

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

2003/2/CE:

- ★ **Decisión de la Comisión, de 21 de noviembre de 2001, relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE (Asunto COMP/E-1/37.512 — Vitaminas) [notificada con el número C(2001) 3695] <sup>(1)</sup>** .....

1

Precio: 18 EUR

(<sup>1</sup>) 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 21 de noviembre de 2001

relativa a un procedimiento con arreglo al artículo 81 del Tratado CE y al artículo 53 del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/E-1/37.512 — Vitaminas)

[notificada con el número C(2001) 3695]

(Sólo los textos en lenguas, francesa, inglesa, alemana y neerlandesa son auténticos)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/2/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

### 1. HECHOS

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

#### 1.1. RESUMEN DE LA INFRACCIÓN

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo,

(1) La presente Decisión, por la que se imponen multas por infracciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE se dirige a las empresas siguientes:

Visto el Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (<sup>1</sup>), cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1216/1999 (<sup>2</sup>) y, en particular, su artículo 3 y el apartado 2 de su artículo 15,

Vista la Decisión de la Comisión de 6 de julio de 2000 de iniciar un procedimiento en este asunto,

Después de haber ofrecido a las empresas implicadas la oportunidad de dar a conocer su punto de vista en relación con los cargos formulados por la Comisión, con arreglo al apartado 1 del artículo 19 del Reglamento nº 17 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 (<sup>3</sup>),

Visto el informe final del consejero auditor en el presente asunto,

Tras consultar al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

- F. Hoffmann-La Roche AG (en lo sucesivo, «Roche»),
- BASF AG (en lo sucesivo, «BASF»),
- Aventis SA (anteriormente Rhône-Poulenc) (en lo sucesivo, «Aventis»),
- Lonza AG (en lo sucesivo, «Lonza»),
- Solvay Pharmaceuticals BV (en lo sucesivo, «Solvay»),
- Merck KgaA (en lo sucesivo, «Merck»),
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (en lo sucesivo, «Daiichi»),
- Eisai Co. Ltd (en lo sucesivo, «Eisai»),
- Kongo Chemical Co. Ltd (en lo sucesivo, «Kongo»),
- Sumitomo Chemical Co. Ltd (en lo sucesivo, «Sumitomo»),
- Sumika Fine Chemicals Ltd (en lo sucesivo, «Sumika»),

- Takeda Chemical Industries Ltd (en lo sucesivo, «Takeda»),
- Tanabe Seiyaku Co. Ltd (en lo sucesivo, «Tanabe»).

(2) Para los períodos y los diversos productos vitamínicos especificados en la presente Decisión, los fabricantes de vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínidos que abastecen la Comunidad y el EEE celebraron y participaron en una serie de acuer-

dos continuados contrarios al apartado 1 del artículo 81 del Tratado y al artículo 53 EEE, mediante los que fijaron precios para los diversos productos, asignaron cuotas de ventas, acordaron y aplicaron aumentos de precios, publicaron anuncios de precios de conformidad con sus acuerdos, vendieron los productos a los precios acordados, crearon un dispositivo de supervisión y control del cumplimiento de sus acuerdos y participaron en una estructura de reuniones regulares para aplicar sus planes.

a) Participantes, producto, duración

Vitamina	Participantes	Duración (a)	
		a partir de	a
Vitamina A	Roche, Basf, Rhône-Poulenc (Aventis)	septiembre 1989	febrero 1990
Vitamina E	Roche, Basf, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	septiembre 1989	febrero 1990
Vitamina B1 (tiamina)	Roche, Takeda, Basf	enero 1991	junio 1994
Vitamina B2 (riboflavina)	Roche, Basf, Takeda	enero 1991	septiembre 1995
Vitamina B5 (cal-pan)	Roche, Basf, Daiichi	enero 1991	febrero 1990
Vitamina B6	Roche, Takeda, Daiichi	enero 1991	junio 1994
Ácido fólico (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	enero 1991	junio 1994
Vitamina C	Roche, Basf, Takeda, Merck	enero 1991	agosto 1995
Vitamina D3	Roche, Basf, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	enero 1994	junio 1998
Vitamina H (biotina)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, Basf	octubre 1991	abril 1994
Betacaroteno	Roche, Basf	septiembre 1992	diciembre 1998
Carotínidos	Roche, Basf	mayo 1993	diciembre 1998

