1}{3}$ de la demanda mundial total para ADM, $\frac{1}{3}$ para el grupo Ajinomoto y $\frac{1}{3}$ para Kyowa y los productores coreanos. Kyowa y Ajinomoto expresaron su desacuerdo con la propuesta, al menos de momento. ADM señaló entonces que aplicaría su propuesta de cuotas en el segundo año, quedándose con la totalidad del crecimiento adicional del mercado hasta alcanzar la cuota de mercado de Ajinomoto. Para 1992, el sistema de cuotas propuesto era el siguiente: Ajinomoto 66 000 t, ADM 48 000 t, Kyowa 34 000 t, Sewon 18 000 t y Cheil 6 000 t. Ajinomoto estaba dispuesta a aceptar 48 000 t para ADM en 1992, habida cuenta de las perspectivas de crecimiento a largo plazo. ADM indicó que, en cualquier caso, aplicaría la propuesta sobre volúmenes de venta a partir del 1 de octubre de 1992.

(74) Los participantes debatieron también el mecanismo a utilizar para la distribución de las cantidades. ADM explicó que, en el sector del ácido cítrico, los competidores utilizaban medios formales e informales para vigilar la evolución de las cifras de ventas.

(75) Los participantes acordaron los niveles de precios de la lisina hasta octubre: 1,05 dólares estadounidenses por libra (en esa época era de 0,70 dólares estadounidenses por libra) en Norteamérica (en Europa, los participantes consideraron que el precio podía ser «un poco más alto»). A reserva de un acuerdo definitivo sobre la propuesta de reparto de las ventas, se fijó un precio de 1,20 dólares estadounidenses por libra para finales de año. En los demás territorios el precio se fijaba en 2,30 dólares estadounidenses por kg cif (por entonces era inferior a 2,00 dólares estadounidenses por kg cif).

— Seguimiento

(76) El 2 de julio de 1992 Kyowa recibió una llamada telefónica de ADM para informarle de que ésta aceptaba una cuota de producción de 48 000 t en 1992, a condición de igualar a Ajinomoto en tres años.

(77) El 10 de julio de 1992, Ajinomoto y Kyowa se reunieron con los dos productores coreanos en Tokio, en las oficinas de Ajinomoto. Ajinomoto informó a los productores coreanos de las conversaciones sobre el reparto de las ventas mantenidas con ADM el 23 de junio de 1992. Ajinomoto y Kyowa presentaron un plan de reparto basado en el poder de mercado y el nivel de inversión de cada proveedor. Se proponía asignar Ajinomoto 73 500 t a Ajinomoto, 37 000 a Kyowa, 48 000 a ADM, 20 500 a Sewon y 6 000 a Cheil en el primer año. Para Europa, la propuesta era la siguiente (sobre 58 000): Ajinomoto 34 000 t, Kyowa 8 000, ADM 5 000, Sewon 13 500 y Cheil 5 000. En caso de aumento de la demanda en Norteamérica, el aumento del volumen de ventas sería para ADM, mientras que cualquier aumento futuro de las ventas en Europa sería para Eurolysine. Ajinomoto indicó que si los participantes llegaban a un acuerdo, el reparto definitivo se acordaría con ADM a finales de julio. Para controlar las cantidades, los productores se reunirían cada tres meses con objeto de reunir y analizar los datos de producción y ventas de cada empresa. Sewon se opuso a un «sistema local de cuotas basado en la competitividad». Propuso que, en el futuro, el contingente asignado a cada parte se basara en la cuota de cada una en las ventas del año anterior. Cheil solicitó un volumen de 15 000 t. Ante la falta de acuerdo, se decidió que cada participante reconsiderara la cuestión y que Ajinomoto informaría de los resultados de esta reconsideración antes del 17 de julio. Ajinomoto expuso entonces el contenido de las conversaciones con ADM sobre los precios, en particular el aumento del precio a 1,05 dólares estadounidenses por libra en Europa y América desde el 30 de septiembre de 1992, y luego a 1,20 dólares a partir del 30 de diciembre.

- (78) El 7 de agosto de 1992 los productores asiáticos se reunieron de nuevo en Tokio, en las oficinas de Ajinomoto. Reanudaron sus conversaciones para llegar a un acuerdo sobre la reducción de los volúmenes de producción de lisina. Ajinomoto informó a los demás participantes de que ADM estaba dispuesta, para demostrar su capacidad de producción, a que empleados de sus competidores visitaran su fábrica de Decatur. Sewon propuso una reducción general de la producción del 20 % y un plan de reparto modificado: Ajinomoto 64 800 t, ADM 48 000, Kyowa 33 600, Sewon 26 600 y Cheil 12 000. Este nuevo plan tampoco fue aceptado, ya que Ajinomoto no estaba satisfecho del volumen que se le asignaba y Cheil insistía en sus 15 000 t. Los participantes, sin embargo, acordaron proseguir sus conversaciones sobre la reducción de la producción. La propuesta de aumento de precios tuvo una acogida favorable, pero se decidió discutirla más a fondo en la próxima reunión con ADM. Ajinomoto señaló que, antes de la reunión de las cinco empresas, sería conveniente redactar un plan con las distintas hipótesis, propuesta inmediatamente aprobada por todas las empresas participantes. Ajinomoto propuso que la próxima reunión se celebrase en Seúl.
- (79) El 27 de agosto de 1992 los productores asiáticos se reunieron de nuevo, esta vez en Seúl, en las oficinas de Cheil. Prosiguieron sus debates del 10 de julio y 7 de agosto de 1992. No pudieron llegar a ninguna decisión sobre las siguientes etapas de la discusión con ADM sobre el reparto de las cuotas. Expusieron lo que, desde su punto de vista, debía ser el objeto de la reunión con ADM: no la decisión sobre las cuotas respectivas, sino la confirmación de la subida de precio y las disposiciones prácticas de la subida. Por lo que se refiere al precio, los participantes aceptaron el plan de ADM de aumentar el precio americano a 1,05 dólares estadounidenses por libra a partir del 31 de agosto de 1992. Tomaron nota de que ADM ya había ofertado este precio a sus clientes. Las filiales americanas de Ajinomoto y Kyowa se disponían a anunciar el nuevo precio a mediados de septiembre. Una reunión europea decidiría la revisión del precio para Europa.
- (80) El 8 de septiembre de 1992 ADM y Ajinomoto se reunieron en Chicago. Ajinomoto propuso no repartirse las cuotas de ventas sobre una base mundial, sino limitar la producción en función de la situación del mercado local. ADM aceptó la propuesta, pero insistió en una cuota de producción total de 48 000 t. Ambos participantes confirmaron la subida del precio a 1,05 dólares estadounidenses por libra, convenida entre ADM y los productores japoneses en la reunión de México del 23 de junio de 1992 y aceptada por los productores coreanos en la reunión de Seúl del 27 de agosto.
- c) *Reunión del 1 de octubre de 1992 en París*
- (81) La reunión tuvo lugar en el hotel Pullman Windsor. Asistieron representantes de ADM, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa, Sewon y Cheil. La reunión fue organizada por Ajinomoto/Eurolysine, que preparó un falso orden del día de la Fefana. Los participantes sólo discutieron los precios. Las cinco empresas evaluaron el impacto de los niveles de precios convenidos e intercambiaron informaciones sobre la aceptación de las subidas en las distintas regiones.
- (82) Los participantes hablaron de los precios en Europa, fijados primero en 3,50 marcos alemanes por kg, y luego en 3,75 por kg en el contexto de la reunión de Seúl (27 de agosto de 1992). En la fecha de la reunión, el precio anunciado por los productores era de 4,00 marcos alemanes por kg. Todos los participantes, sin embargo, admitieron que este precio aún no se aplicaba en la práctica y que el precio europeo era entonces un 22 % más alto que el americano. Preocupados por una diferencia que, de aumentar, podría atraer a importadores paralelos, concluyeron que no era posible de momento subir el precio en Europa. Decidieron, por tanto, mantenerlo en 4,00 marcos alemanes por kg y discutir una posible subida en la próxima reunión.
- (83) Para limitar el número de participantes en las reuniones sobre precios europeos, ADM propuso no asistir a la reunión local europea. Ajinomoto/Eurolysine consideró que las reuniones de los directores locales eran la instancia más eficaz. Por tanto, seguirían estas reuniones y el presidente de Eurolysine informaría directamente a ADM.
- (84) Los participantes fijaron también los precios para las demás regiones.
- (85) Los participantes, por otra parte, debatieron la posibilidad de crear a un grupo de trabajo sobre aminoácidos en la Fefana. Ajinomoto se encargaría de estudiar el tema.
- Seguimiento
- (86) El 29 de octubre de 1992, Kyowa habló con Ajinomoto/Eurolysine sobre los precios de la lisina en Europa.
- (87) El 2 de noviembre de 1992, Ajinomoto/Eurolysine y Sewon se reunieron en Seúl. Los participantes discutieron el comportamiento de ADM en el mercado de la lisina. Ajinomoto informó a Sewon de que ADM intentaría aumentar el precio hasta que la demanda empezara a disminuir, y que ADM estaba satisfecha con las 48 000 t asignadas. Por eso ADM no había mencionado el reparto de las cantidades en la reunión de París del 1 de octubre de 1992. Ajinomoto esperaba que ADM solicitara un volumen máximo en 1993 y aún más a finales de 1993. La ausencia de acuerdo global sobre cuotas de producción se veía como un factor que desestabilizaba

- zaba las relaciones entre los productores, atenuado, sin embargo, por el hecho de que todos, incluida ADM, limitaban voluntariamente sus ventas. Aún así, los participantes consideraban necesaria una mayor cooperación en materia de cuotas. Sewon estaba dispuesto a plegarse incluso a una reducción del 40 %.
- (88) En esta reunión Ajinomoto/Eurolysine pidió a Sewon suspender sus ventas en Europa durante las dos semanas siguientes, mantener el precio en 4,25 marcos alemanes y limitar sus ventas a 6 000 t anuales. Si Sewon no reducía su volumen de ventas en Europa, Eurolysine adoptaría medidas antidumping en su contra. Sewon reafirmó su intención de respetar los precios convenidos y aceptó limitar sus ventas en Europa a 6 000 t. Los participantes acordaron mantener una comunicación abierta y directa, al más alto nivel, en caso de que sus ejecutivos rompieran el acuerdo.
- (89) El 4 de noviembre de 1992 ADM y Ajinomoto conversaron por teléfono sobre sus políticas de venta. Confirmaron los precios para Asia, Norteamérica y Oceanía según lo convenido en la reunión de París del 1 de octubre de 1992. El precio para Europa se fijó en 4,25 marcos alemanes por kg. ADM y Ajinomoto advirtieron que Sewon se desvíaba en parte de los niveles de precios convenidos. Consideraron que ADM debía hacer ventas en el mercado coreano para que Sewon se comportara en el resto del mundo.
- (90) Los días 2 y 5 de noviembre de 1992 Ajinomoto se reunió con Cheil en Seúl. Cheil informó a Ajinomoto de que, en términos de cooperación, la subida del precio de la lisina era un gran éxito y expresó su intención de proseguir la cooperación sobre precios. En cambio, en materia de cuotas de mantuvo la discrepancia.
- (91) Tras las reuniones de México y París, los precios aumentaron en algunas regiones, en particular en Estados Unidos y Europa, pero no en todas. Las empresas concernidas por la presente Decisión entonces se acusaron mutuamente de no respetar los acuerdos de precios. En consecuencia, las relaciones entre los productores se deterioraron.
- (92) El 30 de noviembre de 1992, Ajinomoto, Kyowa, Sewon y Cheil se reunieron en las oficinas de Cheil en Seúl. Los participantes comprobaron que ADM ofrecía precios muy bajos. Pero las comunicaciones con ADM se interrumpieron debido a un registro del FBI en esta empresa, que indujo al entonces presidente de ADM Bioproducts Division a cooperar con el FBI en la investigación americana sobre la lisina. Los participantes constataron que lo único que podían hacer era que ADM restableciera la comunicación.
- (93) Convencidos de que su incapacidad de llegar a un acuerdo general sobre cantidades había contribuido a desencadenar y alimentar la reducción de los precios, los productores reanudaron las negociaciones para repartirse los volúmenes de venta. ADM y Ajinomoto tenían previsto organizar una reunión sobre el «mercado mundial (de la lisina)» hacia mediados de enero de 1993. El 21 de enero de 1993 ADM propuso a Kyowa un reparto por regiones.
- (94) El 26 de febrero de 1993, Ajinomoto, Kyowa, Sewon y Cheil se reunieron en las oficinas de Ajinomoto en Tokio. A falta de un orden del día preciso, Ajinomoto propuso intercambiar ideas sobre la reducción del precio de la lisina en el mercado mundial y sobre la forma de subirlo de nuevo. En el caso de Europa, los participantes señalaron que el precio se mantenía porque Ajinomoto y Sewon limitaban sus volúmenes de venta. En cuanto a la situación mundial, los participantes llegaron a la conclusión de que no era posible ningún avance.
- (95) Con el fin de reanudar el debate sobre las cuotas, los máximos ejecutivos de ADM y Ajinomoto decidieron celebrar una reunión para reforzar las relaciones entre los dos principales protagonistas del mercado y acelerar la marcha hacia un acuerdo global sobre cantidades. Kyowa y Eurolysine deseaban dar su opinión antes del encuentro entre ADM y Ajinomoto, por lo que ADM celebró una reunión con Kyowa el 15 de abril de 1993 y otra con Eurolysine el 28 de abril de 1993.
- (96) En su reunión con ADM del 15 de abril de 1993, Kyowa sostuvo que todos los competidores debían reducir sus volúmenes de venta.
- (97) En su reunión del 28 de abril de 1993, Eurolysine y ADM plantearon la posibilidad de repartirse los volúmenes de venta sólo en las regiones donde el acuerdo de fijación de precios había aumentado efectivamente los precios en 1992. Por lo que se refiere a Europa, ADM y Eurolysine coincidieron en que la subida de precios se debía al acuerdo celebrado en México (23 de junio de 1992) y en que Europa era la única región donde este acuerdo se había aplicado íntegramente.
- (98) El 30 de abril de 1993, Ajinomoto y ADM se reunieron en las oficinas de ADM en Decatur. En esta reunión los máximos ejecutivos de los principales productores de lisina debían restablecer las relaciones entre las dos empresas e iniciar el proceso para llegar a un acuerdo global sobre volúmenes. Durante la reunión, ADM señaló la importancia de que cada empresa controlara a sus vendedores para mantener los precios y explicó que los vendedores tendían a ser muy competitivos y que, a menos que los productores llevaran un control muy firme de sus vendedores, habría un problema de recorte

de precios. Ajinomoto señaló que todos entendían ya la necesidad de ajustar la oferta. Los representantes de ADM y Ajinomoto organizaron una nueva reunión, que tuvo lugar en Tokio el 14 de mayo de 1993.

- (99) ADM y Ajinomoto informaron a Kyowa sobre su reunión en Decatur.
- (100) El 14 de mayo de 1993, ADM y Ajinomoto/Eurolysine se reunieron en Tokio con el fin de proseguir las conversaciones iniciadas en Decatur. Los participantes discutieron sobre el tamaño del mercado y la cuota de mercado de ADM. ADM pidió 65 000 t para 1993. Discutieron de nuevo sobre el mecanismo para llegar a un acuerdo sobre volúmenes de venta y garantizar su respeto. ADM sostuvo que las comunicaciones debían hacerse por medio de una asociación profesional. ADM explicó, como ejemplo, que informaba cada mes de sus ventas de ácido cítrico a una asociación profesional y que unos contables suizos comprobaban estas cifras cada año. ADM sugirió que las ventas de lisina se notificaran de la misma manera, por ejemplo, a Ajinomoto, que seguidamente daría cuenta a cada miembro de los resultados de cada uno. ADM precisó que estos informes debían tener un carácter muy confidencial.
- (101) Ajinomoto informó a Kyowa de su reunión con ADM en Tokio. Los dos productores consideraron que la pretensión de ADM en cuanto a volumen de ventas en 1993 era inaceptable y que Sewon debía participar en el debate sobre estos volúmenes.
- (102) El 27 de mayo de 1993, Ajinomoto y Kyowa se reunieron con Sewon e informaron a Sewon de la cuota exigida por ADM para 1993. Ajinomoto dijo que la cooperación había dado buenos resultados anteriormente, pero que la entrada de ADM en el mercado había complicado las cosas. Sewon reafirmó que seguía dispuesta a negociar y seguir hablando con Ajinomoto y Kyowa. Los participantes consideraron que era necesario organizar una reunión entre los cinco productores para ajustar los volúmenes de venta. Ajinomoto quería tomar la iniciativa en las negociaciones con ADM y Sewon debía convencer a Cheil.
- (103) El 1 de junio de 1993 ADM informó a Kyowa de que había decidido interrumpir la rebaja del precio de la lisina en Europa y de que había anunciado la víspera una subida a 0,81 dólares estadounidenses por libra.
- (104) El 18 de junio de 1993 Ajinomoto, Kyowa, Sewon y Cheil se reunieron en el hotel Sankei-Kaikan, en Tokio, para discutir la táctica a seguir en la reunión de los cinco productores que se celebraría en Vancouver el 24 de junio de 1993. Los participantes intercambiaron informaciones sobre precios y volúmenes de venta por región. Discutieron, sobre esta base, planes de distribución de las ventas partiendo de la primera propuesta de Ajinomoto (54 000 t para ADM) o de la cuota reivindicada por ADM (65 000 t). El plan para la reunión con ADM era insistir en las 54 000 t para terminar en un acuerdo de 60 000 t. La distribución final sería entonces

la siguiente: Ajinomoto 81 200 t, ADM 60 000 t, Kyowa 44 400 t, Sewon 32 900 t y Cheil 13 500 t. Ajinomoto propuso reuniones trimestrales por región y un sistema de comunicación. Los participantes confirmaron las subidas de precio en las distintas regiones. Para Europa, el precio se fijaba en 3,20 marcos alemanes por kg (sobre la base del precio confirmado de 0,81 dólares estadounidenses por libra), y en 4,20 marcos alemanes por kg en cuanto el precio americano subiera a 1,05 dólares estadounidenses.

d) Reunión del 24 de junio de 1993 en Vancouver

- (105) La reunión se celebró en el hotel Hyatt Regency. Asistieron representantes de ADM, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa, Sewon y Cheil.
- (106) El orden del día incluía los puntos siguientes: 1) examen de la situación del mercado, 2) ajuste de la producción/ventas de cada empresa, 3) calendario de subida de precios, 4) sistema de comunicación (especialmente reuniones regionales) y 5) creación de la organización de cooperación de los productores de lisina.
- (107) Los participantes constataron el éxito de las subidas de precios en Estados Unidos y Europa, pero que, en cambio, los acuerdos no se cumplían correctamente en Centroamérica, Sudamérica y Asia. Los participantes planearon una subida gradual de los precios: de 0,81 dólares estadounidenses por libra a 0,95, luego a 1,10 y por último, en lo posible, a 1,20 dólares estadounidenses.
- (108) Ajinomoto presentó un cuadro con la distribución de los volúmenes de venta basado en una cuota de 54 000 t para ADM. ADM insistió en mantener su volumen de producción del momento, es decir, 65 000 t. Cheil insistió en 15 000 t en vez de las 14 000 t propuestas por Ajinomoto. Se acordó que los presidentes de las cinco sociedades se reunieran para solucionar el problema.
- (109) En cuanto al sistema de comunicación, los japoneses querían reuniones locales; ADM se opuso y pidió comunicación directa con su sede central.
- (110) Todos los participantes, excepto Cheil, aceptaron crear una organización oficial de productores de lisina, administrada por Ajinomoto y ADM.
- Seguimiento
- (111) Ajinomoto y ADM acordaron una reunión en París el 5 de octubre, que sería organizada por Ajinomoto. Los principales puntos del orden del día serían los precios y volúmenes y la asociación. ADM informó a Ajinomoto de que sus niveles de producción de los últimos nueve

meses correspondían a 65 000 t anuales, la cantidad mínima aceptable para ADM. ADM declaró que la igualdad de cuotas de mercado con Ajinomoto, a la que se proponía llegar, podía retrasarse otros dos o tres años.

e) Reunión del 5 de octubre de 1993 en París

- (112) La reunión tuvo lugar en el Grand Hotel. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil. La reunión fue organizada por Ajinomoto, que había redactado el orden del día y presidía. Se habló de la creación de una asociación de productores de aminoácidos bajo el paraguas de la Fefana, del acuerdo de precios para el cuarto trimestre de 1993 y de la distribución de las ventas para el año siguiente.
- (113) Ajinomoto informó de los pasos para la creación de la asociación de productores.
- (114) Por lo que se refiere a las tendencias del mercado, los participantes señalaron que la crecida del Mississippi del verano de 1993 había destruido las cosechas de soja de Estados Unidos, lo que hizo subir los precios de los cereales, pero también los excedentes de lisina. Se esperaba, por tanto, una disminución de la demanda, de modo que, para impedir la reducción de los precios, era necesario reducir la oferta. Para Europa, los participantes preveían una reducción del 40-50 %.
- (115) En el examen de los precios por región, los participantes advirtieron que el precio europeo convenido en una reunión regional (5,30 marcos alemanes por kg), era muy superior a los precios practicados en las demás regiones. Decidieron mantener el precio europeo en este nivel.
- (116) Para el período octubre 1993-septiembre 1994 cada empresa exigió su volumen de producción. Cheil reivindicó 22 000 t, cantidad diferente de la mencionada por esta empresa en la reunión de Vancouver (24 de junio de 1993). ADM no estaba en condiciones de decidir en la reunión la reducción de su producción, por lo que se acordó que los principales ejecutivos de ADM y Ajinomoto intervinieran directamente en la discusión.

— Seguimiento

- (117) El 25 de octubre de 1993 los máximos ejecutivos de ADM y Ajinomoto se reunieron en Irvine y discutieron la distribución de las cuotas de ventas para 1994 entre los distintos productores de lisina. Evaluaron el volumen de lisina que cada productor habría vendido a finales de 1993, y ADM propuso utilizar estas cifras para calcular los volúmenes de venta que se asignarían a cada productor para 1994. Analizaron las previsiones de crecimiento del mercado en 1994 y la parte de este crecimiento que podía asignarse a cada productor. ADM

planteó que los otros productores de lisina podían vender cada uno 2 000 t más que en 1993, y que ADM y Ajinomoto compartirían el resto del crecimiento de las ventas en el mercado mundial. Ajinomoto aceptó este plan y quedó encargado de obtener la aprobación de los demás productores.

- (118) Tras la reunión de Irvine, los productores asiáticos analizaron la propuesta de reparto convenida en Irvine. Cheil y Sewon querían más cuota. Así, Cheil no asistió a la reunión siguiente, que se celebró el 8 de diciembre de 1993 en Tokio.

f) Reunión del 8 de diciembre de 1993 en Tokio

- (119) La reunión se celebró en el Hotel Palace. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa y Sewon.
- (120) Los participantes examinaron los precios de la lisina región por región. Constataron que los precios convenidos en la reunión de París (5 de octubre de 1993) no eran aplicados íntegramente. En Europa, el precio era de 5,00 marcos alemanes en vez de los 5,30 convenidos, y esto a pesar de que todos los productores habían limitado sus ventas. Se decidió mantener el precio europeo en 5,30 marcos alemanes en el primer trimestre de 1994.
- (121) En esta reunión, los productores precisaron el plan de distribución elaborado por ADM y Ajinomoto en Irvine. Asignaron a cada proveedor una cuota mundial y por regiones, incluida Europa. En el mercado mundial, ADM recibió 67 000 t (más una parte del crecimiento del mercado en 1994), Ajinomoto 84 000 t y Kyowa 46 000 t. ADM, Ajinomoto y Kyowa aceptaron el plan. Sewon debía recibir 34 000 o 37 000 t, dependiendo de que Ajinomoto y Kyowa estuvieran de acuerdo en auditar sus volúmenes de venta de 1992. Sewon aceptó esta propuesta.

- (122) ADM propuso que fuera Ajinomoto el que centralizara las cifras de ventas mensuales transmitidas por cada productor. La tarea de Ajinomoto consistiría en seguir la evolución de estas cifras, de modo que los productores pudieran hacer los ajustes necesarios para limitarse a los máximos convenidos. Para la notificación de las cifras de ventas mensuales, ADM recomendó a los participantes «tener cuidado con los teléfonos y ser muy prudentes». ADM propuso que los productores asistieran a reuniones trimestrales de la asociación profesional para ajustar sus precios y volúmenes de venta a los acuerdos celebrados. Explicó que una asociación profesional podía

proporcionar un motivo aparentemente legítimo, aunque en realidad puramente artificial, para reunirse y disimular así el hecho de que supuestos competidores se entendieran en secreto sobre precios y volúmenes de venta. ADM describió la posible forma de organizar reuniones «oficiales» y «oficiosas». Con motivo de una reunión oficial de la asociación profesional, uno de los participantes reservaría una suite de hotel y advertiría discretamente a los demás, que se reunirían en secreto para discutir de precios y volúmenes al margen de la reunión oficial. Los participantes acordaron este procedimiento.

— Seguimiento

- (123) Conversaciones de los productores asiáticos sobre la verificación de las cifras de ventas.
- (124) El 1 de febrero de 1994 ADM Ingredients se reunió con Eurolysine. Hablaron de los precios en curso y decidieron frenar el suministro para mantener el precio al nivel convenido. Era la primera reunión de los representantes europeos de los productores de lisina después de las «reuniones trilaterales» del primer semestre de 1992 (véanse los considerandos 75 y 76), de la que la Comisión tiene pruebas directas. Pero de las pruebas directas sobre otras reuniones (27 de agosto de 1992, 1 de octubre de 1992, 5 de octubre de 1993) se deduce con claridad que, durante todo el período cubierto por la presente investigación, los representantes europeos de los productores de lisina concretaron las decisiones tomadas a escala mundial.
- (125) La primera reunión oficial del grupo de trabajo de la Fefana sobre los aminoácidos tuvo lugar el 26 de enero de 1994, en las oficinas de la Fefana, en Bruselas. El 15 de febrero de 1994 Eurolysine invitó a los demás productores de lisina a una falsa «reunión del grupo de trabajo» de la Fefana en Honolulu.

g) Reunión del 10 de marzo de 1994 en Honolulu

- (126) La reunión se celebró en el Sheraton Makaha Resort. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil. Kyowa presidía la reunión.
- (127) Esta reunión de Hawai era la primera desde que Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa y Sewon decidieran notificar sus cifras de ventas a Ajinomoto. Por la mañana, Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa y Sewon analizaron sus cifras de ventas comparándolas con los objetivos de la reunión de Tokio (8 de diciembre de 1993). Los participantes analizaron a continuación la oportunidad de someter estas cifras a una auditoría. Ante la falta de acuerdo, decidieron que los máximos ejecutivos de las

sociedades asiáticas zanjaran esta cuestión en una reunión posterior.

- (128) Por la tarde, Cheil, que no participó en la reunión de la mañana porque quería una cuota superior a la fijada por los otros productores, recibió una propuesta de 17 000 t. Cheil aceptó la cuota y la notificación de sus cifras de ventas.
- (129) Los participantes (incluida Cheil) debatieron y fijaron los precios de la lisina para el segundo trimestre de 1994, país por país, en las distintas regiones: Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica, Europa, Oriente Medio, África y Asia.
- (130) En el mercado europeo, los participantes comprobaron que el precio era inferior a 5,00 marcos alemanes por kg y que los usuarios finales parecían esperar otra rebaja. Por añadidura, las existencias parecían haber disminuido, al parecer por maniobras de algunos distribuidores. Se decidió, con efecto inmediato, subir el precio europeo a 5,20 marcos alemanes.
- (131) ADM y Ajinomoto propusieron aprovechar las próximas reuniones oficiales del grupo de trabajo sobre aminoácidos como «cobertura» para las reuniones secretas de los productores.

— Seguimiento

- (132) El 15 de marzo de 1994, Ajinomoto, Kyowa y Sewon se reunieron en el Royal Hotel de Tokio. Discutieron sobre la empresa auditora que se encargaría de comprobar las cifras de ventas. Los japoneses querían que cada empresa utilizara su propia consultora, mientras que Sewon proponía designar una misma consultora para todas las empresas. Decidieron seguir la discusión en la próxima reunión. Se replanteó la cuota de ventas de Sewon para 1994. Los productores japoneses hablaban de 34 000 t, sobre la base del volumen de ventas efectivo de Sewon en 1992. Sewon reclamaba 37 000 t. No obstante, si los resultados de la auditoría indicaban que las ventas de Ajinomoto y Kyowa en 1992 ascendían respectivamente a 84 000 y 46 000 t, Sewon aceptaría la cuota de 34 000 t para 1994, a condición de que se le dieran más de 37 000 t en 1995.

h) Reunión del 19 de mayo de 1994 en París

- (133) El 19 de mayo de 1994, con motivo de la segunda reunión oficial del grupo de trabajo de la Fefana sobre los aminoácidos, en París, los cinco productores de lisina se reunieron en secreto en el Grand Hotel.
- (134) Los participantes analizaron las cifras de ventas comunicadas a Ajinomoto, comparándolas con los objetivos de la reunión de Tokio (8 de diciembre de 1993). Ajino-

moto afirmó que Sewon estaba superando su total anual de 34 000 t y que debería comprar a las demás sociedades la sobreventa registrada a finales de año. Sewon declaró que había aceptado las 34 000 t sólo si las cifras de ventas de 1992 de cada productor eran comprobadas por una auditoría independiente. Dado que ADM, Ajinomoto y Kyowa no aceptaban sino a sus auditores habituales, Sewon insistió en sus 37 000 t. ADM advirtió a Sewon que si no reducía sus ventas habría presiones sobre los precios.

- (135) Los participantes discutieron a continuación los precios por región. Para Europea se acordó un precio mínimo de 5,10 marcos alemanes por kg a partir del 25 de mayo de 1994. Los participantes esperaban mantener estos precios hasta su próxima reunión.

— Seguimiento

- (136) A finales de mayo y principios de junio de 1994, ADM definió sus objetivos de venta y de precios en una reunión interna celebrada en St Louis. La filial europea recibió la orden estricta de atenerse al precio de 5,10 marcos alemanes por kg.

- (137) El 16 de junio de 1994, con motivo de una reunión oficial de la Fefana en Düsseldorf, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe y Cheil se reunieron de forma no oficial. Eurolysine presentó la situación del mercado europeo, incluidos los precios, país por país. Los participantes observaron que los precios estaban por debajo de 4,70 marcos alemanes por kg. Acordaron mantenerlos en 5,10 marcos.

- (138) El 30 de junio de 1994, Eurolysine se reunió con Sewon Europe. Eurolysine explicó la reunión del 16 de junio en Düsseldorf. Sewon señaló que los precios reales en el mercado siempre bajaban tras el anuncio de una subida porque Eurolysine anunciaba la subida después de haber amarrado pedidos de clientes importantes al precio antiguo. Sostuvo que no era posible aumentar el precio. Hablaron también de la situación del mercado en distintos países.

- (139) El 19 de julio de 1994, invitados por Eurolysine con un falso orden del día de la Fefana, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe y Cheil se reunieron en el hotel Hyatt Regency. Los participantes acordaron mantener hasta el final de año los precios por kg siguientes: Alemania 5,10 marcos alemanes, Francia 17,50 francos franceses, Bélgica 105 francos belgas, Países Bajos 5,70 florines neerlandeses, Reino Unido 2,10 libras esterlinas, España y Portugal 430 pesetas españolas (mínimo 425), Italia 5 200 liras italianas, Austria 36 chelines austriacos. Acordaron coordinar sus actitudes respecto a algunos

clientes difíciles de tratar por separado. Se discutió además sobre envíos americanos que entraban en el mercado europeo a unos 4,60 marcos alemanes y sobre las consecuencias de la debilidad del dólar estadounidense.

i) Reunión del 23 de agosto de 1994 en Sapporo

- (140) La reunión tuvo lugar en el hotel Hiroshima Prince. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil. Eurolysine había invitado a los productores de lisina a una falsa «reunión del grupo de trabajo» de la Fefana.

- (141) Los participantes analizaron sus cifras de ventas, comunicadas a Ajinomoto, comparándolas con las cifras acordadas en la reunión de Tokio (8 de diciembre de 1993).

- (142) Se volvió a discutir la cuota de ventas asignada a Sewon para 1994. Ajinomoto entendía que las 37 000 t asignadas a Sewon se limitaban a 1994 y que no servían de base para la cuota de 1995. Sewon replicó que, si no se le asignaban 50 000 t para 1995, cesaría toda negociación sobre volúmenes de venta. La cantidad reclamada por Sewon era superior a la prevista por los demás, por lo que se suspendió la reunión para celebrar consultas.

- (143) Reanudada la reunión, ADM amenazó a los demás con una nueva guerra de precios y auguró a Sewon graves reveses no sólo en los mercados extranjeros, sino también en el coreano. Kyowa recordó a los otros que era posible mantener precios altos si todos cooperaban y se esforzaban. Kyowa preguntó a Sewon si quería otra guerra de precios. Sewon respondió que le era imposible cooperar con las otras empresas sobre los volúmenes de producción, pero que podía cooperar sobre precios. Los participantes llegaron a la conclusión de que Sewon podría tener en el futuro un estatuto de observador, y no de participante, en el plan de distribución de cuotas. Se convino zanjar la cuestión en una reunión al más alto nivel.

- (144) Los participantes analizaron las estrategias de precios, actuales y futuras, y la evolución del mercado en cada región. Para Europa, decidieron no aumentar el precio debido a la revaluación del marco alemán frente al dólar estadounidense.

— Seguimiento

- (145) El 7 de septiembre de 1994, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe y Cheil se reunieron en el hotel Frankfurter Hof de Frankfurt. Los participantes reexami-

naron los resultados de la reunión de Sapporo (23 de agosto de 1994). ADM Ingredients, Eurolysine y Cheil expresaron su preocupación por la cuota de ventas exigida por Sewon. Analizaron a continuación sus cifras de ventas comparándolas con las cuotas convenidas. ADM Ingredients propuso bajar el total de ventas de 1994 en el mercado europeo de 91 400 t a 80 000 t. Eurolysine apoyó esta propuesta, observando que la demanda estaba bajando en Europa (principalmente debido a una abundante oferta de harina de soja barata). Pero Cheil y Sewon Europe rechazaron la propuesta alegando que 80 000 t era demasiado poco para el mercado europeo. Los participantes fijaron los precios de la lisina (por kg): Reino Unido de 2,10 a 2,25 libras esterlinas, España mínimo de 5,10 a 5,20 marcos alemanes; los demás países, en torno a 5,00/5,10 marcos alemanes.

- (146) El 13 de octubre de 1994, ADM se reunió con Ajinomoto en el hotel Four Seasons de Chicago. Analizaron la insistencia de Sewon en aumentar la capacidad de su fábrica de lisina en 1995. Ajinomoto informó a ADM de que Sewon había dejado de comunicar sus cifras de ventas.

j) Reunión del 26 de octubre de 1994 en Zúrich

- (147) La reunión se desarrolló en el Dolder Grand de Zurich. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil.
- (148) Fuera del orden del día inicialmente previsto, Ajinomoto preguntó a Sewon al principio de la reunión si había modificado su política en cuanto a volúmenes de venta desde la reunión de Sapporo (23 de agosto de 1994), y cuáles eran sus objetivos de venta para 1995. Sewon respondió que no había cambiado de política y que su objetivo era vender 50 000 t. Ajinomoto presentó entonces una propuesta de reparto de cuotas que fue aceptada por todos los participantes excepto Sewon. Sewon alegó que no podía aceptar la propuesta porque sus prioridades para 1995 eran 50 000 t y 20 % de cuota de mercado e informó a los otros participantes de que su precio para 1995 era de 2,20 dólares estadounidenses por kg. Los otros participantes dijeron que si Sewon persistía en aumentar sus ventas, ellos harían otro tanto. Además ADM amenazó con aumentar sus ventas en el mercado coreano de 1 000 a 5 000 t anuales si Sewon persistía en su objetivo de 50 000 t. ADM añadió que podía hacer bajar el precio normal de la lisina a 1,30 dólares estadounidenses para obligar a Sewon a volver a la mesa de negociaciones. ADM apuntó que Sewon era la sociedad más débil a nivel financiero, insinuando que podía ser objeto de una OPA. Kyowa amenazó también con la posibilidad de adquirir Sewon si esta insistía en una capacidad de 50 000 t, y preguntó directamente cuál era el segundo accionista

principal de la sociedad. Sewon propuso discutir sobre los precios sin seguir negociando las cuotas. Los demás participantes se negaron diciendo que era absurdo discutir precios sin acuerdo previo sobre volúmenes. ADM abandonó la reunión, que se dio por cerrada.

— Seguimiento

- (149) El 23 y 24 de noviembre de 1994, Ajinomoto se reunió con Sewon en Seúl para aclarar la situación tras la reunión de Zurich (26 de octubre de 1994) y preparar la reunión siguiente. Sewon dijo que construía una nueva fábrica para el mercado chino y que se proponía aumentar su capacidad a 50 000 t en 1995/1996, y que las 39 000 t propuestas en Zurich eran inaceptables dado su nivel de inversión. Se acordó, sin embargo, que Sewon seguiría cooperando con sus competidores en materia de precios. Además se convino que Sewon mantendría su producción en 37 000 t para 1994 y en 1995 seguiría enviando sus informes mensuales de ventas (en esa fecha, Ajinomoto había recibido los informes de agosto y septiembre). Ajinomoto dio cuenta de los resultados de la reunión a ADM, Kyowa y Cheil.
- (150) El 1 de diciembre de 1994, con motivo de una reunión oficial de la Fefana en Amsterdam, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe y Cheil se reunieron informalmente. Intercambiaron datos sobre precios y cantidades. Se dijo que no había motivo para que el precio europeo fuera inferior al precio americano y que, por tanto, se justificaba un precio de 4,90 marcos alemanes por kg. Los participantes decidieron fijar el precio ofrecido en 4,90 marcos alemanes y el mínimo en 4,80. Acordaron también reducir al mínimo las entregas al precio corriente, entre 4,40 y 4,50 marcos alemanes.
- (151) El 6 de diciembre de 1994, ADM Ingredients y Eurolysine se reunieron con Sewon Europe en Frankfurt. Esta reunión serviría, en particular, para explicar a Sewon el debate sobre precios de la reunión de Amsterdam (1 de diciembre de 1994). Los participantes compararon las ventas efectivas (de enero a septiembre), las previsiones de ventas para el año (a finales de diciembre) y las cuotas asignadas para Europa. Sewon Europe afirmó que, básicamente, no deseaba que los precios bajaran y que estaba dispuesta a mantener los precios convenidos, pero que éstos no tenían sentido toda vez que Eurolysine hacía ventas previas a un precio inferior al convenido. Si esta situación se prolongaba, Sewon vendería al precio que pudiera. Sólo respetaría los precios convenidos si se ajustaban a la situación del mercado. Como caso modelo, Sewon Europe sugirió que los productores suspendieran sus ventas en España durante dos semanas para reanudarlas una vez que el mercado llegara al precio convenido. Eurolysine y ADM Ingredients informa-

ron a Sewon Europe de que ese mismo día habían anunciado el nuevo precio convenido.

(152) El 12 de diciembre de 1994, Ajinomoto y Sewon se reunieron de nuevo para seguir las conversaciones entabladas el 23 de noviembre de 1994 en Seúl. Ajinomoto dijo que a lo largo del año todos los productores de lisina habían mantenido el contacto y estaban satisfechos con los precios obtenidos. Advirtió a Sewon de que si se desencadenaba una guerra de precios todos sufrirían. Exhortó a Sewon a buscar puntos de acuerdo. Sewon declaró que, para 1995, su política era conquistar un 20 % de cuota de mercado y vender 50 000 t. No obstante, Sewon estaba dispuesta a limitar sus ventas a 46 000 t. Ajinomoto propuso asignar a Sewon una cuota de 40 000 t y comprarle las 6 000 restantes para venderlas como producción de Ajinomoto. Sewon rechazó esta propuesta insistiendo en una cuota propia de 46 000 t, pero comprometiéndose a mantener el precio de Ajinomoto.

k) Reunión del 18 de enero de 1995 en Atlanta

(153) El 18 de enero de 1995, representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil se reunieron en Atlanta.

(154) Los participantes compararon las cuotas de producción fijadas para 1994 con las cifras de ventas efectivamente realizadas durante el año. Concluyeron que la diferencia entre la cuota asignada a cada empresa y sus ventas efectivas no era excesiva y que por tanto era posible mantener el nivel de precios. Los participantes, por otra parte, decidieron establecer las nuevas cuotas en función del tamaño provisional del mercado para 1995. Todos los participantes, a excepción de Sewon, que reclamaba una mayor cuota de mercado, acordaron mantener las cuotas de mercado fijadas para 1994: Ajinomoto 33 %, ADM 27 %, Kyowa 19 %, Sewon 14 % y Cheil 7 %.

(155) Todos los participantes, incluida Sewon, aceptaron seguir comunicando sus cifras de ventas mensuales a Ajinomoto.

(156) Por lo que se refiere a los precios, los participantes acordaron, entre otras cosas, elevar el precio europeo de 4,50 a 4,90 marcos alemanes por kg, con un precio mínimo excepcional de 4,80 marcos alemanes.

— Seguimiento

(157) El 30 de enero de 1995, los representantes europeos de los productores de aminoácidos se reunieron, aparente-

mente, con el fin de revisar los precios para el primer trimestre de 1995. Kyowa fue informado por teléfono de los resultados de la reunión.

(158) El 9 de marzo de 1995, con motivo de una reunión oficial de la Fefana en Basilea, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe y Cheil se reunieron informalmente en el hotel Hilton. Esta reunión tenía por objeto proceder a un ajuste de los precios para el segundo trimestre de 1995, ante la debilidad del dólar estadounidense y la fuerza del marco alemán. Los participantes preveían nuevas rebajas de precios debido a que los distribuidores importaban el producto de Estados Unidos, donde el precio era de 2,64 dólares estadounidenses por kg. Ante esta situación, los participantes acordaron los precios siguientes (por kg): Reino Unido, de 1,95 a 2,00 libras esterlinas; España 4,10 marcos alemanes; Italia de 5 200 a 5 300 liras italianas; Francia de 15,70 a 16,00 francos franceses; otros mercados europeos de 4,40 a 4,50 marcos alemanes. Se produjo una disputa entre Sewon y ADM porque ambas se estaban robando clientes en el Reino Unido.

l) Reunión del 21 de abril de 1995 en Hong Kong

(159) La reunión tuvo lugar en el Regent Hotel. Asistieron representantes de Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon y Cheil.

(160) Los participantes compararon las cuotas de producción fijadas para 1994 y para el período enero-marzo de 1995 con las cifras de venta efectivamente realizadas. Sewon había aumentado sus ventas y superado su cuota de 1995, actitud fuertemente criticada por las otras empresas. Sewon confirmó una vez más que su objetivo de venta era firme e inalterable. Ajinomoto y Kyowa exhortaron a Sewon a reducir sus ventas para no hundir los precios. Sewon alegó que el precio no había caído por el aumento de los volúmenes de venta.

(161) Los participantes discutieron también los precios de venta por regiones. Para Europa, decidieron rebajar el precio anteriormente convenido, 4,80 marcos alemanes por kg (reunión del 18 de enero de 1995), a 4,50. La idea era discutir de nuevo este precio en una reunión de los responsables de ventas en Europa.

(162) Los participantes observaron que en Europa los fabricantes de mezclas revendían lisina, provocando la reducción de los precios. Ajinomoto declaró que era preciso cortar las reexportaciones que hacían los distribuidores de productos originariamente importados de otras regiones. Además pidió a Sewon que impidiera a su distribuidor canadiense vender en otras regiones.

(163) Por último, se acordó que Kyowa organizara la reunión siguiente, prevista para el 7 de julio de 1995 en las Islas Caimán.

— Seguimiento

- (164) El 27 de abril de 1995, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe, Sewon Europe y Cheil se reunieron en el hotel Sofitel de Bruselas. Los participantes compararon los volúmenes de venta que habían registrado en Europa (así como en África y Oriente Medio) durante el primer semestre de 1995. Sewon sólo presentó estimaciones, por lo que se la invitó a proporcionar cifras exactas. Los otros participantes se quejaron del aumento del volumen de ventas de Sewon. Los participantes reexaminaron a continuación la discusión sobre precios de la reunión de Hong Kong (21 de abril de 1995). Después analizaron con todo detalle el mercado europeo. Acordaron un precio mínimo de 4,25 marcos alemanes por kg para Europa y fijaron los precios en cada moneda. Estos precios debían aplicarse a las entregas efectuadas entre el 27 de abril y finales de junio. Después de esta fecha estaba previsto anunciar un precio de 4,50 marcos alemanes por kg. Los participantes acordaron la explicación que se daría a los compradores. Se decidió también no poner en el contrato la cláusula relativa al trato más favorable. Se fijó la siguiente reunión de los representantes europeos para el 19 de mayo de 1995, en Utrecht.
- (165) El 23 de mayo de 1995, con e motivo aparente de la reunión oficial del grupo de trabajo de la Fefana sobre contaminación del medio ambiente, se reunieron ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe, Sewon Europe y Cheil. Los participantes intercambiaron informaciones detalladas sobre los precios y volúmenes de cada productor en los distintos países europeos. El nuevo precio europeo, válido a partir del lunes siguiente a la reunión, fue fijado en 4,25 marcos alemanes por kg. Los participantes establecieron el precio en cada moneda europea. Todos los participantes acordaron respetar rigurosamente estos precios. Se insinuó la idea de repartirse los clientes.
- (166) El 27 de junio de 1995, el FBI efectuó un registro en las oficinas de ADM, de Heartland Lysine (filial de Ajinomoto) y de Sewon America.

F. PROCEDIMIENTO DE LA COMISIÓN

- (167) En julio de 1996, inmediatamente después de la publicación de la comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos relativos a acuerdos ⁽⁵⁾, Ajinomoto propuso a la Comisión, sobre la base de esta comunicación, su plena cooperación para establecer la existencia de un cartel en el mercado de la lisina y sus efectos en el EEE. Posteriormente presentó datos probatorios al respecto y siguió proporcionando informaciones complementarias.
- (168) Los días 11 y 12 de junio de 1997 la Comisión procedió a verificaciones, ordenadas mediante Decisión, en dos filiales europeas de ADM y en las oficinas de

Kyowa Europe. ADM publicó un comunicado de prensa sobre las comprobaciones efectuadas en sus filiales.

- (169) Inmediatamente después de las comprobaciones realizadas en ADM y Kyowa, la Comisión informó por teléfono a Sewon Europe y a la oficina de ventas europeas de Cheil de que había incoado un procedimiento en virtud del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (EEE).
- (170) Días después de las comprobaciones efectuadas en sus oficinas, Kyowa hizo saber que podría estar dispuesta a cooperar con la Comisión. Tras discutir con la Comisión los términos de esta posible cooperación, Kyowa presentó documentos profesionales y sus representantes expusieron oralmente la cronología de las reuniones y demás contactos entre productores. Posteriormente Kyowa siguió proporcionando informaciones complementarias.
- (171) El 28 de julio de 1997, en aplicación del artículo 11 del Reglamento nº 17, la Comisión remitió a ADM, ADM Ingredients, Sewon, Sewon Europe y Cheil solicitudes de información relativas a su comportamiento en algunos mercados de los aminoácidos y, en particular, los documentos profesionales relativos a las reuniones del cartel, que se detallaban en la demanda.
- (172) Recibida esta demanda, Sewon hizo saber que estaba dispuesta a cooperar con la Comisión. Presentó actas de las reuniones entre productores. Sewon dio también informaciones sobre reuniones no mencionadas en la demanda de la Comisión. Posteriormente siguió proporcionando informaciones complementarias.
- (173) Cheil respondió que no existían actas completas o precisas de las reuniones detalladas en la solicitud de información de la Comisión. No obstante, había interrogado a cada uno de los ejecutivos que habían participado en las reuniones, con el fin de obtener una exposición detallada de lo realmente tratado. Cheil dio también informaciones sobre reuniones mencionadas en la solicitud de la Comisión.
- (174) ADM y ADM Ingredients no atendieron la petición de la Comisión dentro del plazo señalado, por lo que la Comisión, mediante carta certificada de 14 de octubre de 1997, les recordó que no había recibido ninguna de las informaciones exigidas. En dicha carta, la Comisión declaró expresamente que el retraso en la respuesta a su demanda de información obstaculizaba la presente investigación.
- (175) Por último, el 24 de octubre de 1997 ADM Ingredients atendió la petición de la Comisión con respecto a la lisina, pero no presentó ninguna información sobre los otros aminoácidos. ADM no respondió.

⁽⁵⁾ DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

- (176) El 29 de octubre de 1998, la Comisión inició el procedimiento en el presente caso y aprobó un pliego de cargos contra las empresas destinatarias de la presente Decisión. Todas las partes presentaron observaciones escritas en respuesta a los cargos de la Comisión. Se celebró una audiencia oral el 1 de marzo de 1998. El 16 de agosto de 1999 la Comisión aprobó un pliego de cargos complementario.

G. LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA LISINA EN ESTADOS UNIDOS

- (177) El 27 de junio de 1995, al cabo de una investigación secreta de más de dos años, el FBI efectuó un registro en las oficinas de ADM, de Heartland Lysine (filial de Ajinomoto) y de Sewon America.
- (178) En agosto y octubre de 1996, las autoridades americanas acusaron a las partes de conspirar para suprimir y eliminar la competencia fijando el precio de la lisina y repartiéndose los volúmenes de venta de este producto. Las partes demandadas firmaron acuerdos judiciales aceptando el pago de multas. ADM pagó una multa de 70 millones de dólares estadounidenses (100 millones de dólares si se incluye el acuerdo sobre el ácido cítrico), importe sin precedentes. En sus acuerdos judiciales, Ajinomoto y Kyowa aceptaron pagar cada una multa de 10 millones de dólares estadounidenses y Cheil aceptó pagar 1,25 millones. En el caso de Sewon, el Gobierno americano sólo encausó a su filial en Estados Unidos, Sewon America.
- (179) El 4 de noviembre de 1992, el antiguo presidente de la Bioproducts Division de ADM en ejercicio durante el período investigado comenzó a colaborar con el FBI y aceptó seguir todas las instrucciones de los agentes federales. Actualmente, este ex presidente purga una pena de prisión de 9 años por un robo de alrededor de 10 millones de dólares estadounidenses a ADM.
- (180) El 9 de julio de 1999 un juez americano condenó al antiguo vicepresidente de ADM y a dos antiguos ejecutivos a penas de cárcel y a multas por su papel en el acuerdo objeto del presente procedimiento.

H. LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA LISINA EN CANADÁ

- (181) El 27 de mayo de 1998, las autoridades canadienses anunciaron que ADM se declaraba culpable de haber participado en acuerdos sobre fijación de precios y reparto de mercados y que se le había impuesto una multa de 16 millones de dólares canadienses. La multa impuesta a Ajinomoto fue de 3,5 millones de dólares canadienses y la infligida a Sewon de 70 000 dólares canadienses. Cheil no fue encausada porque durante el período del acuerdo no había vendido lisina en Canadá. A Kyowa se le concedió la inmunidad.

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. COMPETENCIA

- (182) El presente procedimiento se refiere a acuerdos celebrados dentro y fuera del EEE por empresas establecidas dentro y fuera de este Espacio. Con arreglo a una jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas, cuando productores establecidos fuera del EEE efectúan ventas directamente a compradores establecidos en el EEE y compiten a través de los precios para quedarse con pedidos de estos clientes, existe una competencia dentro del mercado común. Por lo tanto, cuando estos productores se ponen de acuerdo sobre los precios y la distribución de las ventas y aplican esta concertación en el EEE, participan en acuerdos que tienen por objeto y por efecto limitar el juego de la competencia dentro del mercado común, según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE [véase la sentencia de 27 de septiembre de 1988 en los asuntos acumulados 89, 104, 114, 116, 117 y 125 a 129/85: Ahlström ⁽⁶⁾].

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

- (183) La Comisión considera que las empresas contempladas por la presente Decisión infringieron el artículo 81 del Tratado CE y el artículo 53 del Acuerdo EEE ya que, dentro del EEE y en el marco de un acuerdo, fijaron los precios de la lisina, controlando la oferta y repartiéndose entre ellas los volúmenes de venta, y que intercambiaron información sobre sus volúmenes de venta con el objetivo de controlar el respeto de las cuotas de ventas que habían convenido.

1. Apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE

a) Empresas

- (184) Las empresas contempladas por la presente Decisión son empresas con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

b) Acuerdos

- (185) Según una jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, para que haya acuerdo según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE, basta con que las empresas en cuestión hayan expresado su voluntad común de implicarse en el mercado de una manera determinada [véanse las sentencias de 15 de julio de 1970 en el asunto 41/69: ACF Chemiefarma ⁽⁷⁾, y de 29 de octubre de 1980 en los asuntos acumulados 209 a 215 y 218/78: Heintz van Landewyck ⁽⁸⁾]. El hecho de que una empresa haya asistido a reuniones en las que se abordaron actividades contrarias a la competencia basta para

⁽⁶⁾ Recopilación 1988, p. 5193.

⁽⁷⁾ Recopilación 1970, p. 661, apartado 112.

⁽⁸⁾ Recopilación 1980, p. 3125, apartado 86.

establecer su participación en estas actividades, a falta de pruebas en sentido contrario [véanse las sentencias de 10 de marzo de 1992 en el asunto T-14/89: Montedipe ⁽⁹⁾, y del 11 de marzo de 1999 en el asunto T-141/94: Thyssen ⁽¹⁰⁾].

— Acuerdos sobre precios

- (186) En julio de 1990 Ajinomoto, Kyowa y Sewon acordaron aumentar el precio de la lisina en el mercado mundial (considerando 52). En septiembre de 1990 fijaron, entre otras cosas, el precio europeo de la lisina en 4,60 marcos alemanes por kg (considerando 53).
- (187) En la primera quincena de diciembre de 1990, Ajinomoto, Kyowa y Sewon fijaron el precio europeo en 4,80 marcos alemanes por kg (considerando 54).
- (188) El 18 de febrero de 1991, Ajinomoto, Kyowa y Sewon fijaron el precio en el mercado europeo en 4,70 marcos alemanes por kg (considerando 56).
- (189) El 12 de marzo de 1991, Ajinomoto, Kyowa y Sewon acordaron mantener el precio de la lisina en Europa en 4,70 marcos alemanes por kg (considerando 61).
- (190) El 4 de julio de 1991, Ajinomoto, Kyowa y Sewon fijaron el precio en Europa en 4,30 marcos alemanes por kg (considerando 64).
- (191) En consecuencia, Ajinomoto, Kyowa y Sewon siguieron negociando los precios de la lisina.
- (192) Ajinomoto y Kyowa acordaron, el 10 de marzo de 1992, seguir los precios de ADM con el fin de conservar sus cuotas de mercado (considerando 65).
- (193) Durante una reunión que se celebró, según parece, a finales de marzo de 1992, y de la cual Sewon Europe informó el 30 de marzo de 1992 a su sede en Corea, Ajinomoto, Kyowa y Sewon acordaron mantener el precio europeo en 3,76 marcos alemanes por kg (considerando 66).
- (194) A finales de abril y principios de mayo de 1992 Ajinomoto, Kyowa y Sewon confirmaron el acuerdo sobre precios que habían celebrado a finales de marzo (considerando 67).
- (195) El 23 de junio de 1992, ADM, Ajinomoto y Kyowa fijaron el nivel de precios de la lisina en el mercado mundial, nivel que se proponían mantener hasta finales de año. Los participantes convinieron en que el precio europeo de la lisina podía ser un poco más elevado que el precio norteamericano, fijado en 1,05 dólares estadounidenses por libra hasta octubre y en 1,20 dólares estadounidenses hasta el final de año (aparentemente fijado en los 3,50 y 3,75 marcos alemanes por kg mencionados en la reunión del 1 de octubre de 1992). Este acuerdo se supeditaba a un acuerdo sobre los volúmenes de venta de ADM, que reclamaba 48 000 t para 1992 (considerando 73). Ajinomoto, Kyowa y Sewon aceptaron la pretensión de ADM (reuniones de 10 de julio y 7 de agosto de 1992) y ADM mostró su satisfacción por este volumen (según se dijo en la reunión del 2 de noviembre de 1992 entre Ajinomoto y Sewon). Cheil y Sewon suscribieron al acuerdo sobre precios el 27 de agosto de 1992 (considerando 79).
- (196) El 1 de octubre de 1992 los cinco productores de lisina fijaron el precio en 4,00 marcos alemanes por kg (considerando 82).
- (197) Los días 2, 4 y 5 de noviembre de 1992, ADM, Ajinomoto, Sewon y Cheil acordaron fijar el precio de la lisina en Europa en 4,25 marcos alemanes por kg (considerandos 87, 89 y 90). Esta cifra fue preparada por la discusión del 29 de octubre de 1992 entre Ajinomoto y Kyowa; por lo tanto, Kyowa también estaba implicada en este acuerdo (considerando 86).
- (198) El 1 de junio de 1993 ADM informó a Kyowa que había dejado de reducir el precio de la lisina. El nuevo precio normal se fijaba en 0,81 dólares estadounidenses por libra. El 18 de junio de 1993, sobre la base de este nuevo precio, los productores asiáticos fijaron el precio europeo en 3,20 marcos alemanes por kg (considerando 104). El 24 de junio de 1993 los cinco productores de lisina confirmaron este acuerdo, previendo al mismo tiempo una nueva subida gradual de los precios (considerando 107).
- (199) El 5 de octubre de 1993, debido, al parecer, a las inundaciones causadas por la crecida del Mississippi, que destruyó las cosechas de soja en Estados Unidos, los cinco productores fijaron el precio europeo en 5,30 marcos alemanes por kg (considerando 114). En la reunión del 8 de diciembre de 1993 este precio se confirmó (considerando 120).
- (200) El 10 de marzo de 1994, los cinco productores fijaron el precio europeo de la lisina en 5,20 marcos alemanes por kg (considerando 130).
- (201) El 19 de mayo de 1994, los cinco productores de lisina fijaron el precio mínimo para Europa en 5,10 marcos alemanes por kg (considerando 135). ADM, Ajinomoto, Kyowa y Cheil confirmaron este acuerdo el 16 de junio de 1994 (considerando 137). El 30 de junio de 1994, Ajinomoto informó a Sewon que se había confirmado el acuerdo. El 19 de julio de 1994, ADM, Ajinomoto, Sewon y Cheil acordaron mantener el precio en 5,10 marcos alemanes por kg hasta el final de 1994 (considerando 139). Los cinco productores confirmaron de nuevo este acuerdo el 23 de agosto de 1994 (considerando 144).
- (202) El 7 de septiembre de 1994, ADM, Ajinomoto, Sewon y Cheil fijaron el precio de la lisina en una banda de 5,00 a 5,20 marcos alemanes en Europa (considerando 145). El 23 de noviembre de 1994, Sewon confirmó que también mantendría este nivel de precios (considerando 149).

⁽⁹⁾ Recopilación 1992, p. II-1155, apartados 129 y 144.

⁽¹⁰⁾ Recopilación 1999, p. II-347, apartado 177.

- (203) El 1 de diciembre de 1994 ADM, Ajinomoto, Kyowa y Cheil fijaron el precio de oferta mínimo en 4,80 marcos alemanes por kg para Europa (considerando 150). El 12 de diciembre de 1994, Sewon aceptó fijar el precio en este nivel (considerando 152).
- (204) El 18 de enero de 1995, los cinco productores acordaron fijar el precio orientativo en el mercado europeo en 4,90 marcos alemanes por kg (considerando 156).
- (205) El 9 de marzo de 1995, ADM, Ajinomoto, Sewon y Cheil fijaron el precio europeo en una banda de 4,40 a 4,50 marcos alemanes por kg (considerando 158). Los cinco productores confirmaron este precio el 21 de abril de 1995 (considerando 161).
- (206) El 27 de abril de 1995, los cinco productores fijaron el precio mínimo para Europa en 4,25 marcos alemanes por kg, y el precio orientativo en 4,50 marcos alemanes por kg (considerando 164). El 23 de mayo de 1995, los cinco productores confirmaron este precio (considerando 165).
- (207) Procede por lo tanto concluir que, desde al menos julio de 1990, Ajinomoto, Kyowa y Sewon expresaron en sucesivas ocasiones su voluntad común de aplicar determinados precios de venta en el EEE, de donde se deduce que celebraron acuerdos según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. ADM se convirtió en parte en los acuerdos sobre precios con los productores de lisina existentes a partir del 23 de junio de 1992, y Cheil a partir del 27 de agosto de 1992.
- (208) La Comisión no tiene razones para creer que, después del 27 de junio de 1995, fecha en que tuvieron lugar los registros del FBI, las empresas contempladas por la presente Decisión llegaron a otros acuerdos sobre los precios.
- (209) ADM sugiere que el examen de los documentos presentados por la Comisión para demostrar que la fecha de principio de su participación en la infracción coincide con la reunión que se celebró en México el 23 de junio de 1992, entre representantes de ADM, Ajinomoto/Eurolysine y Kyowa, no permite apoyar esta conclusión. Considera que en ese momento no se llegó a ninguna decisión que la involucrara en el acuerdo. ADM observa que el acuerdo sobre precios alcanzado en la reunión de México se supeditó a un acuerdo sobre la distribución de los volúmenes de venta. En su opinión, ningún acuerdo definitivo pudo alcanzarse antes del 8 de diciembre de 1993 (fecha de la reunión de Tokio).
- (210) En cuanto a este argumento, conviene señalar que los acuerdos supeditados a una condición no son «menos acuerdos» según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. Por lo tanto, el acuerdo de ADM sobre precios alcanzado en la reunión de México, el cual se supeditaba al acuerdo de los otros productores sobre una cuota de 48 000 t, vuelve a entrar en esta categoría. Además, este acuerdo se convirtió en incondicional. El 23 de junio de 1992, en México, Ajinomoto/Eurolysine y Kyowa aceptaron la parte de producción reclamada por ADM. ADM confirmó entonces, el 2 de julio de 1992, su acuerdo sobre la parte que se le asignaba. Sewon la aceptó el 7 de agosto de 1992. Aproximadamente en el mismo tiempo, Cheil aceptó también limitar sus ventas (mencionado en la reunión del 2 de noviembre de 1992 entre Ajinomoto y Sewon). Se cumplía por lo tanto la condición para que el acuerdo sobre precios del 23 de junio de 1992 se convirtiera en incondicional.
- Acuerdos sobre las cantidades
- (211) Resulta de las actas de las reuniones de 18 de febrero y 12 de marzo de 1991 que Ajinomoto, Kyowa y Sewon acordaron vender en el mercado mundial, en 1991, las mismas cantidades que en 1990 (considerandos 58 y 61). Hubo, al menos, acuerdo entre los participantes para que, en 1991 y en Europa, Sewon limitara sus volúmenes de venta en 1990. Además, al menos en 1991, Ajinomoto, Kyowa y Sewon acordaron aplicar el principio del mercado doméstico, según el cual el productor local vende el máximo de su producción en su propia región. El productor local en Europa era Ajinomoto/Eurolysine.
- (212) La Comisión llega a esta conclusión basándose en el hecho de que Kyowa y Ajinomoto hicieron hincapié en este principio (reuniones del 18 de febrero de 1991 y del 19 de junio de 1992) y de que Sewon se había sometido al mismo principio (considerandos 56 y 68).
- (213) El 23 de junio de 1992, ADM, Ajinomoto y Kyowa aprobaron la propuesta de coordinación de los volúmenes de venta de lisina en el mercado mundial (considerandos 73 y 74). El 10 de julio de 1992 los dos productores de lisina coreanos suscribieron la idea de coordinar sus ventas con ADM (considerando 77).
- (214) El 10 de julio de 1992, Ajinomoto y Kyowa propusieron a los productores coreanos un plan de distribución de las ventas para 1992 que preveía la atribución de una cuota de 48 000 t a ADM (considerando 77). ADM ya había hecho saber, el 2 de julio de 1992, que aceptaba su cuota para 1992 (considerando 76) (confirmado en la reunión del 8 de septiembre de 1992; considerando 77). Resulta de la reunión del 7 de agosto de 1992 que Sewon aceptó el acuerdo sobre la cuota de ADM (considerando 78). Sewon confirmó su aceptación con motivo de la reunión del 2 de noviembre de 1992 (considerando 87). Por otro lado, en dicha reunión aceptó limitar sus ventas en Europa a 6 000 t. En cuanto a Cheil, aunque no acordó una cuota de ventas individual, aceptó, en el marco del plan de coordinación de los volúmenes de venta, limitar sus ventas (según tratado en la reunión del 2 de noviembre de 1992 entre Ajinomoto y Sewon; considerando 87).

- (215) Las negociaciones para llegar a un acuerdo sobre las cuotas de ventas individuales para 1993 comenzaron el 21 de enero de 1993. Aunque las partes prosiguieron sus esfuerzos durante el verano de 1993, no llegaron a un acuerdo global sobre la distribución de las ventas entre cada productor para ese año. No obstante, el 5 de octubre los cinco productores de lisina acordaron reducir la oferta para impedir una bajada de los precios. Por lo que se refiere a Europa, se preveía una reducción del 40 al 50 % (considerando 114).
- (216) Durante su reunión del 25 de octubre de 1993, Ajinomoto y ADM llegaron a un acuerdo global sobre la atribución de las cuotas de ventas para 1994: los cinco productores se verían asignar cada uno una cuota de base igual a sus ventas de 1993. Sobre la base del aumento provisional de las ventas, Kyowa, Sewon y Cheil recibirían, cada una, una cuota suplementaria de 2 000 t, mientras que ADM y Ajinomoto se repartirían a partes iguales el resto del crecimiento de las ventas en el mercado mundial (considerando 117). Kyowa y Sewon suscribieron este acuerdo el 8 de diciembre de 1993 (considerando 121). El 10 de marzo de 1994, ADM, Ajinomoto, Kyowa y Sewon confirmaron su acuerdo sobre la distribución de los volúmenes de venta para 1994 y Cheil dio su aprobación a este acuerdo (considerandos 127 y 128). Sewon confirmó el acuerdo, de nuevo, el 23 y 24 de noviembre de 1994 (considerando 149).
- (217) El 18 de enero de 1995, ADM, Ajinomoto, Kyowa y Cheil acordaron mantener, para 1995, las cuotas de mercado que se habían fijado para 1994 (considerando 153). Sewon no participó en la distribución de los volúmenes de venta para 1995.
- (218) Procede por lo tanto concluir que, desde al menos el 18 de febrero de 1991, Ajinomoto, Kyowa y Sewon expresaron en sucesivas ocasiones su voluntad común de controlar el suministro de lisina y de repartirse entre sí determinados volúmenes de venta en el EEE, de lo que se deduce que celebraron acuerdos en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. ADM entró a formar parte de los acuerdos sobre las cantidades el 2 de julio de 1992. En un determinado momento durante el segundo semestre de 1992, y en cualquier caso antes del 2 de noviembre, Cheil también aceptó, en el marco del plan de coordinación de los volúmenes de venta (reunión del 10 de julio de 1992), limitar sus ventas (según lo dicho en la reunión del 2 de noviembre de 1992 entre Ajinomoto y Sewon). A partir de ese momento, Cheil dio su acuerdo formal a la adopción de un plan global que cubría los elementos constitutivos de un acuerdo sobre los volúmenes de venta, y se convirtió en parte en los acuerdos de esta naturaleza con los otros productores de lisina ⁽¹⁾.
- (219) Cheil impugna la conclusión de la Comisión relativa a la duración de su participación en los acuerdos sobre los volúmenes de venta y alega que siempre estuvo en desacuerdo con las otras empresas en cuanto a los volúmenes que debía producir. Cheil avanza que la única ocasión en que pudo haber sido posible sugerir que se pudiera aceptar una cuota fue la reunión de Honolulu (10 de marzo de 1994), en la que, a primera vista, pudo parecer, según el acta de la reunión, que aceptaba un volumen de 17 000 t. Cheil destaca, no obstante, que sólo dio este acuerdo puramente simbólico bajo el efecto de las considerables presiones que ADM y Ajinomoto ejercieron sobre ella. Cheil llama la atención sobre el hecho de que, en el momento en que hizo saber que podría aceptar 17 000 t, ya había tomado la decisión, internamente, de aumentar su capacidad hasta 40 000 t y mantiene que, el 10 de marzo de 1994, mientras que afirmaba que podría suscribir una cuota, ya sabía que no la respetaría en la práctica.
- (220) Por otra parte, Cheil mantiene que las declaraciones sobre los volúmenes de venta que sus representantes hicieron antes del 10 de marzo de 1994 se limitaban a comprobaciones que afectaban al principio económico muy conocido según el cual las capacidades excesivas causan reducciones de precios. Alega que tales comprobaciones, de un carácter económico general, no pueden asimilarse a una limitación de los volúmenes de venta en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE.
- (221) La conclusión de la Comisión en el sentido de que la postura de Cheil es constitutiva de acuerdos restrictivos según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, no sería modificado de ningún modo si pudiera establecerse que esta empresa no se proponía verdaderamente aplicar las intenciones que había expresado. Habida cuenta del objetivo manifiestamente contrario a la competencia de los acontecimientos que se desarrollaban en las ocasiones en que estas intenciones se expresaron, Cheil al participar sin tomar ninguna iniciativa para distanciarse públicamente de lo que ocurría, hizo pensar a los otros participantes que tenía las mismas intenciones que ellos y que actuaría de conformidad con estas intenciones [véase la sentencia de 17 de diciembre de 1991 en el asunto T-7/89: Hercules ⁽¹²⁾]. El concepto de «acuerdo» tiene un carácter objetivo y los verdaderos motivos (e intenciones ocultas) que rigen el comportamiento adoptado para con los otros participantes no tienen objeto [véase la sentencia de 6 de abril de 1995 en el asunto T-142/89: Usines Gustave Boël ⁽¹³⁾].
- (222) En cuanto al argumento formulado por Cheil según el cual no había expresado ninguna intención en cuanto a sus volúmenes de venta, limitándose a constatar un principio económico general, la Comisión tiene en

⁽¹⁾ Véase la sentencia T-295/94: Buchman (Recopilación 1998, p. II-813), apartado 121.

⁽¹²⁾ Recopilación 1991, p. II-1711, apartado 232.

⁽¹³⁾ Recopilación 1995, p. II-867, apartado 60.

cuenta que el objetivo de las reuniones en cuestión consistía clara y manifiestamente en controlar los volúmenes de venta y que, en opinión de la Comisión, como en la de los otros productores de lisina, Cheil hizo declaraciones relativas a su comportamiento en el mercado de la lisina.

- (223) La Comisión no tiene razón para creer que, después del 27 de junio de 1995, fecha en que tuvieron lugar los registros del FBI, las empresas contempladas por la presente Decisión celebraran otros acuerdos sobre los volúmenes de venta.

— **Acuerdo de intercambio de información sobre los volúmenes de venta**

- (224) El 8 de diciembre de 1993 ADM convino con Ajinomoto, Kyowa y Sewon que, a partir de enero de 1994 todas las empresas presentarían a Ajinomoto informes mensuales sobre ventas y entregas por región, en un plazo máximo de 15 días de finalizado el mes, con el fin de disponer de toda la información relativa a ese mes (considerando 122). Cheil suscribió este acuerdo el 10 de marzo de 1994 (considerando 128).

- (225) ADM, Ajinomoto, Kyowa y Cheil aplicaron este acuerdo sobre un sistema de intercambio de información sobre los volúmenes hasta el 27 de junio de 1995. Sewon dejó de comunicar sus cifras de ventas a principios de 1995 (reunión del 27 de abril de 1995). No obstante, hasta el 27 de junio de 1995 siguió participando en reuniones donde se informaba de las cifras presentadas por los otros productores. Por consiguiente, Sewon siguió formando parte del acuerdo de intercambio de información ⁽¹⁴⁾.

- (226) Procede por lo tanto concluir que, desde el principio de 1994 las empresas contempladas por la presente Decisión expresaron su voluntad común de intercambiar información sobre sus ventas en el EEE con el fin de controlar el respeto de las cuotas de asignación de volúmenes, de lo que se deduce que habían llegado a un acuerdo en el sentido de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

- (227) La Comisión no tiene razones para creer que, después del 27 de junio de 1995, fecha en que tuvieron lugar los registros del FBI, las empresas contempladas por la presente Decisión prosiguieran su acuerdo de intercambio de información sobre los volúmenes de venta.

c) *Objeto de los acuerdos*

- (228) Los apartados 1 del artículo 81 del Tratado CE y 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE citan expresamente como actividades que restringen la competencia los acuerdos por los que se fijan los precios de venta, se limita o con-

trola la producción o se reparten los mercados en el EEE. En el presente asunto el objetivo de las empresas consistía en controlar el mercado de la lisina y en coordinar su comportamiento de tal modo que garantizara el éxito de sus iniciativas concertadas sobre precios y cuotas de ventas. Por lo tanto, dichos acuerdos sobre precios y ventas tenían por objeto limitar la competencia según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

- (229) En cuanto al sistema de intercambio de información, conviene destacar que los datos que las empresas, según el acuerdo en cuestión, debían recibir y efectivamente recibieron podían influir sobre su comportamiento perceptiblemente. Como estos datos eran accesibles a todas las partes, cada empresa sabía que era supervisada de cerca por sus competidores y que ella misma podía, en su mercado, reaccionar frente al comportamiento de éstos sobre la base de elementos mucho más recientes y precisos que los disponibles por otros medios. Por lo tanto, el sistema de intercambio de información redujo significativamente la autonomía de toma de decisiones de los productores participantes en la medida en que sustituía una cooperación práctica entre ellos por los riesgos normales de la competencia. En cualquier caso, cuando un intercambio de información interna de las empresas coadyuva a una práctica contraria a la competencia, como ocurre en este caso concreto, estamos también en un caso de la prohibición enunciada en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, porque forma parte integral de esa práctica.