(a) la duración no es necesariamente la misma para todos los participantes

b) Participantes por productos

	Vita-mina A (1)	Vita-mina E (2)	Vita-mina B1 (3)	Vita-mina B2 (4)	Vita-mina B5 (5)	Vita-mina B6 (6)	Ácido fólico (7)	Vita-mina C (8)	Vita-mina D3 (9)	Vita-mina H (10)	Beta-caroteno (11)	Caro-tínidos (12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Basf	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay Pharm									•			
Merck							•			•		

	Vita-mina A (1)	Vita-mina E (2)	Vita-mina B1 (3)	Vita-mina B2 (4)	Vita-mina B5 (5)	Vita-mina B6 (6)	Ácido fólico (7)	Vita-mina C (8)	Vita-mina D3 (9)	Vita-mina H (10)	Beta-caroteno (11)	Caro-tínidos (12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

## 1.2. INDUSTRIA

### 1.2.1. VITAMINAS

(3) Las vitaminas son un grupo de micronutrientes de diversos tipos de compuestos orgánicos requeridos en pequeñas cantidades en la dieta humana y animal para el crecimiento, desarrollo y mantenimiento normales de la vida. Su función fisiológica en el organismo y modo de acción son diversos. Algunas vitaminas son fuentes esenciales de ciertas coenzimas necesarias para el metabolismo; otras participan en el metabolismo de otras vitaminas. Todas las vitaminas conocidas pueden sintetizarse químicamente.

(4) Con muy pocas excepciones, el organismo vivo no puede sintetizar vitaminas por sí mismo. Hay que suministrarlas en la dieta o en suplementos dietéticos. Hay unas 15 vitaminas principales.

(5) Las vitaminas suelen agruparse según sus propiedades solubles: de los productos pertinentes en el presente asunto la vitamina C y las vitaminas del complejo B son hidrosolubles; las vitaminas A, E y D son liposolubles.

(6) Los piensos compuestos contienen las vitaminas necesarias para la salud y el crecimiento de especies particulares. Las vitaminas se añaden a los productos alimenticios humanos para reemplazar las pérdidas del procesamiento, para fortalecer el producto y también para que actúen como antioxidantes o colorantes. Las vitaminas con fines farmacéuticos se comercializan al público como suplementos dietéticos en forma de tabletas o cápsulas. En la industria cosmética, las vitaminas se añaden a los productos para el cuidado de la piel y del cuerpo.

(7) Las vitaminas a granel se venden en diversas formas según el producto y la aplicación: en cristales, en aceite, con una capa protectora o en polvo.

(8) Los productos a que se refiere la presente Decisión son aquéllos cuyas sustancias sintéticas a granel pertenecen a los siguientes grupos de vitaminas y los productos estrechamente relacionados: A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotina (H), ácido fólico (M), betacaroteno y carotínidos.

(9) Cada grupo de vitaminas incluye las sustancias interrelacionadas que tienen las mismas propiedades en su propio campo biológico. Cada uno tiene funciones metabólicas específicas y, por tanto, no es intercambiable con los otros grupos. Además, cuando se combinan los diversos grupos de vitaminas surten un efecto sinérgico complementario.

### 1.2.2. MERCADOS DE VITAMINAS Y PRODUCTOS: DESCRIPCIÓN

(10) Los tres mayores productores mundiales de vitaminas son Roche, Basf y Aventis (antes Rhône-Poulenc) <sup>(4)</sup> con cuotas de mercado globales de aproximadamente el [40—50] %, el [20—30] % y el [5—15] % respectivamente.

(11) Tanto Roche como Basf producen una amplia gama de vitaminas tanto para la nutrición animal como para el consumo humano, productos farmacéuticos y alimenticios.

(12) La actividad de Aventis dedicada a las vitaminas se confina al sector de los piensos, para el que produce vitaminas A y E. Además, compra a otros productores otras vitaminas para revender.

(13) El mercado total mundial de vitaminas a granel (en 1999) se estima en unos 3 250 millones de euros (EUR).

(14) En términos de volumen, la producción mundial de vitaminas para piensos, excluyendo el cloruro de colina — vitamina B4, ajena el presente procedimiento, ronda las

60 000 toneladas al año; el tonelaje de los productos farmacéutico/alimenticios totaliza unas 65 000 toneladas.

(15) El mercado del EEE de los productos objeto de la presente Decisión valía alrededor de 800 millones de ecus (ECU), a precio franco fábrica, en 1998.