- (230) Según una jurisprudencia establecida, no es necesario tener en cuenta los efectos concretos de los acuerdos en cuestión para llegar a la conclusión de que están prohibidos por el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE (e implícitamente por el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE), cuanto todo indica, como en este caso concreto, que tienen por objeto limitar la competencia [véase la sentencia de 11 de enero de 1990 en el asunto C-277/87: Sandoz ⁽¹⁵⁾].

d) *Efecto sobre el comercio entre Estados miembros de la Comunidad y entre países del EEE*

- (231) Los acuerdos anteriormente mencionados tuvieron un efecto sensible sobre los intercambios entre los Estados miembros de la Comunidad y entre los países del EEE.

- (232) El mercado de la lisina se caracteriza especialmente por los intercambios entre Estados miembros y sólo existe un único productor en el EEE, Eurolysine, que posee fábricas en Francia e Italia. La lisina comprada en los otros países del EEE debe importarse de estos países, del exterior del EEE o de países del EEE en los cuales se importó inicialmente la lisina producida en terceros países.

⁽¹⁴⁾ Véase la sentencia T-295/94: Buchman (Recopilación 1988, p. II-813), apartado 131.

⁽¹⁵⁾ Recopilación 1990, p. I-45.

(233) Prácticamente todos los intercambios en el EEE, en este importante sector agroindustrial, estaban controlados por el acuerdo y todos los productores suministraron lisina en el conjunto del EEE. El comportamiento colusorio adoptado por los productores de lisina alteró las corrientes de intercambios en esta región, por sus efectos sobre los niveles de precios y los volúmenes.

(234) La aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE a un cartel no se limita a la parte de las ventas de los participantes que afectan efectivamente a la transferencia de mercancías de un Estado miembro a otro. No es tampoco indispensable, para que estos artículos se apliquen, poner de manifiesto que el comportamiento de cada participante, con relación al del cartel en su conjunto, afectó al comercio entre Estados miembros [véase la sentencia de 10 de marzo de 1992 en el asunto T-13/89: ICI ⁽¹⁶⁾] e, implícitamente, entre los países del EEE.

2. Apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE y apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE

(235) Los acuerdos objeto de la presente Decisión tuvieron lugar en secreto y no se notificaron a la Comisión. Por lo tanto, no pueden eximirse de la aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE. En cualquier caso, el tipo de comportamiento adoptado por las empresas en cuestión no cumple las condiciones enunciadas en dichos apartados.

3. Infracción única y continuada

(236) En este caso concreto, las empresas contempladas por la presente Decisión, con modificaciones en la composición de los participantes, celebraron en distintos momentos acuerdos contrarios a la competencia relativos a distintos tipos de comportamiento, de forma separada o combinada. Cada uno de estos acuerdos constituye, en principio, una infracción del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(237) Esta serie de acuerdos contrarios a la competencia se celebró en el marco de un plan único y común destinado a controlar los precios y la oferta en el mercado de la lisina. Las empresas en cuestión participaron en un marco global que se concretó por acuerdos que tenían por objeto limitar la competencia entre las empresas participantes en el mercado de la lisina. Por lo tanto, la Comisión considera que sería artificial subdividir las distintas acciones del acuerdo en varias infracciones distintas, en la medida en que queda claro que estas acciones se emprendieron en el marco de un plan común global que proseguía la misma finalidad contraria a la competencia.

(238) Resulta de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia que una violación del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE puede resultar no sólo de un acto aislado sino también de una serie de actos conexos [véanse las sentencias de 8 de julio de 1999 en el asunto C-49/92 P: Anic ⁽¹⁷⁾ y de 24 de octubre de 1991 en el asunto T-1/89: Rhône-Poulenc ⁽¹⁸⁾]. La Comisión concluye que, en el presente asunto, las acciones de los participantes constituyen una infracción única y continua.

(239) Ajinomoto, Kyowa y Sewon cometieron esta infracción desde al menos junio de 1990, Cheil desde el principio de 1991 y ADM desde el 23 de junio de 1992.

(240) La Comisión no tiene razones para creer que la infracción siguió después del 27 de junio de 1995, fecha en que tuvieron lugar los registros del FBI. En cambio, la infracción no finalizó en la fecha de la última reunión en que se llegó a un acuerdo, según lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, es decir, el 23 de mayo de 1995, ya que las partes tenían la intención de proseguir su colusión el 7 de julio de 1995 en las Islas Caimán (como se había convenido en la reunión del 21 de abril de 1995 en Hong Kong).

(241) Ajinomoto alega que el período durante el cual el cartel funcionó de manera sistemática, es decir, cuando los participantes acordaron intercambiar informaciones sobre sus volúmenes de venta respectivos y en que, claramente, se pusieron de acuerdo sobre precios y cuotas de ventas, fue muy breve. Ajinomoto mantiene que comenzó en enero de 1994 y sólo duró un año y medio y alega que, aunque los competidores organizaron reuniones antes de este período y llegaron, en algunos casos, a acuerdos sobre los precios, éstos nunca se respetaron por mucho tiempo. En particular, las guerras de precios que hicieron bajar los precios de la lisina por debajo de su precio de coste, causando así graves problemas financieros a Eurolysine, tuvieron lugar durante la primera mitad de 1992 y 1993.

(242) Cheil destaca que no asistió a las reuniones que se celebraron entre diciembre de 1993 y marzo de 1994.

(243) La Comisión no admite el argumento según el cual la infracción en cuestión, en la cual Ajinomoto y Cheil participaron, no fue continuada. Si queda claro que la amplitud y la profundidad de la cooperación entre los productores de lisina cambiaron con el paso del tiempo, desde el punto de vista del número de empresas participantes y del alcance de los acuerdos celebrados, la Comisión considera que todos los miembros del cartel, antiguos y nuevos, suscribieron, durante todo el período de su colusión, un mismo plan común destinado a controlar los precios y la oferta en el mercado de la lisina.

⁽¹⁷⁾ Asunto C-49/92 (no publicado aún en la Recopilación), apartado 81.

⁽¹⁸⁾ Asunto T-1/89 (Recopilación 1991, p. II-0867), apartados 125 y 126.

⁽¹⁶⁾ Recopilación 1992, p. II-1021, apartado 304.

- (244) La Comisión considera que la entrada de ADM en el cartel preexistente no significó el final de éste y el principio de uno nuevo sino que, al contrario, se tradujo en una extensión del cartel preexistente de modo que éste abarcara de nuevo el conjunto de los productores de lisina, y determinó un enfoque estructurado del funcionamiento del cartel (véase el considerando 71). La posibilidad de que ADM no tuviera conocimiento, en el momento en que se estableció en el mercado, de un cartel en curso entre sus competidores y que haya creído que participaba en la creación de un nuevo cartel no afecta de ningún modo a la conclusión de la Comisión relativa a la duración de la colusión, dado que la duración de una infracción debe determinarse sobre una base objetiva.
- (245) Por lo que se refiere al período incluido entre diciembre de 1993 y marzo de 1994, Cheil se abstuvo, en todo y para todo, de participar en una reunión, la del 8 de diciembre de 1993 en Tokio. Esta reunión tenía por objeto preparar la distribución de los volúmenes de venta para 1994, que los cinco productores finalmente discutieron y decidieron en la reunión del 10 de marzo de 1994 en Honolulu. Por lo tanto, el hecho de que Cheil no estuviera presente en la reunión del 8 de diciembre de 1993 en Tokio no puso fin a su participación en la infracción cometida antes de esta fecha. Al contrario, su participación en la reunión del 10 de marzo de 1994 en Honolulu prueba que persistió en su comportamiento ilícito.
- (246) El hecho de que las partes se esforzaran por solucionar los problemas de que se planteaban de vez en cuando, una vez que se celebraban los acuerdos, indica que estos últimos estaban vinculados entre sí.
- (247) Dado que estamos en presencia de una infracción única y continua del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE, se sigue que cada una de las empresas contempladas por la presente Decisión es responsable de la infracción en su conjunto para todo el período de su participación en dicha infracción [véase la sentencia de 8 de julio de 1999 en el asunto C-49/92 P: Anic ⁽¹⁹⁾].

C. PLAZO DE PRESCRIPCIÓN

- (248) De acuerdo con el artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 2988/74 del Consejo ⁽²⁰⁾, el poder de la Comisión para imponer multas o sanciones por infracciones del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE está sometido a un plazo de prescripción de cinco años. El plazo comienza a contar a partir del día en que se cometió la infracción pero, no obstante, para las infracciones continuas o seguidas la condición sólo comienza a contar a partir del día en que la infracción finalizó. En el presente caso la infracción continua cesó el 27 de junio de 1995.
- (249) El 11 de junio de 1997 la Comisión llevó a cabo pesquisas en los locales de algunos de los participantes en el cartel. Con arreglo al artículo 2 del Reglamento (CEE) n°

2988/74 estas acciones interrumpen la limitación del período en el presente procedimiento. Por ello la Comisión tiene derecho a imponer multas a las empresas destinatarias de la presente Decisión para sancionar esta infracción.

D. MULTAS IMPUESTAS EN VIRTUD DE LA LETRA A) DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO N° 17

- (250) El cumplimiento de las disposiciones del artículo 81 del Tratado CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE se garantiza mediante multas. De conformidad con lo dispuesto en la letra a) del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17, la Comisión puede, mediante decisión, imponer tales multas cuando, de forma deliberada o por negligencia, las empresas infrinjan las normas de competencia.

1. Infracción de las normas de competencia de forma deliberada o por negligencia

- (251) Los hechos presentados por las partes indican que todos los participantes en el cartel tenían la intención de celebrar acuerdos para fijar los precios, distribuir los mercados e intercambiar información. Por ejemplo, el 1 de octubre de 1992 todos los participantes se reunieron en París para discutir los precios, intercambiar datos y evaluar el impacto del acuerdo adoptado en reuniones previas (por ejemplo, el 27 de agosto de 1992), para acordar un nuevo precio (4,00 marcos alemanes por kilogramo).
- (252) Por añadidura, todos los participantes en el cartel eran conscientes de la ilegalidad de su comportamiento. Por ejemplo, el 8 de diciembre de 1993, con respecto a la notificación de las cifras de ventas mensuales, ADM dijo a los otros que debían «controlar sus teléfonos y ser muy prudentes». Los miembros del cartel también tomaron precauciones para camuflar el hecho de que se reunían y el objetivo de sus reuniones.
- (253) Organizaron reuniones bajo la tapadera de reuniones oficiales de la Fefana, por ejemplo la del 19 de mayo de 1994 en París, y adoptaron la práctica según la cual, con motivo de una reunión oficial de la asociación profesional establecida, uno de los participantes reservaba una suite de hotel y advertía discretamente a los otros, que se reunían entonces secretamente para discutir los precios y volúmenes de venta, en paralelo a la reunión oficial. También se encontraron pretextando falsas reuniones de la Fefana, por ejemplo la del 23 de agosto de 1994 en Sapporo.
- (254) La Comisión concluye que los destinatarios de la presente Decisión cometieron la infracción de observación deliberada.

⁽¹⁹⁾ Apartado 203 (véase la nota 17).

⁽²⁰⁾ DO L 319 de 29.11. 1974, p. 1.

2. Importe de las multas

(255) Para determinar el importe de las multas la Comisión aplica la metodología expuesta en sus Directrices de 14 de enero de 1998 para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17 y del apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA ⁽²¹⁾ (en adelante, «las Directrices para el cálculo de las multas»).

a) Importe de base

(256) El importe de base se determina en función de la gravedad y la duración de la infracción, únicos criterios citados en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17.

— Gravedad

(257) Para apreciar la gravedad de la infracción la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, sus repercusiones concretas sobre el mercado, cuando se puedan determinar, y la dimensión del mercado geográfico afectado.

Naturaleza de la infracción

(258) Por su naturaleza, las restricciones horizontales tales como los carteles de precios y las cuotas de distribución de mercados constituyen infracciones muy graves. La presente infracción se refiere a un cartel de precios y cuotas muy similar a las graves infracciones comprobadas, por ejemplo, en las Decisiones 86/398/CEE de la Comisión ⁽²²⁾ (en adelante, la Decisión «Polipropileno»), 94/599/CE de la Comisión ⁽²³⁾ (en adelante, la Decisión «PVC») y 94/601/CE de la Comisión ⁽²⁴⁾ (en adelante, la Decisión «Cartón») de la Comisión, que el Tribunal de Justicia confirmó esencialmente en sus sentencias de 24 de octubre de 1991 ⁽²⁵⁾, 14 de mayo de 1998 ⁽²⁶⁾, 20 de abril de 1999 ⁽²⁷⁾ y 8 de julio de 1999 ⁽²⁸⁾, respectivamente. La Comisión considera, por lo tanto, que la presente infracción es, en sí, muy grave.

(259) ADM impugna esta conclusión alegando que la presente infracción no afectó al buen funcionamiento del mercado interior, como lo exigen las Directrices para el cálculo de las multas, según la definición que figura en el tercer guión de la letra a) del punto 1, bajo el epígrafe «Infracciones muy graves». ADM mantiene que los mercados nacionales no fueron divididos. En su opinión, los documentos de la Comisión ponen de manifiesto que, en el presente asunto, cada vez que los precios europeos fueron objeto de una conversación o un acuerdo, se consideraban de una manera unificada a escala transeuropea. Del mismo modo, los volúmenes no se asignaron a cada país de Europa sino que, al contrario, el reparto

de los volúmenes se discutía la mayor parte del tiempo en forma de grandes zonas del mundo. ADM afirma que, incluso con motivo de los intercambios de información sobre los volúmenes de venta, éstos eran desglosados para toda Europa y no para cada Estado miembro.

(260) La Comisión rechaza esta interpretación de sus Directrices para el cálculo de las multas. En primer lugar, resulta de la definición de «infracciones muy graves» que, por su naturaleza propia, los carteles de precios y las cuotas de reparto de los mercados afectan al buen funcionamiento del mercado interior. Es solamente para las «otras prácticas» donde esta última calificación debe efectivamente establecerse para concluir que constituyen infracciones muy graves. En segundo lugar, habida cuenta de su incompatibilidad con el mercado común, las categorías «carteles de precios» y «cuotas de reparto de los mercados» no podrían admitir distinción entre precios y volúmenes convenidos entre competidores que operan en la misma zona geográfica, y acuerdos basados en una separación geográfica.

Repercusiones concretas de la infracción en el mercado de la lisina en el EEE

(261) La Comisión considera que la infracción en cuestión, cometida por empresas que durante el período prácticamente cubierto por la presente Decisión eran prácticamente los únicos productores mundiales de lisina, tuvo como efecto hacer subir los precios a un nivel superior al que habrían alcanzado de otro modo y limitar los volúmenes de venta, y, por lo tanto, tuvo un impacto concreto en el mercado de la lisina en el EEE.

(262) Resulta de las pruebas de que dispone la Comisión que, en torno a marzo de 1991, la entrada de ADM en el mercado implicó una presión a la baja importante sobre los precios. En consecuencia, durante el verano de 1992 el precio de la lisina había caído cerca del 50 % con relación al principio de 1991. Las iniciativas sobre los precios aplicadas en la segunda mitad de 1992 por las empresas afectadas se tradujeron, en el espacio de seis meses, en un aumento sustancial de los precios de la lisina en Europa, que los hicieron subir hasta aproximadamente el 80 % del precio que había a principios de 1991.

(263) En julio de 1993 se asiste a una situación similar. Después de que ADM bajara su precio entre abril y junio, los precios remontaron inmediatamente tras un nuevo acuerdo celebrado en junio.

(264) Los acuerdos sobre precios celebrados después de la inundación causada por la crecida del Misisipí durante el verano de 1993, que destruyó las cosechas americanas de soja, permitieron a las partes mantener el nivel de precios europeos en aproximadamente 5,00 marcos alemanes por kilogramo hasta principios de 1995, lo que superaba el nivel convenido a principios de 1991, al mismo tiempo que la capacidad mundial de producción de lisina se había duplicado y que la demanda sólo había aumentado en aproximadamente un 60 %.

⁽²¹⁾ DO C 9 de 14.1.1998, p. 3.

⁽²²⁾ DO L 230 de 18.8.1986, p. 1.

⁽²³⁾ DO L 239 de 14.9.1994, p. 14.

⁽²⁴⁾ DO L 243 de 19.9.1994, p. 1.

⁽²⁵⁾ Recopilación 1991, p. II-0867.

⁽²⁶⁾ Recopilación 1998, p. II-813.

⁽²⁷⁾ Asuntos acumulados T-305/94 y PVC (Recopilación 1999, p. II-931).

⁽²⁸⁾ No publicada aún en la Recopilación.

- (265) Por otra parte, si no puede establecerse que cada una de las empresas en cuestión aplicó íntegramente los acuerdos, queda claro que ADM por lo menos se impuso como consigna aplicar las decisiones en cuanto a los precios. En noviembre de 1992 ADM anunció exactamente el precio que había suscrito en septiembre del mismo año, es decir, 3,75 marcos alemanes por kilogramo. Este precio de diciembre superaba en 0,10 marcos alemanes el precio orientativo convenido el mes anterior. Durante la segunda mitad de 1993 el precio anunciado era sensiblemente más elevado que el mínimo convenido. De marzo a, al menos, septiembre de 1994, ADM anunció precios que correspondían a los precios mínimos convenidos. Al menos, los nuevos precios sirvieron así de referencia en caso de negociaciones individuales de los precios de transacción con los clientes ⁽²⁹⁾.
- (266) La reunión interna organizada por ADM en San Luis a finales de mayo-principios de junio 1994, constituye un buen ejemplo de la actitud de esta empresa respecto a los acuerdos. Su filial de ventas en Europa recibió con este motivo la estricta consigna de respetar el precio orientativo de 5,10 marcos alemanes convenido con los otros productores en mayo del mismo año.
- (267) Por lo que se refiere a las cuotas, la Comisión dispone también de pruebas concluyentes de la relación entre las ventas efectivas de cada empresa y los acuerdos sobre cuotas. Al final de 1994 las cuotas de mercado mundiales obtenidas por cada productor eran prácticamente idénticas a las partes que se habían asignado entre sí:

	Ajinomoto	ADM	Kyowa	Sewon	Cheil
Parte asignada	33	27	19	14	7
Parte real	36	28	18	10	8

- (268) Además, las declaraciones hechas por los representantes de las empresas en cuestión ponen de manifiesto indirectamente que los acuerdos sobre precios y cuotas cumplían sus objetivos.
- (269) Durante su reunión con Ajinomoto el 5 de noviembre de 1992 en Seúl, Cheil consideró que la subida del precio de la lisina era un verdadero éxito. El 26 de febrero de 1993, Ajinomoto, Kyowa, Sewon y Cheil constataron que el precio europeo se mantenía porque Ajinomoto y Sewon limitaban sus volúmenes de venta. El 28 de abril de 1993 ADM y Eurolysine acordaron que si los precios subían en Europa ello se debía al efecto del acuerdo de precios concluido en México (23 de junio de 1992) y a que Europa era la única región donde este acuerdo se había aplicado íntegramente. Cuando Ajinomoto, Kyowa y Sewon se encontraron el 27 de mayo de 1993, Ajinomoto habló de los «buenos resultados» de su cooperación antes de la entrada de ADM en el mercado. El 18 de enero de 1995 los cinco productores de lisina llegaron a la conclusión de que la diferencia entre la cuota asignada a cada empresa para 1994 y sus ventas efectivas no era excesiva y que era, pues, posible mantener el nivel de precios.
- (270) Ajinomoto, ADM, Kyowa y Sewon impugnan la conclusión de la Comisión según la cual la presente infracción tuvo un impacto concreto en el mercado de la lisina en el EEE.
- (271) Ajinomoto mantiene que el impacto de la colusión no era significativo dado que la lisina sintética representa menos del 5 % de toda la lisina consumida cada año por la industria de la alimentación animal en la Comunidad.
- Ajinomoto sugiere que, mientras que las principales fuentes de lisina y otros aminoácidos son los concentrados proteicos de origen vegetal o animal (harina de soja, harina de pescado, leche desnatada, etc.), otra fuente de algunos aminoácidos es la producción industrial por fermentación (por ejemplo, la lisina) o por transformación química (por ejemplo, la metionina). Estos aminoácidos (sintéticos) son idénticos a los que se encuentran en las proteínas alimentarias. En opinión de Ajinomoto, la utilización de los aminoácidos no es, pues, obligatoria porque la lisina sintética sólo es un ingrediente entre muchos otros, y otros productos ricos en lisina, como la harina de soja o la harina de pescado pueden utilizarse en su lugar. Por tanto, si el coste de la lisina sintética es demasiado elevado con relación a los sustitutos alimentarios ricos en lisina, será eliminada completamente.
- (272) Ajinomoto afirma que los productores de alimentos para animales consideran la lisina natural y la sintética como intercambiables. Alega que utilizan ordenadores para optimizar las fórmulas de alimentos con ayuda de una técnica de formulación al menor coste. Después de haber introducido los datos relativos a los alimentos disponibles y a sus precios corrientes, realizan sustituciones sucesivas entre alimentos hasta obtener la fórmula más económica que responda a todas las necesidades alimenticias. En estos análisis la lisina se trata como cualquier otro ingrediente. El límite máximo de precio a partir del cual se incorpora un ingrediente en la fórmula se llama el «precio virtual». Ajinomoto mantiene que la volatilidad de la evolución de los precios de los ingredientes constituye con mucho el principal motor de las fluctuaciones de precios en el mercado de la lisina sintética. Afirma que, históricamente, esta volatilidad fue la causa de casi todas las variaciones de precios de la lisina. Ajinomoto considera que, a pesar de la existencia de un acuerdo de fijación de precios, los miembros del cartel sólo disponían de un escaso margen de maniobra para controlar artificialmente los precios de la lisina. Para Aji-

⁽²⁹⁾ Véase la sentencia del asunto T-308/94: Cascades (Recopilación 1998, p. II-925), apartado 177.

nomoto, es lo que mostraría evidentemente la curva del precio de la lisina sintética en el mercado y de su precio virtual con relación al precio de los productos agrícolas o pesqueros que contienen lisina natural.

(273) Ajinomoto sugiere que la reducción de los precios máximos de los cereales en Europa, en 1993, se tradujo en un neto aumento de la «divergencia» en ese momento, lo que implicó, por el juego normal de los mecanismos del mercado, una subida importante de los precios de la lisina.

(274) La Comisión conviene que es técnicamente posible sustituir la lisina sintética por la natural, y viceversa. Pero la natural no existe en estado puro. Si se sustituye la lisina natural por la sintética, ello implica necesariamente añadir todas las demás sustancias, incluidas, en particular, las proteínas y otros aminoácidos, a las que se añade la lisina natural. Puede resultar, por ejemplo, una cantidad excesiva de proteínas para una fórmula alimenticia dada, que hará necesaria la adición de otros aminoácidos esenciales.

(275) La Comisión admite que el precio de la harina de soja y los cereales representa un límite superior para las decisiones de las partes en cuanto a la fijación de los precios. Cuando el límite máximo es suficientemente bajo, la harina de soja se convierte en un sustituto de la lisina sintética, lo que hace bajar los precios de ésta.

(276) Sin embargo, mientras el precio de la harina de soja seguía siendo suficientemente elevado (y sensiblemente más elevado que los precios de los cereales al contado), las partes estaban en condiciones de maximizar sus beneficios aumentando los precios tanto como lo permitían las condiciones de la demanda. Es decir, las partes fijaban sus precios en función del nivel observado de la propia elasticidad-precio de la demanda de lisina. El profesor Conner, de la Universidad de Purdue, analizó esta situación ⁽³⁰⁾ para Estados Unidos y llegó a la conclusión siguiente:

«Cuando los precios de la lisina oscilaban entre 0,70 y 0,90 dólares estadounidenses por libra, la elasticidad de la demanda de calculaba en alrededor del -0,2; cuando eran más elevados (1,10 a 1,20 dólares estadounidenses) la elasticidad se situaba en una banda del -0,5 al -0,8. Cuando cinco empresas forman un cartel y se encuentran ante una demanda para sus productos cuya elasticidad está situada entre el -0,45 y el -0,8, una fórmula económica bien conocida prevé que los precios óptimos del acuerdo se situarán entre 0,88 y 1,49 dólares estadounidenses. De hecho, los precios de venta practicados en los Estados Unidos por los tres principales vendedores se situaron constantemente en una banda de 0,92 a 1,22 dólares estadounidenses, según datos mensuales, a lo largo del período central de la colusión, es decir, entre octubre de 1992 y julio de 1995.»