(16) Las vitaminas A y E juntas constituyen la mitad del mercado total de vitaminas. En 1998, el último año completo del cártel para estos productos, el mercado de la vitamina E en la Comunidad valía 250 millones ECU; las ventas de vitamina A sumaban unos 150 millones ECU.

(17) Las ventas de vitamina C a granel, que en 1995 habían supuesto 250 millones ECU en la Comunidad, fueron de 120 millones ECU, el precio bajó a menos de la mitad desde el final de los acuerdos del cártel a finales de 1995.

(18) El valor del mercado de las vitaminas (5) en la Comunidad/EEE de 1994 a 1998 era el siguiente:

(en millones ECU)

Producto	1994	1995	1996	1997	1998
Vitamina A	135	140	145	145	150
Vitamina E	190	210	220	230	250
Vitamina B1	18	15	12	14	15
Vitamina B2	41	44	38	33	34
Vitamina B5	31	32	32	32	35
Vitamina B6	15	11	10	10	11
Ácido fólico	10	ND	ND	ND	ND
Vitamina C	225	250	165	115	120
Vitamina D3	16	19	20	17	20
Vitamina H	35	36	31	25	23
Betacaroteno	55	60	66	70	76
Cantaxantina	49	52	50	52	50
Total	820	869	789	743	784

Fuente: Estadísticas de Roche sobre cuotas de mercado.

El cuadro I del anexo presenta el desglose de cada producto vitamínico por Estados miembros durante el mismo período.

(19) En torno al 70 % de la producción de vitaminas A y E es para piensos y el 30 % para productos farmacéuticos para consumo humano; en cuanto a la vitamina C, el 80 % se destina al consumo humano.

(20) Además de vender a granel vitaminas individuales para piensos, en gran parte a los llamados «premezcladores», que combinan vitaminas con otros nutrientes para formar una mezcla en polvo o líquida utilizada en la producción de piensos, los dos principales productores Roche y Basf están integrados en sentido descendente y realizan sus propias operaciones de producción de premezclas, al igual que Rhône-Poulenc. Una proporción sustancial de su producción de vitaminas para piensos no se vende en el mercado «libre», sino que se emplea internamente en la fabricación de sus «premezclas». Estas «premezclas» son mezclas que contienen otros nutrientes y medicamentos además de los concentrados vitamínicos, que se añaden en pequeñas cantidades a la mezcla principal del pienso. El resto se vende a mayoristas, premezcladores o directamente a confeccionadores de piensos.

(21) Los productores de vitaminas venden el producto alimenticio/farmacéutico en forma pura a los clientes intermediarios, como otros productores de vitaminas, formuladores de vitaminas (que la compran en forma concentrada) y distribuidores y revendedores. Los productores de vitaminas que no producen por sí mismos determinadas vitaminas pueden comprar sus suministros a otros productores de vitamina.

#### 1.2.2.1. *Mercados individuales de productos vitamínicos*

##### Vitaminas A y E

(22) La vitamina A es una sustancia química liposoluble con una variedad de aplicaciones, fundamentalmente en la fabricación de piensos. También se venden cantidades menores de vitamina A a las industrias alimentaria y farmacéutica. Las ventas a la industria cosmética son mínimas. La vitamina A es necesaria para el crecimiento y para la salud de la piel, ojos, dientes, encías y cabello.

(23) La vitamina E también es una sustancia química liposoluble con una variedad de aplicaciones en la nutrición animal y humana, así como en las industrias farmacéutica y cosmética. La vitamina E es necesaria para la formación y el funcionamiento de los glóbulos rojos, músculos y otros tejidos. Puede obtenerse de fuentes naturales o generarse como producto sintético. Sólo hay una franja muy limitada de competencia entre la vitamina E sintética y natural que únicamente se da en las aplicaciones humanas.

(24) La mayoría de los suministros de vitamina E sintética es adquirida por la industria de piensos; el resto es consumido por la industria farmacéutica y alimentaria, así como la cosmética que, sin embargo, no ha sido un comprador importante del producto hasta 1996.

(25) Las vitaminas A y E juntas suponen un 60 % de la demanda mundial de vitaminas para piensos. Ambas vitaminas son en gran parte adquiridas por los mismos clientes, especialmente en la industria de piensos. La demanda mundial de vitamina E ronda anualmente las 22 000 toneladas; la de vitamina A, las 15 000 toneladas.

(26) Roche fue el primer productor que sintetizó las vitaminas A y E, manteniendo un monopolio de ambas vitaminas hasta finales de los años 60, cuando Rhône-Poulenc comenzó a comercializar la vitamina A para piensos. Basf accedió al mercado de ambos productos en 1970, y poco después Rhône-Poulenc amplió sus actividades a la vitamina E, sólo para piensos. El productor japonés Eisai también comenzó a comercializar vitamina E en Europa para consumo humano y animal en 1967; no produce vitamina A.

(27) De este modo, Roche y Basf suministran vitamina A y E para piensos y consumo humano; Rhône-Poulenc ambas vitaminas para piensos solamente, y Eisai vitamina E tanto para consumo animal como humano. Sólo hay otro productor importante de vitamina A: la empresa rusa Bel Vitamini, con alrededor del 7—9 % del volumen total de mercado. En cuanto a la vitamina E, los pequeños productores chinos han aumentado lentamente su cuota global de menos del 1 % en 1989 al 7 % a finales de los años 90.

(28) El mercado de vitamina A a granel en el EEE en 1998 era de alrededor 150 millones ECU y el mercado de vitamina E de 250 millones ECU. El precio medio de la vitamina A en el EEE aumentó de unos 38,80 ECU/kg en 1990 a 54,50 ECU en 1998 (véase el cuadro II del anexo). Los precios de la vitamina E en el EEE aumentaron de 18,60 ECU/kg en 1990 a 31,10 ECU antes de 1998 (véase el cuadro III).

### Vitamina B1

(29) La vitamina B1 (tiamina) es esencial para el metabolismo de carbohidratos a través de sus funciones de coenzima. Su deficiencia causa inhibición del crecimiento y desórdenes nerviosos. Es una vitamina hidrosoluble utilizada en la nutrición animal y humana y en la industria farmacéutica. La síntesis química es un proceso complejo que implica de 15 a 17 fases diferentes.

(30) Los productores principales son Roche, Takeda y varios fabricantes chinos. Basf cesó su propia producción de vitamina B1 en 1989 y celebró un acuerdo de suministro de cinco años para cubrir sus necesidades con Roche.

(31) Los precios de la vitamina B1 (para piensos) en Europa rondaban los 32,50 ECU/kg; aumentaron en 1993 a 38,00 ECU/kg antes de caer considerablemente en 1994 y alcanzaron un nivel mínimo en 1996 de 16 ECU/kg (véase el cuadro IV). El mercado europeo de vitamina B1 en 1994 se cuantificaba en unos 18 millones ECU (en 1998, 15 millones ECU).

### Vitamina B2

(32) La vitamina B2 se encuentra en todas las células vivas y participa en numerosas reacciones que liberan energía en el metabolismo celular. Las coenzimas de la riboflavina son esenciales para la conversión de las vitaminas B6 y del ácido fólico en forma activa.

(33) La vitamina B2 se utiliza principalmente en la industria del pienso. Solamente el 30 % de la producción se emplea en la fabricación de productos alimenticios y farmacéuticos.

(34) Los principales fabricantes de vitamina B2 son Roche y Basf, con cuotas mundiales de mercado del 55 % en 1990 y del 30 % respectivamente. El tercer mayor proveedor es Takeda, con un 11 % en 1990. Hay otros productores en Rusia, China y los Estados Unidos. Hasta ahora, solamente Roche y Takeda producen vitamina B2 sintética; los otros emplean un proceso de fermentación.

(35) El precio europeo de la riboflavina en 1991 era de unos 43 ECU/kg; aumentó en torno a los 56 ECU en 1994, tras lo cual cayó al actual nivel de 40 EUR (véase el cuadro V del anexo). El mercado europeo de vitamina B2 en 1995 se valoraba en unos 44 millones ECU (34 millones ECU en 1998).

### Vitamina B5

(36) La vitamina B5 (ácido pantoténico, también llamado calpan) desempeña un papel fundamental en el metabolismo de carbohidratos, proteínas y grasas y es, por lo tanto, importante para el mantenimiento y reparación de todas las células y tejidos. La deficiencia dietética de calpan en los seres humanos trae consigo una amplia variedad de síntomas clínicos. En los animales, la deficiencia de vitamina B5 se manifiesta como retraso en el crecimiento, disminución de la fertilidad, desórdenes neuromusculares y dermatológicos y muerte súbita.

(37) El calpan se produce en dos formas principales: en forma pura conocida como D-calpan, utilizado para el consumo humano y como ingrediente de piensos, y en forma de mezcla, DL-calpan, compuesta en un 45 % por D-calpan y en un 55 % por una materia inerte, que se utiliza para piensos solamente. Por su composición química, el precio del D-calpan dobla el del DL-calpan.