⁽³⁰⁾ Dr. John Conner: «Lysine Production, Trade and the Effects of International Price Fixing», *Staff Paper 98-18* (septiembre de 1998), Purdue University, p. 35.

(277) ADM afirma que, durante el período definido por la Comisión como aquel en que ADM participó en la presente infracción, los precios de la lisina vinieron determinados, esencialmente, por factores distintos de la «colusión».

(278) Con el fin de proporcionar elementos de prueba con miras a establecer que la infracción no tuvo impacto contrario a la competencia concreta en el mercado de la lisina en el EEE, ADM presentó dos estudios económicos.

(279) En el primer estudio, ADM sugiere que los acontecimientos producidos en la industria de la lisina durante el período de referencia se comprenden mejor si se analiza a los competidores como si operasen y obrasen recíprocamente en una estructura de mercado oligopolística. ADM considera que este oligopolio puede calificarse de oligopolio de Cournot ⁽³¹⁾. Alega que el precio practicado por cada empresa, en un juego de Cournot, es diferente e inferior al precio que se obtendría si, en vez de eso, las empresas rivales se implicasen efectivamente de manera colusoria.

(280) En ambos estudios ADM se esfuerza en racionalizar el comportamiento observado en ella, para hacerlo compatible con la teoría económica. A tal efecto, subdivide el período de investigación.

(281) ADM mantiene que, antes de la reunión del 8 de diciembre de 1993 en Tokio, el impacto de sus resultados en el mercado de la lisina puede calificarse de procompetitivo. ADM sugiere que, para solucionar su problema de producción, debía obtener de sus competidores informaciones comerciales internas. En opinión de ADM, es este intercambio interno específico (en comparación con las informaciones generales, como la demanda) entre competidores el que hizo posible, en el mercado de la lisina, un equilibrio no cooperativo de tipo «Cournot».

(282) ADM sugiere que, al final de 1993, había obtenido satisfacción en cuanto a la capacidad de su fábrica de producción y su crecimiento en 1994. Tras admitir que, durante el segundo período, fue seducida por la idea de

⁽³¹⁾ En una estructura de mercado con relativamente pocos vendedores, cada uno de ellos suficientemente grande como para influir en los precios y volúmenes del mercado, en caso de que actúe solo, el problema que cada empresa debe resolver individualmente es cuánto invertir en capacidad de producción y cuánto producir para maximizar su beneficio, dadas la producción y la capacidad de sus rivales y la demanda del producto. El resultado colectivo del esfuerzo no coordinado de cada empresa para resolver su propio problema de producción determina el precio de mercado al que la demanda de los compradores de lisina es satisfecha por la suma de las producciones suministradas por empresas rivales. Esto se conoce como el «equilibrio de Cournot entre producción y precios». Este precio representa el precio competitivo en dicho mercado y es el precio más bajo que puede coherentemente ser sostenido con una maximización no coordinada del beneficio.

concertarse con los otros miembros de la industria, afirma que su participación en el cartel era la típica de un «tramposo».

- (283) Con el fin de poner de manifiesto que su comportamiento no había tenido, durante el segundo período y a excepción de dos reuniones, ningún impacto concreto en el mercado de la lisina, ADM presentó una simulación de un modelo simple de Cournot que se basaba en datos de la industria ⁽³²⁾.
- (284) ADM concluye que los precios que practicó efectivamente en el mercado no eran superiores a los precios de Cournot «fuera del cartel» ni diferentes de los que habrían podido esperarse si no se hubiera detectado ninguna colusión. ADM excluye, pues, la posibilidad de que los precios efectivos hayan resultado de la aplicación por su parte de un acuerdo. Pero no excluye la posibilidad de que estos precios hayan resultado de una marrullería dentro de un cartel. En opinión de ADM, las reuniones e intercambios entre competidores tuvieron, estadísticamente hablando, una incidencia insignificante sobre la fijación de los precios europeos y, además, en una pequeña medida y durante un período limitado. ADM afirma que sólo dos reuniones, la del 8 de diciembre de 1993 en Tokio y la del 10 de marzo de 1994 en Hawái, tuvieron un efecto positivo importante desde un punto de vista estadístico al aumentar los precios de la lisina.
- (285) Por último, ADM señala que el número de protagonistas presentes en el mercado pasó de cuatro a cinco con la entrada de ADM. Basándose en los resultados de un estudio de teoría de los juegos aplicado a la estabilidad de un cartel, del economista Reinhard Selten ⁽³³⁾, ADM llega a la conclusión de que la posición de un recién llegado es relativamente más atractiva a medida que el número de competidores aumenta. Con seis protagonistas, el modelo de Selten sugiere que la probabilidad de que el cartel siga siendo estable es muy escasa. Basándose en el hecho de que había cinco competidores, el segundo estudio de ADM sugiere que se trata de un caso límite. En este caso los competidores disponen de «informaciones completas» sobre la demanda y los parámetros de costes y están «perfectamente» informados de las acciones previas, pero no tienen un sistema bien organizado explotación de la información relativa a las cantidades y los precios actuales. El estudio sugiere que ello explica que, por una parte, ADM acordó dicho precio para tal cantidad y que, por otra, engañara al mismo tiempo sobre las cantidades convenidas para aumentar secretamente su cuota de mercado. El segundo estudio concluye que hubo una tentativa explícita de colusión en la reunión del 8 de diciembre de 1993, en la cual ADM tomó parte. No obstante, siendo el quinto competidor, ADM es el protagonista que asumió un comportamiento competitivo en la medida en que podía hacerlo a espaldas de otros.
- (286) La Comisión considera que las conclusiones de las propias partes son clarificadoras sobre el impacto de este cartel. Es inconcebible que las partes acuerden en varias ocasiones encontrarse en distintas partes del mundo para fijar los precios y repartirse los mercados en un período tan largo sin que haya un efecto en el mercado de la lisina.
- (287) Apenas hay posibilidades de explicar el comportamiento de ADM como procompetitivo, también debido a que el desarrollo de estrategias comerciales no cooperativas entre empresas requiere años de experiencia observando las acciones y reacciones de las distintas empresas en una industria dada. ADM no se estableció en el mercado hasta 1991, de modo que no pudo determinar sus acciones en función de su experiencia de acontecimientos previos. Dado que existía un acuerdo antes de la entrada de ADM, Ajinomoto, Kyowa y Sewon no tenían ninguna razón tampoco para practicar una cooperación tácita sobre los precios. Por lo tanto, una fijación de los precios explícita es un resultado más probable que formas de cooperación tácita, a falta de un período largo de interacciones comerciales.
- (288) Por otra parte, las conclusiones del primer estudio de ADM dependen en gran medida de las hipótesis tenidas en cuenta, en particular las que se refieren a la elasticidad final de la demanda y a las estructuras de costes de los competidores de ADM. Los estudios citados en las notas 30 y 32, en los que se basaron las hipótesis del primer estudio de ADM, se contradicen sobre las cuestiones del coste marginal y la elasticidad de la demanda de lisina. Por otro lado, estos estudios utilizan modelos distintos de comportamiento oligopolístico para simular la industria de la lisina. El hecho solo de que las hipótesis en las cuales se basa el primer estudio de ADM se hayan impugnado basta para invalidar este estudio como prueba suficiente para refutar las comprobaciones de la Comisión en cuanto al impacto concreto en el mercado del comportamiento colusorio en cuestión.
- (289) Por lo que se refiere al segundo estudio de ADM, la Comisión considera que la capacidad para mantener una colusión en una industria dada no depende mecánicamente de los resultados de un modelo de la teoría de los juegos sobre la cuestión de si ADM era o no la quinta empresa. Los carteles pueden ser estables con muchos más protagonistas, como lo demuestran numerosas decisiones de la Comisión (véase el considerando 258, por ejemplo). En cambio, en otras industrias, tres empresas

⁽³²⁾ El modelo de Cournot se expresa así: precio = coste marginal / (1 - índice de Hirshman-Hirfin) / elasticidad del precio en el sector. ADM no tiene datos reales sobre el coste marginal pero lo calculó basándose en un modelo de regresión múltiple de sus costes variables utilizados en la producción y distribución de lisina. La cifra para la elasticidad del precio se tomó de un informe de John Connor, «The cost to US Animal Feeds Manufacturers of an alleged price-fixing conspiracy by lysine manufacturers 1992—1995» y de la respuesta de Frederick R. Warren-Boulton, preparada para el procedimiento judicial que tuvo lugar en Estados Unidos.

⁽³³⁾ Reinhard Selten: «A simple model of imperfect competition where four are few and six are many», *International Journal of Game Theory*, 2, pp. 141-291, reimpresso en R. Selten: *Models of Strategic Rationality*, Kluwer Academic Publishers, 1998, pp. 95-155.

pueden bastar para garantizar una competencia efectiva. La Comisión concluye, por lo tanto, que el segundo estudio de ADM apenas es otra cosa que una aplicación mecánica de un modelo particular de la teoría de los juegos. En cualquier caso, la conclusión en cuanto a la posibilidad para una industria de apoyar a un cartel depende de los hechos del caso. En este caso concreto, los hechos, tal como fueron establecidos por las partes, permiten a la Comisión declarar que las partes estuvieron en condiciones de celebrar acuerdos sobre precios y distribución de los mercados durante un largo período, y que estos acuerdos tuvieron un efecto en el mercado de la lisina.

- (290) En cuanto al intercambio de información supuestamente procompetitiva durante el primer período definido por ADM, la Comisión observa que la conclusión práctica que se puede extraer de análisis económicos basados en la teoría de los juegos, respecto la distinción entre informaciones de la industria e informaciones internas de una empresa, depende de las hipótesis iniciales. Por ejemplo, el autor del segundo estudio de ADM observó ⁽³⁴⁾ que «cuando las informaciones que deben compartirse se refieren al coste de producción, conviene hacer una distinción entre los costes “comunes” y los “privados”. Esta distinción conduce a conclusiones prácticas opuestas. Cuando la incertidumbre se refiere a un valor común, como la evolución de los costes a escala de la industria o el coste del fuelóleo, no compartir la información es una estrategia de equilibrio de Cournot». La Comisión rechaza, por lo tanto, la idea de que el intercambio de informaciones entre las partes pueda considerarse como procompetitivo sobre la base del segundo estudio de ADM.
- (291) En opinión de Kyowa, durante el período que va desde la entrada de ADM en el mercado de la lisina, en 1991, hasta finales de junio de 1992, los esfuerzos colusorios apenas tuvieron efecto en el mercado en la medida en que no dejaron de bajar. Kyowa afirma que, incluso después de celebrado supuestamente un acuerdo sobre precios en junio de 1992, otra guerra de los precios estalló al final de 1992 y duró hasta mediados de 1993.
- (292) Sewon alega que practicó sistemáticamente precios inferiores a los precios objetivos convenidos, aunque el impacto concreto de la infracción en el mercado europeo fue significativamente reducida. Sewon mantiene que los acuerdos sobre precios apenas tienen efecto si no hay acuerdo sobre los volúmenes. Se refiere, por ejemplo, a la reunión del 26 de octubre de 1994 en Zúrich, donde los grandes productores declararon que, sin un acuerdo sobre las cantidades, las negociaciones sobre los precios no tenían ningún sentido.
- (293) Ni los argumentos de Kyowa ni los de Sewon son probatorios. La Comisión reconoce que, durante la colusión entre los productores de lisina, hubo períodos en que el impacto concreto de la fijación de los precios fue menos importante que en otros. Pero los períodos descritos por las partes como «guerras de precios» no hacen más que dar una indicación de lo que habrían sido los precios en condiciones de competencia normal. Por otra parte, la Comisión constata que, durante toda la duración de la infracción cometida por las empresas destinatarias de la presente Decisión, los acuerdos sobre precios y volúmenes existieron en paralelo (véanse los considerandos 221 y 232). La Comisión tiene en cuenta también que la amenaza de precios reducidos constituía un medio por el cual ADM pesaba estratégicamente sobre las acciones futuras de otros miembros del acuerdo (véase el considerando 70).
- (294) Por lo que se refiere a los volúmenes, Ajinomoto observa que, a lo largo del período central de funcionamiento del cartel, el mercado de la lisina en Europa registró un fuerte crecimiento y que Eurolysine utilizó plenamente su capacidad de producción. A excepción de ADM, las otras partes contempladas afectadas por la presente Decisión destacan también que trabajaron a plena capacidad y que es por lo tanto difícil apreciar el impacto real que la infracción habría podido ejercer en el mercado.
- (295) En cualquier caso, incluso admitiendo que ése fuera el caso, este argumento no tiene valor probatorio para invalidar la comprobación de un impacto concreto en el mercado. Decisiones de inversión para aumentar la capacidad de producción pudieron diferirse o modificarse sobre la base de la colusión. Los acuerdos sobre cantidades pudieron influir en la gestión de las existencias y la distribución geográfica de los volúmenes. En cualquier caso, los períodos de «guerra de precios» y de «paz de precios» entre las partes contempladas por la presente Decisión estaban necesariamente vinculados a modificaciones en los volúmenes comercializados y a los intereses estratégicos de los miembros del acuerdo (véase el considerando 293).
- (296) En conclusión, la Comisión considera que las partes contempladas por la presente Decisión no han podido refutar sus comprobaciones sobre el impacto concreto de la infracción en el mercado de la lisina en el EEE. La Comisión se remite a este respecto a la sentencia de 8 de julio de 1999 en el asunto C-49/92 P: Anic, donde el Tribunal de Justicia estableció que procede suponer que las empresas que participan en la colusión y que siguen siendo activas en el mercado tienen en cuenta los resultados de su colusión para determinar su comportamiento en este mercado ⁽³⁵⁾. Es a las empresas interesadas a las que incumbe en primer lugar proporcionar elementos de prueba con miras a establecer que la infracción no tuvo impacto concreto en el proceso de toma de decisiones de los participantes y, por lo tanto, en el mercado. Las partes en cuestión no proporcionaron estos elementos de prueba.

⁽³⁴⁾ Louis Philips: *Competition Policy: A Game-theoretic perspective*, Cambridge University Press, 1995, capítulo 5, p. 88.

⁽³⁵⁾ Apartado 121 (véase la nota 17).

Alcance del mercado geográfico afectado

- (297) Las empresas en cuestión operaron, durante el período cubierto por el presente procedimiento, en el conjunto del territorio del EEE. Cada parte del territorio del EEE estaba bajo el mismo efecto de colusión. Las condiciones competitivas del mercado de la lisina sintética, tanto en la oferta como en la demanda, eran comparables en el conjunto del EEE. La Comisión considera, por lo tanto, que el mercado geográfico afectado cubre como mínimo el conjunto del EEE.

Conclusión de la Comisión sobre la gravedad de la infracción

- (298) Habida cuenta de la naturaleza del comportamiento examinado y su impacto concreto en el mercado de la lisina, que cubría el conjunto del EEE, la Comisión considera que las empresas contempladas por la presente Decisión infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, que cumple las condiciones del tercer guión de la letra A) del punto 1 de las Directrices para el cálculo de las multas.
- (299) ADM y Ajinomoto impugnan esta conclusión porque consideran que los hechos permiten concluir que la infracción, en este caso, es de menor gravedad que en los acuerdos clásicos y justifica la conclusión de que el comportamiento en cuestión debe calificarse de infracción «grave» en vez de «muy grave». Las dos empresas se remiten a este respecto a la Decisión 1999/271/CE de la Comisión (en adelante, la Decisión «Transbordadores griegos»), en la cual ésta consideró que la infracción en cuestión era simplemente una infracción grave ⁽³⁶⁾.
- (300) La Comisión observa que, en la Decisión «Transbordadores griegos», el razonamiento referente a la gravedad de la infracción se basaba en distintas consideraciones: la Comisión admitió que las partes no habían aplicado íntegramente todos los acuerdos específicos sobre precios y que durante toda la duración de la infracción se habían hecho competencia sobre los precios practicando descuentos. Además, el Gobierno griego había animado a las empresas, durante este mismo período, a contener sus subidas de tarifas dentro de los límites de la inflación. Los precios se habían mantenido así en uno de los niveles más bajos del mercado común para el transporte marítimo entre dos Estados miembros. Por último, la infracción sólo había producido sus efectos en una parte limitada del mercado común, es decir, en tres de las líneas marítimas del Adriático. Aunque se considerase el conjunto de las líneas marítimas entre Grecia e Italia, el mercado aún era limitado, en cualquier caso, con relación a otros mercados de la Comunidad ⁽³⁷⁾.

⁽³⁶⁾ DO L 109 de 27.4.1999, p. 24; véase también Decisión «British Sugar» de la Comisión (DO L 76 de 22.3.1999, p. 1).

⁽³⁷⁾ Apartado 148 de la Decisión «Transbordadores griegos».

- (301) Por lo tanto, la Comisión considera que las circunstancias particulares tenidas en cuenta en la Decisión «Transbordadores griegos» difieren sustancialmente de las del presente asunto, sobre todo por el alcance del mercado geográfico afectado (el EEE), en comparación con el de la Decisión alegada (tres líneas marítimas del Adriático), y porque para los transbordadores el acuerdo se limitaba a los precios, lo que excluye toda analogía en la valoración de la gravedad de las infracciones.
- (302) La Comisión concluye, por lo tanto, que las empresas contempladas por la presente Decisión cometieron una infracción muy grave.

Trato diferenciado

- (303) Dentro de la categoría de infracciones muy graves la escala de sanciones elegidas permite diferenciar el tratamiento que conviene aplicar a las empresas. La Comisión tiene en cuenta que, en el presente asunto, existe una disparidad considerable en la dimensión de las empresas autoras de la infracción.
- (304) Para tener en cuenta la capacidad efectiva de las empresas interesadas para causar un perjuicio importante al mercado de la lisina en el EEE así como la necesidad de procurar que el importe de la multa tenga un carácter suficientemente disuasivo, la Comisión considera que conviene, vistas las diferencias considerables que existen entre las partes, imponer a Ajinomoto y ADM una multa de un importe básico más importante que a Kyowa, Cheil y Sewon. Esta es la razón por la que dividió a las partes en dos grupos en función de su tamaño y tuvo en cuenta esta clasificación para determinar la base de la multa según la gravedad de las infracciones. La comparación se efectúa sobre la base del volumen de negocios total realizado durante el último año de la infracción. El volumen de negocios mundial es una base conveniente para comparar la dimensión relativa de las empresas, ya que permite a la Comisión apreciar los recursos y la importancia reales de las empresas en los mercados afectados por su comportamiento ilícito.

	Volumen de negocios total (en miles de millones de euros)	Volumen de negocios total en el mercado de la lisina (en millones de euros)
Ajinomoto	5	183
ADM	12,6	154
Kyowa	2,8	73
Cheil	1,5	40
Sewon	0,946	67

- (305) La Comisión fija, por lo tanto, los importes básicos de las multas, determinados en función de la gravedad, en 30 millones de euros para Ajinomoto y ADM, y en 15 millones de euros para Kyowa, Cheil y Sewon.

- (306) En opinión de ADM, el efecto disuasivo no es necesario a su respecto en el marco de las normas comunitarias sobre competencia. Alega que ya sufrió pesadas sanciones (incluidas sanciones penales para algunos responsables de la empresa) y que ya fue suficientemente disuadida de cometer nuevas infracciones en los Estados Unidos, Europa o en cualquier lugar del mundo.
- (307) ADM se refiere expresamente a la multa penal que las autoridades estadounidenses le impusieron y que, según ella, sancionaba «la fijación de precios y la distribución de volúmenes de venta para la lisina comercializada en los Estados Unidos y en otros lugares». ADM destaca que, en octubre de 1996, se declaró culpable ante una jurisdicción federal estadounidense en una acusación penal de colusión destinada a limitar el comercio de la lisina en Estados Unidos y en otros lugares, y que pagó una multa de 70 millones de dólares estadounidenses. En mayo de 1998 ADM pagó también a las autoridades canadienses, por la misma infracción, una multa de 16 millones de dólares canadienses. También pagó una multa a las autoridades mexicanas.
- (308) Además de estas multas, ADM observa que llegó a una transacción en una serie de acciones civiles colectivas agrupadas en Estados Unidos, pagando daños e intereses suplementarios a compradores directos e indirectos de lisina en el marco de soluciones transaccionales que ponían fin a distintas acciones colectivas a nivel federal y estatal en Estados Unidos. ADM negoció también una transacción en acciones colectivas interpuestas por accionistas y basadas en gran parte en las infracciones en el sector de la lisina objeto de los pleitos americanos en materia penal y civil.
- (309) ADM indica que, en julio de 1996, el consejo de administración de ADM adoptó el primer «código de conducta» de la empresa, que expone, en particular, su política de cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias. Destacando la determinación de ADM de aplicar las normas deontológicas más estrictas en cuanto a comportamiento comercial, este documento estipula que ADM impone una adhesión rigurosa a la letra y al espíritu de todas las leyes aplicables a la gestión de la empresa, y exige de su personal un elevado grado de integridad y ética profesional. Se precisa que también el consejo de administración de ADM se asegurará, por medio de su comisión de control, que el código es aplicado correctamente. Además ADM indica que, en julio de 1997, su consejo de administración designó a un responsable encargado del respeto de la legislación y confió a un equipo la misión de intensificar los esfuerzos de la empresa sobre esta tema. En enero de 1999 ADM difundió entre su personal una guía oficial para el respeto de las normas comunitarias de competencia, que expone con todo detalle la manera en que todos los empleados de ADM deben implicarse en la legislación anticompetencia aplicable en la Comunidad Europea, y destaca la importancia del respeto de esta legislación. Esta guía va dirigida al conjunto de los cuadros así como a todos los empleados, cualquiera que sea su nivel de responsabilidad en la empresa, cuya función implique la toma de decisiones importantes, contactos con los competidores, contactos personales con los clientes o proveedores u otras funciones susceptibles de hacer intervenir el Derecho comunitario de competencia.
- (310) Ajinomoto pide que la valoración de la Comisión relativa a la aplicabilidad de una multa en Europa tenga en cuenta el hecho de que ya se le impusieron multas en Estados Unidos y en Canadá, y que, por lo tanto, ya ha sido sancionada por las infracciones de las cuales se reconoció culpable.
- (311) La Comisión considera que, en el presente asunto, las multas que ADM, Ajinomoto o cualquier otra empresa destinataria de la presente Decisión reciban en otros lugares y, en particular, en Estados Unidos no tienen ninguna incidencia sobre las multas imponibles por una infracción de las normas comunitarias de competencia. El hecho de que estas empresas hayan podido ser condenadas a pagar daños e intereses en el marco de procedimientos civiles tampoco es pertinente. El pago de daños e intereses en materia civil, destinados a reparar el perjuicio causado por un acuerdo a empresas o consumidores individuales, no puede compararse a las sanciones de Derecho público por comportamiento ilícito. La Comisión tiene en cuenta también que, según las informaciones proporcionadas por las autoridades de Estados Unidos y Canadá, las multas penales impuestas a las empresas afectadas por la presente Decisión tuvieron en cuenta solamente los efectos contrarios a la competencia que el acuerdo examinado en la presente Decisión habían producido en lo que corresponde a sus competencias. Por último, en principio las multas impuestas a particulares no pueden en ningún caso tomarse en consideración porque el presente procedimiento no contempla a las personas físicas.
- (312) La Comisión se congratula por la iniciativa de ADM de seguir una política de respeto de las normas de competencia. No obstante, como lo muestra el presente asunto, esta iniciativa llegó demasiado tarde y no podría, como instrumento de prevención, eximir a la Comisión de su deber de sancionar la infracción de las normas de competencia que ADM infringió en el pasado ⁽³⁸⁾.

— Duración

- (313) En el presente asunto las empresas en cuestión han cometido una infracción de duración media (entre tres y cinco años). Los importes de base determinados en función de la gravedad (considerando 305) se incrementan, por lo tanto, en un 10 % anual, es decir, en un 30 % anual para ADM y Cheil y en un 30 % para Ajinomoto, Kyowa y Sewon.

⁽³⁸⁾ Sentencia en el asunto T-305/94: PVC (no publicada aún en la Recopilación), apartado 1.162.