(38) También Roche y Basf se contaban entre los tres productores principales del mundo de vitamina B5; el otro gran fabricante de este producto es Daiichi, de Japón. También hay productores de menor importancia en Japón, China, Polonia y Rumanía.

(39) Roche y Basf juntos ocupan unos dos tercios del mercado europeo y mundial.

(40) Roche, Basf y Daiichi producen solamente D-calpan, suministrado en su mayoría a la industria del pienso. Alps (Japón) y empresas rumanas y polacas producen DL-calpan.

(41) En el sector del pienso, que supone la gran mayoría de la producción, se vende D-calpan y DL-calpan a los mezcladores que mezclan calpan con otras vitaminas y venden la mezcla preparada a fabricantes de pienso.

(42) Daiichi no produce premezclas. Pero tanto Roche como Basf están integradas en sentido descendente en el ámbito de las premezclas: cada uno posee y hace funcionar unas siete instalaciones de premezclas en Europa. Suministran D-calpan tanto para sus propias operaciones de premezcla (utilización interna) como a otros mezcladores.

(43) El precio del D-calpan en Europa en 1990 rondaba los 12 ECU/kg. Actualmente vende a alrededor de 20 EUR/kg (véase el cuadro VI del anexo). El mercado europeo de calpan en 1998 se valoraba en unos 35 millones ECU.

### Vitamina B6

(44) La vitamina B6 (piridoxina) sirve de coenzima para muchas enzimas implicadas en el metabolismo de aminoácidos. Desempeña un papel significativo en el metabolismo de proteínas, carbohidratos y grasas. Los rumiantes adultos son generalmente autosuficientes en vitamina B6, pero los animales jóvenes requieren suplementos durante el crecimiento. La vitamina B6 tiene diversas aplicaciones en nutrición animal y humana y en la industria farmacéutica.

(45) Los principales productores de vitamina B6 son Roche, Takeda, Daiichi y varios productores chinos. Basf y Merck cesaron la producción en 1991–1992 y se surten ahora de Roche.

(46) En 1989, Roche tenía una cuota de mercado mundial de vitamina B6 de aproximadamente el 40%; Daiichi tenía el 12% y Takeda el 11%. Los productores chinos tenían solamente el 3% del mercado mundial en 1989, aumentando al 16% en 1997 con, según Roche, un periodo excepcionalmente «alto» de aproximadamente el 48% en 1993.

(47) El precio de la vitamina B6 en Europa en 1990 rondaba los 25 ECU/kg, aumentando a principios de 1993 a 46,50 ECU/kg. Ahora se sitúa en torno a los 20 EUR/kg (véase el cuadro VII en el anexo). En 1994, el mercado de la Comunidad de vitamina B6 se valoraba en unos 15 millones ECU; en la actualidad, en 11 millones EUR aproximadamente.

### Ácido fólico

(48) El ácido fólico forma parte del complejo de vitaminas B. El nombre se aplica a un grupo entero de compuestos también llamados folatos o folacina. Desempeña un papel importante en el metabolismo del ADN y el ARN, los portadores de la información genética en todos los organismos vivos. El ácido fólico reduce el riesgo de deformidades congénitas de la espina en los humanos si se consume en cantidades adecuadas durante la gestación. En los humanos, la carencia de ácido fólico también puede causar anemia. En los animales, su carencia causa anemia y, en el ganado aviar, reduce la puesta de huevos y deteriora el plumaje.

(49) Los productores del ácido fólico son Roche en Europa y Takeda, Sumika, una filial de Sumitomo, y Kongo en Japón. Roche produce ácido fólico principalmente como ingrediente de las premezclas. Los productores de ácido fólico japoneses no producen premezclas, a excepción de una filial de Takeda que suministra el producto localmente en Japón.

(50) Hasta 1989, los tres productores japoneses fabricaban casi todo el suministro mundial de ácido fólico. Hasta entonces Roche no producía ácido fólico, sino que se surtía de Takeda. En 1988–1989 Roche puso término al acuerdo de suministro y empezó su propia producción.

(51) En 1991 la demanda mundial de ácido fólico rondaba las 300 toneladas, por un valor de 30 millones de dólares estadounidenses (USD) (25 millones ECU) aproximadamente. El mercado europeo se valoraba en torno a los 9–10 millones ECU. El precio del kilo de ácido fólico en Europa en 1991 era de 160 markos alemanes (DEM) (aproximadamente 80 ECU); ahora es de unos 100 DEM (aproximadamente 51,13 EUR).

### Vitamina C

(52) La vitamina C (ácido ascórbico) es una vitamina hidrosoluble utilizada principalmente en la nutrición humana y las industrias farmacéuticas. Es necesaria en los organismos vivos para producir colágeno, la sustancia intercelular que da estructura a los músculos, huesos, tejido vascular y cartílago. Su insuficiencia causa escorbuto (debilitamiento de los tejidos y sangrado intercapilar).

(53) Se cree que la vitamina C, al igual que la vitamina E y el betacaroteno, actúa como antioxidante y previene las enfermedades cardiovasculares degenerativas y el cáncer (previene la conversión de nitratos en sustancias carcinógenas). La vitamina C es esencial en la dieta humana. La mayoría de los animales que producen alimentos (pero no el pescado) puede sintetizar la vitamina C por sí mismos, pero pueden necesitar un suplemento de la producción natural. La vitamina C también se utiliza como antioxidante para proteger el color y el aroma de los productos alimenticios.

(54) Roche tenía el monopolio de producción de vitamina C hasta los años 70, cuando Takeda (Japón), Merck (Alemania) y Basf se incorporaron al mercado. En 1990 Roche dominaba el 40 % del mercado mundial, Takeda el 23 % y Merck y Basf cerca del 14 % entre ambos. En Europa, las cuotas eran: Roche el 36 %, Takeda el 11,5 % y Basf/Merck el 24 %.

(55) En 1990, el precio de la vitamina C en Europa era de 11,50 ECU/kg. Tras haber alcanzado aproximadamente los 15 ECU/kg en 1993-1994, los precios se sitúan actualmente en 7,50 EUR/kg (véase el cuadro VIII). El valor del mercado mundial de vitamina C en 1990 era de 650 millones ECU (el mercado europeo rondaba los 210 millones ECU). En el último año del cártel (1995), el valor del mercado europeo se aproximaba a los 250 millones ECU y el valor anual actual es de 120 millones EUR.

### Vitamina D3

(56) La vitamina D3, liposoluble como las vitaminas A y E, se vende en forma pura o, más a menudo, en una mezcla con vitamina A conocida como «AD3». Solamente alrededor del 10 % del mercado de la vitamina D3 (en cuanto a valor) se destina a consumo humano: la mayor parte de la producción se utiliza para piensos.

(57) La vitamina D3 es necesaria para el crecimiento sano de los huesos: es precisa para la absorción del calcio y el fósforo del intestino delgado, su reabsorción en los riñones y la mineralización de los huesos. También es importante para el funcionamiento apropiado de los músculos, nervios, coagulación sanguínea y crecimiento celular. Su carencia causa raquitismo en los niños y osteomalacia en adultos; en los animales, inhibición del crecimiento y enfermedades en las patas, y en las aves de corral, cáscaras de huevo finas.

(58) La primera empresa que produjo vitamina D3 en cantidades industriales fue Duphar (antiguamente parte de Philips y ahora propiedad de Solvay). Solvay Pharmaceuticals producía aproximadamente la mitad del suministro mundial de vitamina D3 a principios de los años 90, pero su cuota en el mercado de «terceras partes» era mucho menor. Esto era porque en torno al 40 % de la

producción de Solvay de vitamina D3 se suministraba en forma concentrada a Rhône-Poulenc, que la incorporaba en un producto combinado o mezcla de AD3 comercializada con su propio nombre.

(59) Roche, Basf y Rhône-Poulenc están integrados en sentido descendente en el mercado y realizan sus propias premezclas de vitaminas que contienen vitamina D3. Solvay no produce mezclas ni premezclas: suministra el producto puro a otros productores de vitaminas como Rhône-Poulenc, a formuladores de vitaminas que compran en forma concentrada, a distribuidores y revendedores y a premezcladores y productores de piensos.

(60) La vitamina D3 se comercializa a diversos precios y en varias formas. Los productores utilizan la forma D3 500 (calidad para piensos) como calidad comercial. El precio de la vitamina D3 para piensos en Europa en 1993 estaba sujeto a grandes variaciones entre los diversos países. El valor del mercado europeo de vitamina D3 en 1998 se calcula en unos 20 millones ECU.