— **Importe de base**

- (314) La Comisión fija, por lo tanto, los importes básicos de las multas en 39 millones de euros para ADM, 42 millones de euros para Ajinomoto, 21 millones de euros para Kyowa, 19,5 millones de euros para Cheil y 21 millones de euros para Sewon.
- (315) ADM, Ajinomoto y Kyowa consideran que en el presente asunto no sería conveniente que la Comisión, al fijar el importe de las multas, siga la metodología expuesta en sus Directrices para el cálculo de las multas. Sugieren que la fijación de una multa por referencia a un importe de base fijo según la categoría de la infracción, sin tener en cuenta, de manera complementaria, el volumen de negocios afectado por la infracción, podría dar incluso lugar a la imposición de multas ilegales, incluso si no se rebasa el límite máximo previsto por el Reglamento nº 17. Afirman que la práctica comunitaria previa consideró claramente que el volumen de negocios era un elemento de valoración vital en los cálculos efectuados por la Comisión para fijar una multa proporcionada y, en consecuencia, legítima. Estas empresas mantienen que la Comisión no puede cambiar radicalmente, sin preaviso, el método fundamental aplicable para la fijación de las multas o imponer multas más elevadas, sobre la base de nueva metodología, a autores de infracciones que cesaron sus actividades ilícitas antes de que esta nueva metodología se publicara o incluso hubiera sido discutida en la fase de consulta.
- (316) ADM cita los apartados 94 y 95 de la sentencia de 14 de julio de 1994 en el asunto T-77/92: «Parker Pen»⁽³⁹⁾, en el que el Tribunal de Primera Instancia constató que la Comisión no tuvo en cuenta que el volumen de negocios realizado con los productos afectados por la infracción era relativamente escaso con relación al resultante del conjunto de las ventas realizadas por Parker, y decidió por lo tanto reducir el importe de la multa impuesta a Parker. ADM considera que el Tribunal estableció claramente que una multa fijada sin tener en cuenta el volumen de negocios realizado en el mercado europeo con las mercancías objeto de la infracción sería considerada desproporcionada por esa razón.
- (317) La Comisión hace observar, de entrada, que no es posible recurrir al método previsto en las Directrices para el cálculo de las multas, de 14 de enero de 1998, en casos en que la decisión es previa a las mencionadas Directrices⁽⁴⁰⁾, ni tampoco es posible impugnar el derecho de la Comisión a seguir el método expuesto en estas Directrices cuando la decisión se adopta posteriormente a su publicación.
- (318) En cuanto a la necesidad de tener en cuenta, para la fijación de la multa, el volumen de negocios realizado con el producto en cuestión, la Comisión admite que, anteriormente, determinaba frecuentemente la multa en función de un tipo básico que representaba un determinado porcentaje de las ventas en el mercado comunitario afectado. No obstante, el único límite al poder discrecional a disposición de la Comisión para fijar las multas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 son los límites máximos legales indicados en esta disposición, relativos, entre otras cosas, al volumen de negocios total de las empresas afectadas. Para el resto, al apreciar el presente asunto de acuerdo con las Directrices pertinentes, la Comisión tuvo en cuenta debidamente, en sus conclusiones sobre la gravedad de los hechos, la importancia económica de la actividad particular afectada por la infracción.
- (319) Kyowa considera que, vista su cooperación con la Comisión en el presente asunto, los principios de honradez y respeto de las normas de procedimiento imponen que la multa que la Comisión pudiera imponerle sea calculada sobre la base de los reglamentos, la jurisprudencia y la práctica de la Comisión en vigor en la fecha en que Kyowa empezó a cooperar con la Comisión. Entre los elementos de hecho que Kyowa presenta como constitutivos de las circunstancias de su cooperación figura el comportamiento de los funcionarios de la Comisión en los debates referentes a las bases de su cooperación.
- (320) Kyowa sugiere que, durante reuniones con los funcionarios de la Comisión celebradas el 31 de julio y el 1 de agosto de 1997, se discutió la metodología utilizada en dicha fecha por la Comisión para determinar la multa susceptible de ser infligida a Kyowa, reconociendo al mismo tiempo constantemente que correspondía a la propia Comisión decidir el importe de la multa. Según Kyowa, se informó de que el enfoque tradicionalmente seguido por la Comisión consistía en basar la multa en el volumen de negocios que la empresa había realizado en el mercado común, durante el último año de comportamiento ilícito, con el producto objeto de la investigación y que nada, en la presente investigación, dejaba suponer que se adoptaría otro enfoque.
- (321) Kyowa precisa que el contenido de sus debates con los funcionarios de la Comisión se resumía en una parte que envió a la Comisión el 7 de agosto de 1997. Destaca que esta carta expone claramente y sin ambigüedad las bases sobre las cuales prosiguió su cooperación, es decir, la perspectiva de que la multa básica se calcularía según el enfoque tradicionalmente seguido en esta época por la Comisión.
- (322) En opinión de la Comisión, el contenido de las discusiones de Kyowa con los funcionarios de la Comisión con respecto a los términos de su cooperación está certificado por la carta de Kyowa de 7 de agosto de 1997 en relación con una carta que la Comisión, en respuesta a la carta de Kyowa, envió a dicha empresa el 25 de agosto de 1997.
- (323) Es cierto que la Comisión no impugnó el hecho de que, con anterioridad, frecuentemente determinó la multa en función de un tipo básico que representaba un determinado porcentaje de las ventas en el mercado comunitario.

⁽³⁹⁾ Recopilación 1994, p. 11-289.

⁽⁴⁰⁾ Sentencia en el asunto T-141/94: Thyssen (no publicada aún en la Recopilación), apartado 666.

rio afectado. No obstante, en su carta de 25 de agosto de 1997 la Comisión declara expresamente que «está claro que existe una pluralidad de elementos distintos que determinan la importancia de una multa posible, como la duración y gravedad de la infracción y el beneficio que las partes obtuvieron con la infracción».

(324) La Comisión considera que las condiciones de una cooperación con ella se exponen en su Comunicación relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos referentes a acuerdos. A partir de la primera reunión entre Kyowa y los funcionarios de la Comisión con respecto a la posible cooperación de las empresas en la investigación realizada por la Comisión, que tuvo lugar el 8 de julio de 1997, los funcionarios encargados de la investigación «se refirieron expresamente» ⁽⁴¹⁾ a dicha Comunicación.

(325) Esta Comunicación define las condiciones en las cuales las empresas que cooperan con la Comisión durante su investigación sobre un acuerdo podrán ser eximidas de multa o beneficiarse de una reducción de la multa que habrían debido pagar. Se declara por otro lado expresamente que la cooperación de una empresa no es más que un elemento entre otros que la Comisión tiene en cuenta al establecer el importe de una multa.

(326) Con respecto al procedimiento, se explica que toda empresa que desee beneficiarse del trato favorable previsto por la Comunicación debe ponerse en contacto con la Dirección General de Competencia de la Comisión. Pero la Comunicación precisa también que sólo en el momento de adoptar su decisión la Comisión determinará la multa.

(327) Aunque la Comisión sea consciente de que esta Comunicación crea esperanzas legítimas en las cuales se basarán las empresas que desean informarla de la existencia de un acuerdo, estas esperanzas se refieren solamente a la no imposición o a la reducción de la multa potencial, con tal que todas las condiciones definidas por la Comunicación se cumplan, y no al importe básico de la multa.

(328) Queda claro, por lo tanto, que toda esperanza legítima relativa al importe de la multa que la Comisión impondrá después del procedimiento sólo puede derivarse de la propia Comunicación. En particular se excluye, de entrada, que una empresa que desee beneficiarse del trato favorable previsto por la Comunicación pueda directa o indirectamente fijar plazos diferentes de los que se exponen en dicha Comunicación. Más concretamente, no es posible que tal empresa, durante sus contactos con los funcionarios de la Comisión, reconozca por una parte la imposibilidad para estos últimos de comprometer a la Comisión sobre la cuestión de la

multa probable y, por otra parte, imponga a la Comisión sus propias condiciones de cooperación declarando sus esperanzas en cuanto a la multa posible, respecto a la cual los funcionarios de la Comisión no pueden hacer ninguna declaración sin comprometer el poder que la Comisión tiene para imponer multas.

b) *Circunstancias agravantes*

— **Función de instigador de la infracción**

(329) La Comisión considera que ADM y Ajinomoto eran los instigadores de la infracción. Esta alegación se basa en las consideraciones recogidas a continuación.

(330) Hasta la entrada de ADM en el mercado de la lisina, Ajinomoto fijaba los precios, que los otros productores asiáticos estaban de acuerdo en seguir (reunión del 20 de septiembre de 1990). También desempeñó el papel de instigador consiguiendo que los otros productores asiáticos aceptasen cooperar con ADM en el marco del cartel mundial. El 1 de octubre de 1992 Ajinomoto se convirtió en el representante de ADM en las reuniones europeas para tratar del acuerdo. Durante su conversación telefónica del 4 de noviembre de 1992, Ajinomoto y ADM previeron sanciones económicas contra Sewon. Dos días antes, Ajinomoto había amenazado a Sewon con una acción antidumping en Europa. El 25 de octubre de 1993 Ajinomoto convino con ADM en que obligaría a los otros productores asiáticos a aceptar el plan de distribución de las ventas. El 23 de noviembre de 1994 y el 20 de abril de 1995, Ajinomoto (y Kyowa) intentaron de nuevo convencer a Sewon de aceptar una cuota de ventas. Además, Ajinomoto organizó y dotó con personal al secretariado del sistema de control de las cantidades.

(331) Después de su entrada en el mercado de la lisina y hasta junio de 1992, ADM utilizó el precio de la lisina para obligar a los otros productores a concluir con ella acuerdos destinados a limitar la competencia en ese mercado. ADM renovó este comportamiento en la primera mitad de 1993 con el fin de obligar a los otros productores de lisina a celebrar acuerdos sobre las cantidades. Además, el 19 de mayo de 1994 ADM previno a Sewon de que si no reducía sus ventas habría presiones sobre los precios. El 23 de agosto de 1994 ADM amenazó a los otros productores de lisina con una nueva guerra de precios, prediciendo que Sewon sufriría graves reveses no sólo en los mercados extranjeros sino también en el coreano.

(332) ADM y Ajinomoto fueron los dos motores del acuerdo mundial. Las reuniones del 30 de abril de 1993 en Decatur, del 14 de mayo de 1993 en Tokio y del 25 de octubre de 1993 en Irvine, esta última con presencia de las direcciones generales de ambas empresas, ilustran muy especialmente el papel dominante que ADM y Ajinomoto desempeñaron en la infracción.

⁽⁴¹⁾ Página 2 de la respuesta por escrito de Kyowa de 1 de febrero de 1999 al pliego de cargos de la Comisión de 29 de octubre de 1998.

- (333) ADM y Ajinomoto impugnan la conclusión de la Comisión en cuanto al papel que desempeñaron en la infracción.
- (334) ADM sugiere que Ajinomoto, Kyowa y Sewon mantuvieron un cartel en vigor durante al menos diecisiete años antes de su propia implantación en el mercado. ADM considera que la antigüedad del cartel, antes de que ella misma entrara en escena, deja ver claramente que no es plausible creer que pudiera adquirir, inmediatamente después de su entrada en el mercado, una posición dominante en un cartel existente desde hacía tanto tiempo.
- (335) Por lo que se refiere a su estrategia de precios, ADM considera que la alegación de la Comisión, según la cual ADM decidió efectuar ventas a bajo precio para obtener por la fuerza los acuerdos sobre las cantidades, no está apoyada por ninguna prueba y es errónea. ADM mantiene que su estrategia de precios correspondía lógicamente a los precios necesarios para lograr su objetivo del 50 % de cuota de mercado en el espacio de cinco años. En el marco de este plan y habida cuenta de la estrategia existente de los productores, su política de precios bajos era en realidad la única opción que se le abría para intentar consolidar su implantación en el mercado de la lisina. ADM afirma que las continuas guerras de precios existentes en el período al que se refiere la infracción reflejan la no aplicación del acuerdo en vez de cualquier papel dominante en él.
- (336) En cuanto a los acontecimientos del 4 de noviembre de 1992, del 19 de mayo de 1994 y del 23 de agosto de 1994, ADM observa que el único representante de ADM que participó fue el Sr. Whitacre. Desde el 4 de noviembre de 1992 este cuadro de ADM trabajaba con la Oficina Federal de Investigación estadounidense (FBI). ADM mantiene que las maniobras del Sr. Whitacre dieron una visión exagerada del papel de ADM en la infracción y alega que el Sr. Whitacre tenía un deseo personal de desviar sobre ADM una investigación del FBI referente a sus propios actos delictivos, ampliando la culpabilidad potencial de ADM en los futuros y posibles procedimientos penales.
- (337) Por otra parte, ADM indica que la descripción de la conversación telefónica del 4 de noviembre de 1992 contradice la sugerencia según la cual ADM y Ajinomoto colaboraban para castigar a Sewon. ADM destaca que había anunciado claramente su intención de efectuar entregas en Corea antes de cualquier propuesta por parte de Ajinomoto de aplicar sanciones contra Sewon. La expedición de lisina con destino a Corea era una decisión comercial que ADM había tomado en toda independencia. En cuanto a la reunión del 19 de mayo de 1994 con Sewon, ADM destaca que su representante se limitó a decir que los precios bajarían si los volúmenes aumentaban. Esta frase no hace más que enunciar un resultado natural de la ley de la oferta y la demanda.
- (338) Por último, con respecto a la reunión del 25 de octubre de 1993 con Ajinomoto, ADM observa que no intentó obligar a otros productores a aceptar el plan de distribución de las ventas y sugiere que las pruebas recogidas indican que era Ajinomoto la que se encargaba de ello.
- (339) La Comisión no admite que la simple preexistencia del acuerdo pueda excluir que ADM haya desempeñado, a partir del principio de su participación, un papel dominante en la colusión. Como resulta del comportamiento de ADM en la reunión del 23 de junio de 1992 en México, ADM inmediatamente tomó la cabeza de las operaciones para establecer la futura estructura del acuerdo, refiriéndose a su experiencia en el acuerdo sobre el ácido cítrico.
- (340) Por otra parte, la Comisión no pone en duda el hecho de que ADM era consciente de que, en condiciones normales de competencia, sólo podía lograr sus objetivos de volúmenes por medio de una competencia salvaje sobre los precios. Sin embargo, resulta de las informaciones recogidas por la Comisión que ADM eligió inmediatamente realizar sus objetivos de volúmenes por una colusión sobre los precios (reuniones de diciembre de 1991 con Ajinomoto y Kyowa). Al aplicar temporalmente una política de bajos precios, ADM demostró a sus competidores las pérdidas que sufrirían todos los operadores a falta de acuerdo sobre volúmenes y precios. Estas declaraciones sobre el resultado de la oferta y la demanda en caso de reducción importante de los precios constituyen amenazas para los otros productores, y más concretamente para Sewon, que se mostraba recalcitrante a una limitación de sus volúmenes de venta. Por lo tanto, la conclusión de la Comisión, según la cual ADM realizó ventas a bajo precio para obtener por la fuerza acuerdos sobre las cantidades, es coherente con el objetivo fundamental de ADM de adquirir el 50 % de la cuota de mercado.
- (341) En cuanto a saber si las maniobras del Sr. Whitacre deben asignarse a ADM, la Comisión ha señalado que este cuadro era el antiguo Presidente de su División de bioproductos y que dependía directamente del Vicepresidente. Este último, que no tenía ninguna relación con el FBI, estaba también implicado en el acuerdo. Por añadidura, las actividades de ADM en el acuerdo sobre la lisina comenzaron mucho antes de que el Sr. Whitacre se comprometiera a cooperar con el FBI, como lo prueban, en particular, las reuniones del 23 de junio y del 1 de octubre de 1992. Queda claro, pues, que el Sr. Whitacre actuó en el marco de la política global de ADM en el mercado de la lisina.
- (342) Ajinomoto alega que, durante el período previo a mediados de 1992, fecha en la cual comenzaron las reuniones y los acuerdos con ADM, ella misma (y no Sewon y Kyowa) tomó la iniciativa de entablar debates en el mercado europeo. Ajinomoto afirma que las reuniones que celebró con Kyowa y Sewon al final de 1990 y a principios de 1991 tenían lugar en Tokio y Corea porque las tres empresas se turnaban para acoger las reuniones.
- (343) Ajinomoto mantiene que el precio de la lisina convenido el 20 de septiembre de 1990 entre los productores asiáticos no se había impuesto a Kyowa y Sewon sino que, al contrario, fue objeto de discusiones por teléfono entre

- los tres productores y que éstos habían llegado a un acuerdo de principio antes de la reunión. Ajinomoto aboga por que, lejos de haber aceptado por fuerza, Sewon había suscrito con entusiasmo el acuerdo propuesto.
- (344) Ajinomoto afirma que no comenzó las discusiones con ADM y que no forzó a ningún productor a participar en el acuerdo. Al contrario, a menudo era utilizado como portavoz de Kyowa, Sewon, Cheil y Orsan (el asociado de Ajinomoto en Eurolysine) ante ADM, y viceversa.
- (345) Ajinomoto alega que ADM influyó en el comportamiento de los productores existentes mucho antes de su entrada efectiva en el mercado. Los productores establecidos sabían desde hacía tiempo que ADM tenía la intención de establecerse en el mercado de la lisina, y se daban perfectamente cuenta de que su enorme capacidad de producción significaba que se proponía lograr una cuota de mercado importante. Ajinomoto destaca que ADM contactó a los productores existentes para informarles de sus planes en este ámbito para 1991. El examen de la cronología de los acontecimientos previos e inmediatamente posteriores a la entrada de ADM en el mercado europeo de la lisina demuestra, según Ajinomoto, hasta qué punto los productores existentes estaban influidos por el aumento de capacidad de ADM y por su actitud agresiva, antes incluso de que ésta asumiera el control efectivo de las operaciones.
- (346) Ajinomoto sugiere que, a partir de su entrada en el mercado, ADM fue la instigadora, proponiendo la estructura y las principales modalidades de ejecución de las iniciativas de fijación de precios y de distribución de volúmenes. Mantiene que, cuando ADM comenzó a producir a gran escala, orquestaba ya activamente las actividades del cartel. En particular, ADM vendió con pérdidas para obligar a los otros productores a discutir los precios y volúmenes, y amenazó con volver a hacerlo si sus exigencias no eran satisfechas. Ajinomoto sugiere que ADM propuso la estructura y las principales modalidades de ejecución de las iniciativas de fijación de precios y de distribución de volúmenes, que se copiaron del acuerdo sobre el ácido cítrico en el que ADM había participado.
- (347) Ajinomoto impugna la afirmación de la Comisión según la cual habría pasado a ser, el 1 de octubre de 1992, el representante de ADM en las reuniones europeas del cartel y mantiene que simplemente, de acuerdo con las instrucciones de ADM, informaba a ésta última sobre las reuniones futuras.
- (348) En opinión de Ajinomoto, le habría sido imposible obligar a Sewon (o a otro productor) a aceptar sus propuestas. Por lo que se refiere a las medidas antidumping con las que Sewon supuestamente habría amenazado, Ajinomoto sostiene que la propia parte interesada por esta cuestión era Orsan, su asociado en Eurolysine. Ajinomoto indica que Eurolysine en realidad, en esta época, era administrada por Orsan y su propietario, Lafarge Coppée, sobre quien Ajinomoto no tenía ningún control, y que los representantes de Eurolysine en la reunión del 2 de noviembre de 1992 fueron designados por Orsan. Ajinomoto sugiere que, puesto que ADM iba en cualquier caso a efectuar entregas de lisina en Corea, independientemente de lo que hiciera o no el 4 de noviembre de 1992, la idea de imponer sanciones económicas contra Sewon no puede atribuírsele. Ajinomoto no impugna el hecho de que el 23 de noviembre de 1994 y el 20 de abril de 1995 intentó convencer a Sewon de aceptar una cuota de ventas. Sin embargo, mantiene que el hecho de haber intentado «convencer», en vez de forzar, a Sewon a aceptar las exigencias de ADM puede difícilmente interpretarse como una señal de liderazgo.
- (349) En cuanto al papel que desempeñó el 25 de octubre de 1993, Ajinomoto afirma que intentó simplemente convencer a los otros productores de ceder a las exigencias de ADM. Ajinomoto afirma que el plan era realmente de ADM, concebido durante la reunión por el Vicepresidente de ADM. Ajinomoto admite haber desempeñado de nuevo, con este motivo, el papel de intermediario entre ADM y los otros productores, pero no el de líder.
- (350) Ajinomoto afirma que ADM le había impuesto la tarea de proporcionar el personal para el secretariado del cartel. Alega que las pruebas recogidas indican claramente que la idea vino de ADM. Por otra parte, Ajinomoto considera que el hecho de haber asumido la responsabilidad de algunas tareas administrativas no puede considerarse como indicio para establecer que era un líder. Cita la Decisión 94/815/CE de la Comisión (en adelante, la Decisión «Cemento»), en la cual la Comisión observa que el hecho de que varias empresas puedan jugar papeles diferentes en la consecución del objetivo común constituye la esencia misma de los carteles⁽⁴²⁾. Ajinomoto afirma que, por ejemplo, la razón por la cual Eurolysine dirigió a los otros productores invitaciones para las reuniones del Fefana era que Eurolysine presidía el grupo de trabajo del Fefana sobre aminoácidos. Ajinomoto alega que actuó como coordinador junto con Kyowa, porque ambas eran grandes empresas con cobertura mundial, a diferencia de los productores coreanos, y que se interesaban naturalmente por las actividades en el sector de la lisina en todo el mundo. En particular, dado que Ajinomoto ocupaba la primera posición en el mercado y que todos los participantes en el cartel, a excepción de ADM, eran empresas asiáticas, Ajinomoto no encuentra sorprendente que se le pidiera actuar como coordinador.
- (351) Ajinomoto alega que Sewon y Kyowa también tomaron a menudo la iniciativa en los debates del cartel y que todos los productores desempeñaron un papel idéntico en la respuesta a la amenaza de ADM. Ajinomoto sugiere que todas las empresas asumieron un papel piloto durante las primeras fases de los debates con ADM y que la actuación de Kyowa fue tan determinante como la suya. Ajinomoto sugiere también que, de ser considerada como líder, Kyowa debería también ser cla-

(42) DO L 343 de 30.12.1994, p. 1, punto 46 (parte II).

sificada en esta categoría, puesto que el 23 de noviembre de 1994 intentó convencer a Sewon de aceptar las exigencias de ADM. En cuanto al papel de Sewon en la infracción, Ajinomoto destaca que esta empresa participó activamente en la fijación de precios durante todo el período de referencia y en el reparto de cuotas, excepto cuando estaba en desacuerdo con otros sobre la parte que le correspondía. Ajinomoto afirma que, lejos de ser una víctima de la colusión, Sewon utilizó realmente el acuerdo para servir sus propios intereses, aprovechándose al mismo tiempo de los acuerdos sobre volúmenes concluidos entre los otros productores.