### Vitamina H

(61) La vitamina H (biotina), una vitamina hidrosoluble, interviene en la utilización de proteínas, ácido fólico y vitamina B12 (esta última no es objeto del actual procedimiento). La biotina se produce mediante síntesis química que implica unos 20 procesos diferentes. Tanabe está desarrollando un proceso de fermentación, pero aún no tiene uso comercial. Se vende en forma pura y diluida.

(62) El sector del pienso representa aproximadamente el 90 % de la producción de vitamina H; el resto se emplea en la industria farmacéutica. La biotina para piensos se vende en una forma diluida al 1 % en Estados Unidos; en Europa y los demás países se utiliza una solución al 2 % para piensos. En la industria farmacéutica se comercializa en forma pura.

(63) Los principales productores de vitamina H son Roche, Sumitomo, Tanabe, Lonza y Merck. Lonza cesó la producción en 1996. El mayor productor de biotina es Roche, que actualmente tiene cerca del [45-55] % del mercado mundial, seguida por Sumitomo y Tanabe, cada uno con el [15-25] %. Merck posee cerca del [5-15] % del mercado mundial. Merck suministra la mayor parte de su producción (90 %) de biotina a Basf en forma de concentraciones a 1 % y a 2 % de calidad para piensos.

(64) En Europa, el mercado de la biotina vale actualmente unos 25 millones EUR (en 1995, 36 millones ECU). Para uso alimenticio o farmacéutico (100 % pura) el precio es por gramos. En 1990, el precio europeo era de unos 6,8 ECU/g (14 DEM/g), permaneciendo estable hasta 1995 más o menos, y desde entonces ha disminuido constantemente. El precio actual es de unos 3,0 ECU/g.

El precio de la biotina para piensos en 1990 era de 3,5 ECU/g (para el ingrediente activo). Empezó a decaer en 1995 y la biotina para piensos se vende actualmente a alrededor de 1,0 ECU/g.

### Carotínidos y betacaroteno

(65) En realidad estos productos no son vitaminas. El betacaroteno es una provitamina de la vitamina A que se encuentra naturalmente en las plantas; cuando se ingiere el organismo vivo la convierte en vitamina A. La gran mayoría de suministros de betacaroteno la adquieren las industrias alimentaria y también farmacéutica.

(66) Los carotínidos se utilizan sobre todo como pigmentos para alimentos y cosméticos y para dar color a la carne animal. Los carotínidos se clasifican generalmente por el color que producen cuando son ingeridos por animales. La cantaxantina y citrananxantina se utilizan para producir el color rojo o dorado y se denominan carotínidos rojos.

(67) Los únicos productores mundiales de estos productos son Roche y Basf. Hasta principios de los años 90 Roche era el productor dominante con una cuota de mercado del 90 %. En 1991 Basf extendió sus instalaciones de producción de betacaroteno y a finales de 1992 había duplicado su cuota del mercado de ese producto al 21 %.

(68) El mercado europeo de betacaroteno en 1993 valía unos 45 millones ECU y en 1998 había aumentado a unos 76 millones ECU. Alemania consume más de la mitad del betacaroteno de la Comunidad/EEE. El precio del betacaroteno en 1993 era de 677 ECU/kg; ahora ronda los 748 EUR/kg. El mercado de la Comunidad de cantaxantina, el principal producto carotínido, se aproxima a los 50 millones EUR anuales. El precio de la cantaxantina es en la actualidad de 1 250 EUR/kg aproximadamente.

#### 1.2.3. MERCADO GEOGRÁFICO PERTINENTE DE LAS VITAMINAS A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ÁCIDO FÓLICO, BETACAROTENO Y CAROTINIDOS

(69) La Comisión considera que los mercados de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínidos cubren al menos el EEE. Sin embargo, hay varios indicios que apuntan a que cada producto vitamínico tiene un mercado mundial.

(70) Durante el período de referencia, los mercados de todos los productos vitamínicos mencionados estaban esencialmente dominados por un líder global, Roche, con una presencia muy significativa de otros dos productores, Basf y Takeda, para las vitaminas B1, B6 y C. La asocia-

ción de Roche con uno de los otros dos productores dio lugar a cuotas de mercado en el EEE y mundial de más del 50 % para todos los productos vitamínicos pertinentes.

(71) Los costes del transporte y las barreras arancelarias pudieron dar lugar a costes algo más altos, pero no impidieron que ningún fabricante de los productos vitamínicos pertinentes negociera a escala internacional. Esto se demuestra por el hecho de que varias empresas con domicilio en Japón comerciaban en Europa. Además, todas las principales empresas vendieron los diversos productos en los principales mercados regionales (América, Asia, Europa).