- (352) Por lo que se refiere a la afirmación de Ajinomoto según la cual en el período anterior a mediados de 1992 fueron Sewon y Kyowa las que tomaron la iniciativa de entablar debates en el mercado europeo, la Comisión señala que Ajinomoto/Eurolysine era el número uno en la época en el mercado del EEE, por lo que podía elegir aceptar o rechazar estas iniciativas. Una vez que aceptó la colusión, asumió también el papel de responsable en la coordinación. Este hecho es corroborado por los documentos relativos a la reunión del 20 de septiembre de 1990 de los que dispone la Comisión.
- (353) Con respecto a las funciones que Ajinomoto asumió en el marco del acuerdo (intermediario entre ADM por una parte y Kyowa, Sewon, Cheil y Orsan, por otra, organizadora de las falsas reuniones de la Fefana y proveedora de personal para el secretariado del cartel), la Comisión considera que importa poco que los participantes hayan propuesto estas funciones a Ajinomoto o que las asumiera por propia iniciativa. Lo que es determinante para concluir que Ajinomoto desempeñaba un papel de instigador en la infracción es que esta empresa ejerció efectivamente tales funciones.
- (354) En cuanto a las repetidas tentativas de Ajinomoto de llevar a Sewon a suscribir un acuerdo global sobre los volúmenes, queda claro que ADM y, en menor medida, Kyowa participaron también en estas acciones de vez en cuando y que emprendieron incluso otras similares por propia iniciativa. Sin embargo, estas acciones demuestran de nuevo el papel activo que Ajinomoto asumió en la infracción y contribuyen a la constatación final que establece su calidad de líder. Por otra parte, se destacó que Kyowa, que era un miembro indiscutiblemente activo del cartel, había desempeñado un papel sustancialmente diferente de los de ADM y Ajinomoto, tanto desde el punto de vista de la frecuencia como de la importancia de este papel para el funcionamiento del cartel.
- (355) Por último, el hecho de que ADM desempeñara también un papel dominante en la infracción no disculpa el comportamiento de Ajinomoto. Estas dos empresas eran, con mucho, los miembros más fuertes del acuerdo y tenían la misma ambición, ser el número uno en el mercado mundial de la lisina.
- (356) Por estas razones, los importes básicos de las multas impuestas a ADM y Ajinomoto se incrementan en un 50 %, lo que da 19,5 millones de euros para ADM y 21 millones de euros para Ajinomoto.
- c) *Circunstancias atenuantes*
- **Papel exclusivamente pasivo en la comisión de la infracción**
- (357) Sewon y Cheil alegaron que habían desempeñado un papel exclusivamente pasivo en la infracción.
- (358) Sewon considera que fue obligada a participar en la infracción bajo las amenazas de los grandes productores de lisina, es decir, Ajinomoto, ADM y Kyowa. Considera que, por su obstruccionismo, que ejerció tomando grandes riesgos, muy a menudo impidió a los productores llegar a un consenso.
- (359) En primer lugar, con respecto a la colusión sobre los precios, Sewon mantiene que no estaba en condiciones de oponerse abiertamente a las exigencias de los grandes productores. Para forzarla a cooperar, éstos la amenazaron continuamente con medidas que pondrían en peligro su existencia misma.
- (360) En segundo lugar, con respecto a la distribución de los volúmenes de venta, Sewon alega que, a pesar de las amenazas y tentativas de intimidación que sufrió por parte de los grandes productores, se opuso a las cuotas decididas por estos últimos y obstaculizó sus actividades. Por temor a medidas de represalia por parte de los grandes productores, se esforzó en evitar un conflicto abierto con ellos, lo que explica que a veces diera la impresión de estar dispuesta a cooperar sobre la cuestión de la distribución de las cuotas. Sewon indica que la confrontación abierta con los grandes productores fue sin embargo inevitable a partir de la reunión del 19 de mayo de 1994 en París, donde reveló a los otros participantes el gran aumento de su capacidad de producción, lo que suscitó serias amenazas de represalias por parte de los grandes productores y lo que podría conducir a la ruptura del cartel.
- (361) Cheil sugiere que, al ser un pequeño productor y un recién llegado al mercado, adoptó invariablemente una actitud discreta en las reuniones con las otras empresas. Afirma que nunca tomó la iniciativa de convocar una reunión y que nunca dirigió el debate en ninguna reunión. Cheil mantiene que, en realidad, la razón principal de su participación en estas reuniones consistía en adquirir un mejor conocimiento de la industria de la lisina.
- (362) La Comisión rechaza la parte fundamental de los argumentos de Sewon y la totalidad de los argumentos de Cheil.
- (363) La Comisión señala que, en un cartel, y con el objetivo de determinar la multa que debe imponerse, se distinguen tres categorías de miembros: los instigadores, los miembros activos y los miembros pasivos. En el pre-

sente asunto, ADM y Ajinomoto eran los instigadores. En cuanto a los tres miembros restantes, la Comisión considera que, esencialmente, entran en la categoría de miembros activos (si bien en algunos casos Kyowa desempeñó un papel dominante). Ello se desprende no sólo de la frecuencia de su participación en las reuniones durante un largo período sino también de su comportamiento durante estas reuniones, donde tomaron una parte activa en los debates.

(364) En realidad, Sewon y Cheil no ponen en entredicho la conclusión de la Comisión sobre este punto. Avanzan simplemente justificaciones a su participación activa en la colusión. Pero ni las amenazas de que Sewon dice haber sido objeto ni la necesidad para Cheil de recoger informaciones podrían justificar infracciones de las normas comunitarias de competencia. Sewon habría debido informar a las autoridades competentes, incluida la Comisión, del comportamiento ilícito de sus competidores, con el fin de poner término al mismo, y Cheil habría podido ciertamente, haciendo algún esfuerzo, encontrar medios legales de recoger informaciones sobre la industria de la lisina que le aportasen todos los elementos requeridos para ejercer sus actividades en este sector en competencia con los otros productores.

(365) No obstante, la Comisión considera que, desde principios de 1995 y con respecto a las cuotas de ventas, Sewon modificó su comportamiento y pasó de miembro activo a miembro pasivo del cartel. De hecho, Sewon no formaba parte del cartel de 1995 sobre las cantidades y, aunque siguió siendo parte en el acuerdo sobre intercambio de informaciones, dejó, a principios de 1995, de informar a los otros productores sobre sus volúmenes de venta. En estas circunstancias, la Comisión considera que el importe de la multa impuesta a Sewon debe reducirse en un 20 %, teniendo en cuenta la duración.

— No aplicación efectiva de los acuerdos ilícitos

(366) ADM, Ajinomoto, Sewon y Cheil sugieren que no aplicaron, en la práctica, los acuerdos ilícitos.

(367) Por lo que se refiere a los acuerdos sobre precios, ADM afirma que, a excepción, a lo sumo, de los acuerdos celebrados en las reuniones de Tokio del 8 de diciembre de 1993 y de Hawai del 10 de marzo de 1994, los precios de transacción efectivos en Europa en la época de cada acuerdo sobre precios contemplado por la presente Decisión eran inferiores a los convenidos. ADM mantiene que los otros productores eran perfectamente conscientes de que no aplicaba las disposiciones convenidas y considera que las instrucciones sobre las listas de precios a las cuales la Comisión se refiere en la presente Decisión deben contrastarse con el análisis de los datos de transacción, comparando los precios convenidos y los precios efectivos de ADM, muy inferiores. ADM mantiene que este análisis de las transacciones refleja más exactamente su política de precios que la lista de precios.

(368) Sewon alega que practicó sistemáticamente precios inferiores a los precios convenidos.

(369) Cheil alega que sus precios eran casi todavía los más bajos del mercado, hasta un 25 % inferiores, a veces, a los practicados por las otras empresas.

(370) Ajinomoto sugiere que de los datos enumerados en la presente Decisión resulta que los miembros del cartel no respetaron los precios convenidos. Destaca que los cinco miembros nunca llegaron a indicar un precio medio mensual idéntico.

(371) Por lo que se refiere a los acuerdos sobre las cantidades, ADM afirma que todos los años sobrepasó ampliamente sus cuotas. El aumento ininterrumpido de su capacidad de producción y su producción certifica que nunca redujo o limitó su producción o su oferta de lisina.

(372) Sewon destaca que sus ventas mundiales pasaron de aproximadamente 27 000 toneladas en 1990 a aproximadamente 43 000 en 1995 y que siempre ha utilizado plenamente su capacidad de producción y venta.

(373) Cheil hace valer, en particular, que, aunque indicó que estaba dispuesta a aceptar una capacidad de producción de 17 000 toneladas (en la reunión de Honolulu, en marzo de 1994), ya había tomado, en ese momento, la decisión interna de aumentar su capacidad a 40 000 toneladas.

(374) En cuanto al acuerdo de intercambio de información, ADM observa que durante todo el período de referencia utilizó, para su estrategia, mentiras y disimulos en sus intercambios de informaciones con los otros productores sobre datos generales y variables como los precios cobrados a los clientes, las ventas y las propuestas de cuotas de distribución de los mercados.

(375) Cheil afirma que transmitió sistemáticamente datos erróneos sobre sus volúmenes de venta, en la medida en que no declaraba la totalidad de sus ventas efectivas. Destaca que realmente proporcionó informaciones con miras a inducir a error a las otras empresas. Cheil sostiene haber declarado en 1994, por ejemplo, una cifra total de ventas en el mercado europeo de 8 951 toneladas, mientras que su volumen de ventas real fue de 9 689 toneladas.

(376) La Comisión observa que la aplicación de acuerdos sobre los precios correspondientes al tipo de acuerdo celebrado en la mayoría de los casos no implica necesariamente que estos precios se aplicaran efectivamente en el mercado. Sólo se hizo cuando las partes fijan sus precios para acercarse al objetivo convenido. De las informaciones recogidas por la Comisión resulta que, en el presente asunto, tras la mayoría de los acuerdos sobre precios, las partes fijaron sus precios respetando los acuerdos.

- (377) Por otra parte, no se podría esperar que, al aplicar un acuerdo sobre precios, una parte del acuerdo facturara a sus clientes un precio único. Los clientes obtienen normalmente distintos descuentos, que determinan los distintos precios de transacción efectivos. Por lo tanto, el hecho de que existan distintos precios de transacción efectivamente acordados a los clientes de una empresa y a los clientes de distintas empresas no prueba que no se aplicaron los acuerdos sobre precios. Las instrucciones internas de una empresa sobre los precios, como la Comisión descubrió en el caso de ADM, constituyen la prueba más fiable de la aplicación de los acuerdos sobre precios.
- (378) Por lo que se refiere a la aplicación de los acuerdos sobre las cantidades, queda claro que los miembros del cartel consideraban las cuotas que se les asignaban como cantidades mínimas. Mientras cada parte fuera capaz de vender al menos las cantidades que se le asignaban, se respetaba el acuerdo. Según las informaciones a disposición de la Comisión, este fue el caso.
- (379) En cuanto a la aplicación del acuerdo de intercambio de informaciones, la Comisión considera que tal acuerdo fue aplicado tan pronto como las partes se transmitieron los datos convenidos. La cuestión de si estos datos son exactos, o cuál es su grado de exactitud, y si los datos inexactos fueron proporcionados por error o deliberadamente, no es pertinente en este contexto. En cualquier caso, todo indica que los datos que los miembros del acuerdo se comunicaron eran aceptables si se los compara a los propios datos de cada productor para el conjunto del mercado.
- (380) En principio, se aplica un acuerdo restrictivo de la competencia en cuanto los miembros del cartel determinan su comportamiento en el mercado en función de la voluntad común que expresaron. En el caso de acuerdos repetidos, celebrados por un largo plazo, la Comisión considera que está permitido suponer que cada una de las partes aplicó estos acuerdos en la medida en que, de otro modo, no acordarían en sucesivas ocasiones encontrarse en distintos lugares del mundo para fijar los precios y repartirse los mercados durante un período tan largo. En tales circunstancias, corresponde a las empresas interesadas probar que no aplicaron, en la práctica, los acuerdos ilícitos. La Comisión constata que los argumentos formulados por las partes no refutan ni los elementos de prueba en los cuales la Comisión basa su conclusión, ni la presunción mencionada anteriormente.
- **Cese de la infracción a partir de las primeras intervenciones de una autoridad pública**
- (381) En sus Directrices para el cálculo de las multas la Comisión indica que el importe básico de la multa se reducirá si las empresas en cuestión ponen fin a la infracción a partir de las primeras intervenciones de la Comisión y, en particular, en cuanto ésta proceda a comprobaciones.
- (382) En el presente asunto, la Comisión efectuó su primera investigación los días 11 y 12 de junio de 1997. En esta época las empresas contempladas por la presente Decisión habían puesto fin a la infracción. Sin embargo, la Comisión considera que, cuando las empresas no ponen fin a la infracción por propia iniciativa, antes de que la Comisión intervenga, sino debido a la intervención de otra autoridad, el cese de la infracción sólo constituye una circunstancia atenuante para la fijación de la multa si la empresa puso fin a la infracción a partir de las primeras intervenciones de esa otra autoridad.
- (383) En los Estados Unidos el FBI registró las oficinas de ADM, Ajinomoto y Sewon el 27 de junio de 1995. La Comisión no tiene razón para creer que las empresas contempladas por la presente Decisión prosiguieron con la infracción más allá de esta fecha.
- (384) Por estas razones los importes básicos de las multas se reducen en un 10 %, lo que equivale a una reducción, para ADM, de 5,85 millones de euros; para Ajinomoto, de 6,3 millones; para Kyowa, de 2,1 millones; para Cheil, de 1,95 millones, y para Sewon, de 1,98 millones.
- **Otras circunstancias atenuantes**
- (385) ADM considera que los efectos de su entrada en el mercado y del aumento ininterrumpido de su producción predominan sobre los posibles efectos perjudiciales de su participación en la infracción. A este respecto alega que, antes de su entrada en el mercado, los productores existentes habían seguido una política de precios elevados y de producción limitada. ADM afirma que, en cambio, dejó bien claro, por su parte, que la lisina era una mercancía y estima que su implantación en la producción y venta de lisina sintética en Europa representó para los consumidores un beneficio neto total, en los años 1992, 1993, 1994 y la primera mitad de 1995, de entre 147,7 y 152,2 millones de dólares estadounidenses.
- (386) Por otra parte, ADM justifica su colusión con sus competidores en el mercado de la lisina por factores ofensivos y defensivos.
- (387) Desde un punto de vista defensivo, ADM mantiene que había una verdadera amenaza de represalias por parte del cartel de productores de lisina, que ya existía antes de su entrada en el mercado.
- (388) En cuanto a los factores ofensivos, ADM mantiene que sus responsables no disponían, siquiera bajo forma de datos totales o generales, de una serie de datos de distinto carácter relativos al mercado de la lisina. ADM añade que no existía tampoco un mecanismo establecido que habría podido ayudarla a detectar las señales de cre-

- cimiento de la demanda global de lisina. ADM sugiere que su adhesión al cartel le permitió obtener las informaciones que necesitaba.
- (389) La Comisión no admite que las razones avanzadas por ADM para justificar su comportamiento ilícito puedan considerarse como circunstancias atenuantes a efectos de la determinación del nivel adecuado de la multa.
- (390) En primer lugar, la Comisión considera que está claro que los beneficios para la economía europea habrían sido más importantes si ADM hubiera competido con los otros productores de lisina. La economía europea, y en particular los consumidores europeos, sufrieron un grave perjuicio que no habría tenido lugar si la entrada de ADM en el mercado y su comportamiento posterior se hubieran desarrollado en condiciones normales de competencia (véanse los considerandos 261 a 297, por lo que se refiere a la valoración del impacto concreto de la infracción en el mercado de la lisina en el EEE). Queda claro que el comportamiento ilícito de ADM tuvo un impacto negativo considerable en el mercado de la lisina en el EEE.
- (391) En segundo lugar, por lo que se refiere a los factores ofensivos y defensivos por los cuales ADM justifica su colusión con sus competidores en el mercado de la lisina, la Comisión señala, de entrada, que ADM no pretende haber tenido conocimiento de la existencia del cartel euroasiático, y que de hecho no proporcionó ningún elemento de prueba que pudiera establecer que estaba informada de su existencia. Por lo tanto, la alegación según la cual ADM debía defenderse contra medidas de represalia por parte de los productores de lisina establecidos uniéndose al cartel debe desestimarse. En cualquier caso, en vez de incorporarse al cartel, ADM habría debido respetar, por su parte, las normas de competencia o denunciar el comportamiento ilícito de sus rivales a las autoridades de competencia.
- (392) Por último, con respecto a la recopilación de información, queda claro que un comportamiento que, en principio, está prohibido por el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y por el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE sólo puede declararse compatible con el mercado común si se cumplen las condiciones enunciadas en dichos apartados, lo cual no ocurre en este caso. No hay ninguna duda de que si es imposible obtener las informaciones en cuestión por medios legales, lo que, en opinión de la Comisión, no era el caso en la práctica, las empresas en cuestión deben operar en el mercado sin estas informaciones.
- (393) ADM y Ajinomoto destacan que contribuyeron significativamente al desarrollo de la agricultura europea, creando empleos en Europa y generando rentas por la exportación de lisina. Piden, pues, que la Comisión tenga en cuenta su contribución positiva a la economía europea para determinar las multas que les puedan ser impuestas en el marco del presente asunto.
- (394) La Comisión rechaza la sugerencia según la cual los beneficios comerciales favorables de la actividad industrial y comercial deben utilizarse para contrapesar los efectos negativos de las infracciones de las normas de competencia.
- (395) Kyowa sugiere que, durante toda la duración del cartel establecida por la presente Decisión, sólo gozó en el EEE de un modesto beneficio en uno de estos años, mientras que sufrió pérdidas sustanciales durante los cuatro restantes. Kyowa alega que, en el EEE, su actividad en el sector de la lisina sufrió una pérdida neta durante el conjunto del período. Kyowa pide a la Comisión que tenga en cuenta este hecho.
- (396) La Comisión no considera que las pérdidas sufridas durante el período de la infracción puedan constituir, por regla general, una circunstancia atenuante a efectos de fijar la multa. En cualquier caso, para estar en condiciones de apreciar su pertinencia, la Comisión tendría que conocer los motivos de estas pérdidas. Pero Kyowa no indicó dichas.
- d) *Aplicación de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe*
- (397) Las empresas destinatarias de la presente Decisión han cooperado con la Comisión en distintas fases de la investigación y en relación con distintos períodos cubiertos por la investigación, con el fin de beneficiarse del trato favorable previsto por la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe en los asuntos referentes a carteles (en adelante «la Comunicación sobre la reducción de multas»). Con el fin de responder a las esperanzas legítimas de las empresas afectadas en cuanto a tal trato favorable, habida cuenta de su cooperación, la Comisión examina a continuación si las partes cumplen las condiciones expuestas en dicha Comunicación.
- **Observaciones preliminares**
- (398) ADM indica que, tras el registro que el FBI efectuó en sus oficinas el 27 de junio de 1995, cooperó plenamente con las autoridades estadounidenses y, en consecuencia, indirectamente, con las autoridades de los Estados con los cuales Estados Unidos celebraron un acuerdo de cooperación para la aplicación de las normas de competencia. ADM reclama, por lo tanto, un trato favorable de conformidad con la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (399) Por otra parte, ADM afirma que, por medio de ADM Ingredients, envió el 24 de octubre de 1997 la información formal que la Comisión le había pedido el 28 de julio de 1997 en virtud del apartado 1 del artículo 11 del Reglamento nº 17. De esta forma habría cooperado con la Comisión para demostrar los hechos relativos al presente procedimiento.
- (400) Además ADM mantiene que, después de recibir el pliego de cargos relativo al presente asunto, proporcionó a la

Comisión informaciones y documentos que contribuyeron materialmente a confirmar, para el período previo a la entrada de ADM en el mercado, el alcance de la infracción cometida por los otros productores de lisina. Concluye que su comportamiento debería ser recompensado con una reducción del importe de la multa, de conformidad con la Comunicación sobre la reducción de multas.

- (401) Por último, ADM alega que siempre ha estado dispuesta a satisfacer, en la medida de sus posibilidades, las condiciones previstas por la Comunicación sobre la reducción de multas. Mantiene que estuvo dispuesta a proporcionar a la Comisión las informaciones que tenía y que, en el futuro, revelará cualquier información útil tan pronto como esté en condiciones de hacerlo. Señala, sin embargo, que las personas mejor informadas con respecto a su participación en las reuniones y comunicaciones entre los miembros del cartel no estaban en situación de facilitar a ADM las informaciones que le habrían permitido cooperar con la Comisión. Por otra parte, aunque ADM habría podido proporcionar a la Comisión copias de los documentos que entregó a las autoridades estadounidenses, no lo hizo porque consideraba que estos documentos no serían, en la práctica, de una verdadera ayuda a la Comisión puesto que ésta no tenía la posibilidad de acceder a las personas interesadas. ADM alega que no sería justo perjudicar a una empresa que satisface en la medida de sus posibilidades las condiciones previstas por la Comunicación sobre la reducción de multas. Considera que el criterio pertinente debería residir en el hecho de que una empresa esté dispuesta a revelar toda la información útil y pertinente de la que dispone, y que lo haga efectivamente.
- (402) Sobre la posible cooperación de ADM con las autoridades estadounidenses durante su investigación sobre la lisina, la Comisión observa que, según las informaciones proporcionados por dichas autoridades, su investigación se limitó a los efectos contrarios a la competencia que la colusión examinada en la presente Decisión había producido en su jurisdicción, es decir, los Estados Unidos. En cualquier caso, está claro que las autoridades de ese país no son competentes para constatar una infracción de las normas comunitarias de competencia. La Comisión admite que la intervención de dichas autoridades implicó el cese de la colusión que afectaba al EEE pero queda claro, sin embargo, que toda multa impuesta por la Comisión en aplicación de las normas comunitarias de competencia sólo puede reducirse si la cooperación de las empresas contempladas por la presente Decisión tuvo lugar con la Comisión.
- (403) Con respecto a la respuesta de ADM Ingredients a la petición de información por parte de la Comisión, no se considera que el hecho de proporcionar las informaciones requeridas dé derecho a una reducción de la multa de conformidad con la Comunicación sobre la reducción de multas. Como destinatario de una petición formal de información dirigida con arreglo al apartado 1 del artículo 11 del Reglamento nº 17, ADM Ingredients estaba en la obligación de proporcionarla. Aunque no sea necesario que la empresa en cuestión aporte su cooperación por su propia iniciativa, resulta de la Comunicación sobre la reducción de multas que la cooperación debe ser voluntaria y, en particular, manifestarse fuera del ejercicio de los poderes de investigación conferidos a la Comisión ⁽⁴³⁾.
- (404) Por lo que se refiere a las informaciones que ADM proporcionó a la Comisión con respecto al comportamiento de los productores de lisina antes de su entrada en el mercado, y sin pronunciarse sobre el valor de dichas informaciones, la Comisión subraya la diferencia que existe entre «adoptar medidas» y «autoincriminarse». La puesta a disposición de informaciones sobre acuerdos en los cuales el informador no participó no podría incluirse en las disposiciones de la Comunicación sobre la reducción de multas, por la razón misma que el informador no está sujeto a ninguna multa. Este principio vale también para los miembros del acuerdo que proporcionan informaciones referentes a períodos para los cuales no puede imponerse una multa. El beneficio de la Comunicación sobre la reducción de multas sólo puede concederse a empresas que participan en carteles que son disuadidos de informar a la Comisión de la existencia del acuerdo por las elevadas multas que correrían el riesgo de verse infligir. En este caso concreto, ADM no corre ningún riesgo de verse imponer una multa para el período previo a su participación en la colusión con las otras partes. Si la Comisión acoge favorablemente, en interés público, toda información que pueda transmitirse sobre la existencia de carteles incluso por partes no implicadas en la colusión, no está sin embargo en condiciones de recompensar a tales informadores.
- (405) En la primera parte de su solicitud de información del 28 de julio de 1997 la Comisión pidió a ADM entregarle todos sus documentos profesionales relativos a una serie de reuniones con otros productores de aminoácidos. En respuesta a esta demanda, ADM Ingredients informó a la Comisión, en su carta del 24 de octubre de 1997, que había pedido a sus oficinas en Europa localizar los documentos requeridos y solicitado también la asistencia de su casa matriz en Estados Unidos. ADM Ingredients adjuntó a su respuesta del 24 de octubre de 1997 copias de documentos relativos a la organización de los desplazamientos de algunos de sus cuadros. Precisa que éstos eran los únicos documentos sobre dichas reuniones que había podido encontrar. Con todo, durante el presente procedimiento, ADM admitió que habría podido proporcionar a la Comisión copias de los documentos que había entregado a las autoridades estadounidenses y sugiere que no lo hizo porque consideraba que estos documentos no serían, en la práctica, una verdadera ayuda para la Comisión.
- (406) La Comisión considera que ADM se negó a cooperar con ella durante su investigación en el presente asunto. La Comisión basa esta conclusión en el hecho de que ADM no comunicó las informaciones en su posesión sobre las reuniones enumeradas por la Comisión en su petición de información del 28 de julio de 1997 en virtud del apartado 1 del artículo 11 del Reglamento nº 17. La Comisión considera, por lo tanto, que ADM no cooperó en la instrucción del presente asunto y no cum-

⁽⁴³⁾ Asunto T-308/94: Cascades (Recopilación 1998, p. II-925), apartado 260.

ple las condiciones expuestas en los títulos B y C de la Comunicación sobre la reducción de multas.

— **No imposición de multa o reducción muy importante de su importe**

- (407) Ajinomoto sugiere que cumple las condiciones para la no imposición de la multa enunciadas en el título B de la Comunicación sobre la reducción de multas y que la naturaleza de su cooperación justifica, por lo tanto, que se le exima de multa.
- (408) La Comisión reconoce que Ajinomoto le informó de la existencia del cartel antes de que la Comisión procediera a una investigación (véase el considerando 167). La Comisión reconoce también que no disponía de antemano de informaciones suficientes para probar la existencia del cartel. La Comisión observa que, antes del 12 de julio de 1996, fecha en que Ajinomoto se puso en contacto con ella, el acuerdo sobre la lisina había sido objeto de una intensa cobertura informativa en Estados Unidos y en otros lugares, lo que la Comisión confirmó en una carta dirigida a Ajinomoto el 1 de agosto de 1996. Además, el 27 de agosto de 1996, cuando Ajinomoto proporcionó los primeros documentos de cooperación, el Departamento de Justicia de Estados Unidos había informado al público de las primeras acusaciones penales sobre violación de las leyes anticompetencia que había pronunciado en el marco de su investigación sobre la lisina, en contra, entre otras empresas, de Ajinomoto.
- (409) Ajinomoto fue el primer miembro del cartel que facilitó pruebas de la existencia de éste. La Comisión considera que estas pruebas, por el período al que se refieren, fueron determinantes en la medida en que fueron suficientes en sí para probar la existencia del cartel a partir de la entrada de ADM en el mercado.
- (410) Ajinomoto puso fin a su participación en la actividad ilícita antes del 12 de julio de 1996, fecha en que denunció el cartel ante la Comisión.
- (411) Por las razones expuestas a continuación, la Comisión considera que la cooperación de Ajinomoto sólo cumple en parte las condiciones para la no imposición de multa o la reducción muy importante de su importe, definidas en el título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (412) La Comisión considera que Ajinomoto, al menos por negligencia, no le proporcionó, en el momento en que empezó su cooperación, toda la información pertinente así como todos los documentos y pruebas de los que disponía con respecto a las actividades del cartel antes de la entrada de ADM en el mercado.
- (413) A partir de junio de 1990 y hasta junio de 1992, fecha en que ADM se incorporó al cartel, la Comisión constata que Ajinomoto celebró con sus competidores, en nueve ocasiones distintas, acuerdos sobre los precios de la lisina y los volúmenes de venta. Entre los gestores de Ajinomoto que participaron en estos actonecimientos, al menos uno aún trabaja para la empresa (Sr. Mimoto) y otro (Sr. Ikeda), aunque se jubiló en 1994, hizo una declaración, el 28 de enero de 1999, que figura entre la documentación enviada por Ajinomoto para su defensa ante la Comisión. La Comisión tiene, por lo tanto, razones para creer que Ajinomoto está en posesión, o en condiciones de tener posesión, de informaciones con respecto a la existencia del cartel durante el período previo a la entrada de ADM en el mercado.
- (414) Por otra parte, la Comisión sabe que, inmediatamente después de que las autoridades estadounidenses registraran las oficinas de Ajinomoto en Heartland Lisina Inc. (Estados Unidos) el 27 de junio de 1995, el servicio jurídico de Ajinomoto, en Tokio, dio instrucciones para que el resto de los documentos relativos al cartel, que se conservaban en Europa y Japón, fuera destruido. Ajinomoto admite que destruyó algunos de sus documentos y, más concretamente, los conservados en Europa.
- (415) Por estos motivos, la Comisión considera que la cooperación de Ajinomoto no fue total.
- (416) La Comisión admite que hay dudas sobre si los primeros acuerdos formaban parte de una infracción única y continua y, por lo tanto, sobre qué informaciones debían proporcionarse a la Comisión en el marco de la cooperación. No obstante, ante la duda, Ajinomoto habría debido preguntar sobre este punto con el fin de obtener de la Comisión una opinión sobre su pertinencia para la presente investigación. No corresponde a la empresa determinar la amplitud del objeto de la investigación realizada por la Comisión.
- (417) Por último, como la Comisión mencionó anteriormente (considerandos 353 a 356), Ajinomoto era un instigador. La Comisión considera que desempeñó un papel determinante en la actividad ilícita, lo que, en sí, ya excluye la aplicación del título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (418) Cuando existen varios cabecillas, como en el presente asunto, se puede afirmar que todos ellos son iguales y que, por lo tanto, ninguno de ellos puede desempeñar un papel determinante en la infracción. Esto representaría un incentivo, incluso para los líderes, para dar el primer paso y facilitar pruebas determinantes sobre la existencia del cartel.
- (419) No obstante, resulta de la redacción de la Comunicación sobre la reducción de multas que la Comisión contrapesó el interés de la Comunidad para dar un trato favorable a las empresas infractoras que cooperaron con ella y el interés de disuadir a futuros contraventores sancionando pecuniariamente a las empresas por las infracciones que cometieron. Este equilibrio se vería comprometido si los miembros del cartel que desempeñaron un

papel determinante en la infracción pudieran beneficiarse de la clemencia de la Comisión.

- (420) La Comisión concluye, por lo tanto, que la cooperación de Ajinomoto no cumple las condiciones expuestas en las letras d) y e) del título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (421) Ajinomoto considera que si se le impone una multa en el presente asunto, a pesar de su cooperación, la confianza que otras empresas podrían conceder en el futuro a la Comunicación sobre la reducción de multas se vería afectada. En opinión de Ajinomoto, hay una diferencia sustancial entre una cooperación propuesta antes o después de que la Comisión procediera a investigar. Sugiere que gracias a su cooperación, que propuso debido a la existencia de la Comunicación sobre la reducción de multas, la Comisión procedió a una investigación. Si la diferencia entre una cooperación previa o posterior a una comprobación no tuviera importancia, el incentivo para proporcionar espontáneamente, en una fase precoz, información a la Comisión se reduciría significativamente.
- (422) La Comisión reconoce que la cooperación de Ajinomoto contribuyó a establecer pruebas fundamentales de la infracción para el período posterior a la entrada de ADM en el mercado. Sin embargo, no considera que las esperanzas de Ajinomoto de verse eximida de multa por su infracción de las normas comunitarias de competencia hayan sido legítimas. Está claro que Ajinomoto hizo un cálculo erróneo al pensar que la investigación de la Comisión sería paralela a la llevada a cabo en Estados Unidos, en la cual las autoridades estadounidenses se habían concentrado en la colusión y en la que había participado ADM. Aunque el Derecho comunitario de la competencia y las normas de competencia en vigor en otras partes del mundo buscan, en principio, objetivos similares, las empresas deben tener en cuenta que, incluso en asuntos referentes a carteles internacionales que son objeto de investigaciones por distintas autoridades públicas, el objeto y el alcance del procedimiento iniciado por la Comisión se basa exclusivamente en la aplicación del Derecho comunitario.
- (423) Sewon fue el primer miembro del cartel que facilitó pruebas determinantes y completas sobre la existencia de la infracción comprobada por la Comisión en el presente asunto. Los documentos entregados por Sewon constituyen, junto con los que Ajinomoto proporcionó para el período posterior a la entrada de ADM en el mercado, la principal fuente de pruebas utilizada por la Comisión para elaborar la presente Decisión. Sewon puso también fin a su participación en la actividad ilícita antes de la fecha en que comenzó a cooperar con la Comisión, no obligó a otras empresas a participar en el cartel ni tuvo un papel determinante de instigación a la actividad ilícita.
- (424) Sin embargo, en la fecha en que Sewon comenzó a cooperar con la Comisión, ésta disponía de información suficiente para probar la existencia del acuerdo a partir de la entrada de ADM en el mercado. Estas informaciones ya fueron proporcionadas por Ajinomoto. Además, Sewon denunció el acuerdo después de que la Comisión procediera a investigar en los locales de ADM y Kyowa.
- Por último, una parte sustancial de las informaciones proporcionadas por Sewon a la Comisión constituye la respuesta de dicha empresa a la solicitud de la Comisión del 28 de julio de 1997, en virtud del apartado 1 del artículo 11 del Reglamento nº 17. Por consiguiente, la cooperación de Sewon no fue completamente voluntaria.
- (425) La Comisión concluye, por lo tanto, que la cooperación de Sewon no cumple las condiciones expuestas en la letra d) del título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (426) Kyowa y Cheil no fueron las primeras que proporcionaron elementos relativos a la existencia del cartel. Los elementos que Kyowa y Cheil comunicaron a la Comisión no fueron determinantes para probar la existencia del cartel al no ser suficientes en sí para establecer, para ningún período, la existencia del cartel. La información que Cheil proporcionó a la Comisión estaba formada, en su mayor parte, de la que ya envió a la Comisión en respuesta a la solicitud del 28 de julio de 1997, en virtud del apartado 1 del artículo 11 del Reglamento nº 17. Por consiguiente, la cooperación de Cheil con la Comisión no fue, en el fondo, voluntaria.
- (427) Por lo tanto, la Comisión concluye que la cooperación de Kyowa no cumple las condiciones expuestas en la letra b), y que la cooperación de Cheil no cumple las condiciones expuestas en las letras b) y d) del título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- (428) La actitud de ADM frente a la investigación realizada por la Comisión en el presente asunto no cumple ninguna de las condiciones expuestas en el título B de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- **Reducción importante del importe de la multa**
- (429) Dado que ninguna de las empresas contempladas por la presente Decisión cumple las condiciones expuestas en las letras b) y e) del título B de la Comunicación sobre la reducción de multas, ninguna de ellas puede beneficiarse de una reducción importante de la multa en aplicación del título C de la Comunicación sobre la reducción de multas.
- **Reducción significativa del importe de la multa**
- Cooperación con la Comisión antes del envío de un pliego de cargos*
- (430) Antes de que la Comisión adoptara su pliego de cargos de 29 de octubre de 1998, Ajinomoto, Kyowa, Sewon y Cheil proporcionaron a la Comisión informaciones, documentos u otros elementos de prueba que contribuyeron a confirmar la existencia de la infracción en el presente asunto.

- (431) Habida cuenta de la amplitud y la calidad de su cooperación durante la investigación, la Comisión concede a Ajinomoto y Sewon, en aplicación del título D de la Comunicación sobre la reducción de multas, la mayor reducción posible del importe de la multa que se les habría impuesto a falta de cooperación, es decir, un 50 %.
- (432) Por lo que se refiere a Kyowa y Cheil, la Comisión considera que una reducción del 30 % de la multa es conveniente en reconocimiento de la contribución aportada por Kyowa a la confirmación de una serie de reuniones y otros contactos entre las partes, que se insertan en el marco de la infracción.

Cooperación con la Comisión después del envío de un pliego de cargos

- (433) Después de recibir el pliego de cargos de la Comisión de 29 de octubre de 1998, ADM informó a la Comisión de que no impugnaba la materialidad de los hechos a efectos del procedimiento pero señalaba que ello no debía considerarse como una admisión de los hechos o una declaración contraria a sus propios intereses a cualquier otro efecto. ADM afirma que, al hacerlo así, tiene derecho a beneficiarse de una reducción significativa de la multa que la Comisión podría imponerle en el presente asunto.

- (434) Las declaraciones de este tipo, que dejan abierta la cuestión de si los hechos en los cuales la Comisión basa sus acusaciones son exactos, pueden estar destinadas a generar una inseguridad en cuanto a los efectos jurídicos de la decisión una vez que ésta sea inatacable. Pero los efectos jurídicos de una decisión de la Comisión no dependen del comportamiento de las partes durante el procedimiento que condujo a la aprobación de la decisión. Una decisión de la Comisión ofrece a los órganos jurisdiccionales nacionales elementos importantes para su juicio y, sobre esta base, deberían en general estar en condiciones de pronunciarse sobre la compatibilidad de los comportamientos controvertidos con las normas comunitarias de competencia ⁽⁴⁴⁾.

- (435) La Comisión considera que ADM tiene derecho a beneficiarse de una reducción del 10 % del importe de la multa.

e) Ajustes

- (436) Sewon sugiere que la Comisión debiera tener en cuenta el contexto económico particular en el cual opera actualmente y que le impide pagar multas importantes. Por ello pide a la Comisión que ajuste en consecuencia el importe de la multa.

⁽⁴⁴⁾ Comunicación sobre la cooperación entre los tribunales nacionales y la Comisión para la aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado CEE (DO C 39 de 13.2.1993, p. 6).

- (437) Sewon afirma que, debido a la gravedad y persistencia de la crisis económica en Corea del Sur, su situación financiera se deterioró hasta comprometer mucho su capacidad real de pagar una multa. Con el fin de sobrevivir a esta crisis, Sewon aceleró en 1998 un proceso de reestructuración iniciado en 1997 con operaciones de fusión y con la cesión de actividades no rentables. La fusión entre Daesang Industrial Ltd y Miwon Co, Ltd, que dio nacimiento a Daesang Corporation en noviembre de 1997, así como la cesión a BASF, en mayo de 1998, de sus actividades mundiales en el sector de la lisina, se inscriben en el marco de los esfuerzos desplegados por Sewon para arreglar su situación financiera.

- (438) La Comisión considera que, al determinar la multa, tener en cuenta la situación financiera deficitaria de una empresa equivaldría a dar una ventaja competitiva injustificada a las empresas menos adaptadas a las condiciones del mercado ⁽⁴⁵⁾. Aunque mantendrá la multa al nivel que le parezca conveniente, la Comisión concederá a esta empresa la posibilidad de proponer moratorias aceptables siempre que pruebe su incapacidad para pagar la multa impuesta.

f) Responsabilidad por la infracción

- (439) Según jurisprudencia reiterada, la circunstancia de que la filial tenga una personalidad jurídica distinta no basta para descartar la posibilidad de que su comportamiento sea imputado a la sociedad matriz, en particular cuando la filial no determina autónomamente su comportamiento en el mercado sino que esencialmente aplica las instrucciones de la sociedad matriz ⁽⁴⁶⁾.

- (440) En el presente asunto la Comisión considera que ADM, Ajinomoto, Kyowa y Sewon podrían ejercer una influencia determinante sobre la política comercial de sus filiales europeas. ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe y Sewon Europe eran en la época filiales al 100 % de sus sociedades matrices respectivas, por lo que siguieron necesariamente una política trazada por los órganos directivos de éstas. En cualquier caso, las partes no alegaron ninguna prueba para apoyar una afirmación según la cual dichas filiales habrían ejercido sus actividades en el mercado de la lisina como entidades jurídicas autónomas que determinan su política comercial en gran parte por ellas mismas.

- (441) Por consiguiente, la Comisión tiene derecho a imputar a las sociedades matrices el comportamiento de sus filiales.

⁽⁴⁵⁾ Asunto T-141/94: Thyssen (no publicado aún en la Recopilación), apartado 628.

⁽⁴⁶⁾ Sentencia en el asunto T-354/94: Stora (Recopilación 1998, p. II-2111), apartado 79.

(442) Al prohibir a las empresas celebrar acuerdos o participar en prácticas concertadas susceptibles de afectar al comercio entre Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, limitar o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común, el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE se dirigen a entidades económicas formadas por una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que persiguen de forma duradera un objetivo económico determinado y pueden contribuir a cometer una infracción contemplada por estas disposiciones ⁽⁴⁷⁾. ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe y Sewon Europe forman parte de las entidades económicas que cometieron la infracción comprobada por la presente Decisión y pueden ser consideradas como responsables de dicha infracción.

(443) Hasta septiembre de 1994, Eurolysine se encontraba bajo el control conjunto de Ajinomoto y Orsan. Más tarde Ajinomoto aumentó su participación al 75 % y finalmente readquirió la totalidad de las acciones de Orsan, por lo que es responsable del comportamiento de Eurolysine en todo el período cubierto por la presente Decisión ⁽⁴⁸⁾.

(444) En cuanto a Sewon, la Comisión tiene en cuenta que esta empresa cedió la totalidad de sus actividades en el sector de la lisina durante el primer semestre de 1998. No obstante, en la medida en que la parte que cometió la infracción subsiste como persona jurídica, aunque la actividad económica que ejercía antes en el sector de la lisina es ahora ejercida por una entidad jurídica distinta, sigue siendo responsable de la infracción que cometió en el sector económico afectado ⁽⁴⁹⁾.

g) Multas impuestas en el marco del presente procedimiento

(445) En conclusión, la Comisión fija los importes de las multas que deben imponerse, en aplicación de la letra a) del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17, del modo siguiente:

Archer Daniels Midland Company Archer Daniels Midland Ingredients Limited (responsables solidarios)	47,3 millones de euros,
Ajinomoto Company, Incorporated Eurolysine SA (responsables solidarios)	28,3 millones de euros,
Kyowa Hakko Kogyo Company Limited Kyowa Hakko Europe GmbH (responsables solidarios)	13,2 millones de euros,

Daesang Corporation Sewon Europe GmbH (responsables solidarios)	8,9 millones de euros,
Cheil Jedang Corporation	12,2 millones de euros.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Archer Daniels Midland Company y su filial europea Archer Daniels Midland Ingredients Limited, Ajinomoto Company Incorporated y su filial europea Eurolysine SA, Kyowa Hakko Kogyo Company Limited y su filial europea Kyowa Hakko Europa GmbH, Daesang Corporation y su filial europea Sewon Europe GmbH, y Cheil Jedang Corporation infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE participando en acuerdos sobre precios, volúmenes de venta e intercambio de información individual sobre los volúmenes de venta de lisina sintética en el conjunto del EEE.

La duración de la infracción fue la siguiente:

- en el caso de Archer Daniels Midland Company y de Archer Daniels Midland Ingredients Limited: del 23 de junio de 1992 al 27 de junio de 1995;
- en el caso de Ajinomoto Company Incorporated y de Eurolysine SA: al menos a partir de julio de 1990 y hasta el 27 de junio de 1995;
- en el caso de Kyowa Hakko Kogyo Company Limited y Kyowa Hakko Europe GmbH: al menos a partir de julio de 1990 y hasta el 27 de junio de 1995;
- en el caso de Daesang Corporation y de Sewon Europe GmbH: al menos a partir de julio de 1990 y hasta el 27 de junio de 1995;
- en el caso de Cheil Jedang Corporation: del 27 de agosto de 1992 al 27 de junio de 1995.

Artículo 2

Las siguientes multas se imponen a las empresas enumeradas en el artículo 1, debido a la infracción comprobada en dicho artículo:

- Archer Daniels Midland Company y Archer Daniels Midland Ingredients Limited,
solidariamente responsables: 47,3 millones de euros;

⁽⁴⁷⁾ Sentencia en el asunto T-352/94: Mo Och Domsjö (Recopilación 1998, p. II-1989), apartado 87.

⁽⁴⁸⁾ Sentencia en los asuntos T-29/83 y 30/83: Rheinzink (Recopilación 1984, p. 1679), apartado 9.

⁽⁴⁹⁾ Asunto T-305/94: PVC (no publicado aún en la Recopilación), apartado 953.

- | | |
|--|--|
| <p>b) Ajinomoto Company, Incorporated y Eurolysine SA, solidariamente responsables: 28,3 millones de euros;</p> <p>c) Kyowa Hakko Kogyo Company Limited y Kyowa Hakko Europe GmbH, solidariamente responsables: 13,2 millones de euros;</p> <p>d) Daesang Corporation y Sewon Europe GmbH solidariamente responsables: 8,9 millones de euros;</p> <p>e) Cheil Jedang Sociedad: 12,2 millones de euros.</p> | <p>b) Archer Daniels Midland Ingredients Limited Church Motorway Erith Kent DA8 1DL Reino Unido;</p> <p>c) Ajinomoto Company, Incorporated 15-1, Kyobashi Itchome Chuo-ku Tokio 1048315 Japón;</p> <p>d) Eurolysine SA 153, rue des Courcelles F-75817 Paris Cedex 17;</p> <p>e) Kyowa Hakko Kogyo Company Limited 1-6-1 Ohtemachi Chiyoda-ku Tokio 100 Japón;</p> <p>f) Kyowa Hakko Europe GmbH Immermannstraße 65C D-40210 Düsseldorf;</p> <p>g) Daesang Corporation Daesang Building 96-48 Shinsul-Dong Dongdaemoon-Ku Seúl 030-110 Corea;</p> <p>h) Sewon Europe GmbH Mergenthalerallee 1-3 D-65760 Eschborn;</p> <p>i) Cheil Jedang Corporation Standbrook House 4th floor Suite D 2-5 Old Bond Street London W1X 3TB Reino Unido.</p> |
|--|--|

Artículo 3

Las multas impuestas serán pagadas por las empresas enumeradas en el artículo 2 en el plazo de tres meses a partir de la notificación de la presente Decisión, en la cuenta bancaria siguiente:

Cuenta nº 642-0029000-95 de la Comisión Europea
 Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA
 Avenue des Arts/Kunstlaan 43
 B-1040 Bruxelles/Brussel
 (código SWIFT: BBVA BE BB).

Después de este plazo, se deberán automáticamente intereses al tipo practicado por el Banco Central Europeo sobre sus operaciones en euros en el primer día laborable del mes en que la presente Decisión haya sido adoptada, incrementados en 3,5 puntos porcentuales, lo que equivale a un 7,25 %.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Decisión serán:

- | | |
|--|---|
| <p>a) Archer Daniels Midland Company
 4666 Faries Parkway
 Decatur, Illinois 62526
 Estados Unidos de América;</p> | <p>i) Cheil Jedang Corporation
 Standbrook House
 4th floor Suite D
 2-5 Old Bond Street
 London W1X 3TB
 Reino Unido.</p> |
|--|---|

La presente Decisión será ejecutada de conformidad con lo dispuesto en el artículo 256 del Tratado CE.

Hecho en Bruselas, el 7 de junio de 2000.

Por la Comisión
 Mario MONTI
 Miembro de la Comisión

*Sumario***I. HECHOS**

A. OBJETO DEL PROCEDIMIENTO

B. EMPRESAS Y ASOCIACIÓN AFECTADAS

1. Archer Daniels Midland Company
2. Ajinomoto Company, Inc.
3. Kyowa Hakko Kogyo Company Limited
4. Daesang Corporation
5. Cheil Jedang Corporation
6. Fefana

C. PRODUCTO

D. EL MERCADO DE LA LISINA

1. La oferta
 - a) Producción
 - b) Distribución
2. La demanda
3. Datos sobre el mercado
 - a) Factores que influyen sobre la determinación de los precios de la lisina
 - b) Precios medios mensuales de la lisina
 - c) Ventas anuales de lisina

E. DESCRIPCIÓN DE LOS HECHOS

1. Cartel euroasiático
 - a) Los comienzos
 - b) Reunión del 18 de febrero de 1991
 - c) Reunión del 12 de marzo de 1991 en Tokio
 - d) Reunión del 14 de julio de 1991 en Tokio
 - e) Seguimiento
2. Acuerdo mundial
 - a) Contexto
 - b) Reunión del 23 de junio de 1992 en México
 - Seguimiento
 - c) Reunión del 1 de octubre de 1992 en París
 - Seguimiento

- d) Reunión del 24 de junio de 1993 en Vancouver
 - Seguimiento
- e) Reunión del 5 de octubre de 1993 en París
 - Seguimiento
- f) Reunión del 8 de diciembre de 1993 en Tokio
 - Seguimiento
- g) Reunión del 10 de marzo de 1994 en Honolulu
 - Seguimiento
- h) Reunión del 19 de mayo de 1994 en París
 - Seguimiento
- i) Reunión del 23 de agosto de 1994 en Sapporo
 - Seguimiento
- j) Reunión del 26 de octubre de 1994 en Zúrich
 - Seguimiento
- k) Reunión del 18 de enero de 1995 en Atlanta
 - Seguimiento
- l) Reunión del 21 de abril de 1995 en Hong Kong
 - Seguimiento

F. PROCEDIMIENTO DE LA COMISIÓN

G. LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA LISINA EN ESTADOS UNIDOS

H. LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA LISINA EN CANADÁ

II. VALORACIÓN JURÍDICA

A. COMPETENCIA

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

1. Apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE y apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE
 - a) Empresas
 - b) Acuerdos
 - Acuerdos sobre precios
 - Acuerdos sobre las cantidades
 - Acuerdo de intercambio de información sobre los volúmenes de venta
 - c) Objeto de los acuerdos
 - d) Efecto sobre el comercio entre Estados miembros de la Comunidad y entre países del EEE
2. Apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE y apartado 3 del artículo 53 del Acuerdo EEE
3. Infracción única y continuada

C. PLAZO DE PRESCRIPCIÓN

D. MULTAS IMPUESTAS EN VIRTUD DE LA LETRA A) DEL APARTADO 2 DEL ARTÍCULO 15 DEL REGLAMENTO
Nº 17

1. Infracción de las normas de competencia de forma deliberada o por negligencia
 2. Importe de las multas
 - a) Importe de base
 - Gravedad
 - Duración
 - Importe de base
 - b) Circunstancias agravantes
 - Función de instigador de la infracción
 - c) Circunstancias atenuantes
 - Papel exclusivamente pasivo en la Comisión de la infracción
 - No aplicación efectiva de los acuerdos ilícitos
 - Cese de la infracción a partir de las primeras intervenciones de una autoridad pública
 - Otras circunstancias atenuantes
 - d) Aplicación de la Comunicación de la Comisión relativa a la no imposición de multas o la reducción de su importe
 - Observaciones preliminares
 - No imposición de multa o reducción muy importante de su importe
 - Reducción importante del importe de la multa
 - Reducción significativa del importe de la multa
 - e) Ajustes
 - f) Responsabilidad por la infracción
 - g) Multas impuestas en el marco del presente procedimiento
-