(72) Por último, el carácter mundial de los mercados de vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínidos también queda confirmado por la estructura, organización y funcionamiento de cada uno de los carteles.

(73) Por tanto, la Comisión concluye que los mercados para las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínidos son mundiales.

1.2.4. COMERCIO INTERESTATAL

(74) La producción europea de vitaminas a granel se concentra en un pequeño número de instalaciones. Roche fabrica vitaminas A y E en Sisseln, Suiza, mientras que la instalación de Basf radica en Ludwigshafen (Alemania) y la de Rhône-Poulenc en Commentry (Francia). Ahora producen vitamina C Roche en Dalry, Escocia (la planta de Grenzach en Alemania para vitamina C cerró en 1994) y Basf en Grenaa, Dinamarca. El tercer productor europeo es Merck, en Alemania. La producción del complejo B de Roche tiene lugar en Grenzach, Alemania. Basf tiene fábricas en Ludwigshafen y Grenaa.

(75) La mayor parte de los Estados miembros de la Comunidad/EEE importan la totalidad de sus suministros de vitaminas a granel, la mayor parte son productos procedentes de otro Estado miembro (Dinamarca, Francia, Alemania, Reino Unido).

1.2.5. PRODUCTORES

1.2.5.1. *Roche*

(76) Hoffmann- La Roche AG es uno de los mayores grupos de investigación farmacéutica y sanitaria del mundo. El domicilio de la empresa está en Basilea, Suiza. Tiene fábricas en varios Estados miembros.

(77) En 1998, las ventas totales de grupo en todo el mundo eran de 24 660 millones de francos suizos (CHF) (15 300 millones ECU), y produjeron unos ingresos netos de 4 400 millones CHF, el equivalente al 18 % de

las ventas. El 15 % del volumen de negocios del grupo (3 630 millones CHF) correspondió a la división de vitaminas y química fina. Las ventas mundiales de vitaminas totalizaron 1 960 millones CHF y los carotínidos (también objeto de este procedimiento, aunque en realidad no son vitaminas) 650 millones CHF. Las ganancias de la división antes de intereses, impuestos y la depreciación en 1998 fueron de 869 millones CHF (24 % de las ventas) o 539 millones ECU. Los beneficios de explotación fueron de 673 millones CHF (417 millones ECU). Roche es el mayor fabricante de vitaminas, tanto mundialmente como en Europa. La empresa empezó a producir vitamina C mediante síntesis química en 1935 y extendió sus actividades para producir toda la gama de vitaminas. En el conjunto de la industria de las vitaminas, Roche tiene una cuota de mercado de alrededor del 50 % mundial. Su gama de producción es la más extensa de todos los fabricantes de vitaminas. Roche también suministra otros productos vitamínicos comprados a otros fabricantes, de modo que comercializa la gama completa de vitaminas para todos los usos posibles: piensos, alimentos, productos farmacéuticos y cosméticos<sup>(6)</sup>.

(78) La división de vitaminas y química fina de Roche está actualmente sita en Kaiseraugst, cerca de Basilea. Las vitaminas y los carotínidos suponen el 72 % del volumen de negocios de la división. Otros productos de la división son las enzimas para alimentación animal, emulsores, ácido cítrico y ácidos grasos.

(79) La sede central de la división se encarga de los «problemas estratégicos», mientras que los asuntos operativos corresponden a cinco centros regionales para respectivamente Europa, Norteamérica, América Latina, Asia y Pacífico, y China.

(80) Roche Vitamins Europe SA, la organización de comercialización y distribución para Europa, Oriente Medio, África e India, radica en Müttenz. [...] (\*). Los centros de distribución para Europa están situados en Venlo (Países Bajos) y Village-Neuf (Francia).

(81) Durante el periodo de referencia, los más altos directivos del sector de las vitaminas eran el Jefe de la división de vitaminas y química fina (que es de oficio también un miembro del comité ejecutivo de Roche AG) y el Director de marketing de vitaminas.

#### 1.2.5.2. **Basf**

(82) Basf AG es una empresa química multinacional alemana con su sede principal en Ludwigshafen, Alemania. Opera en los sectores del petróleo y del gas, productos químicos a granel, plásticos, productos químicos de alto rendimiento, productos de protección para plantas y productos farmacéuticos. En 1997, el volumen de negocios

consolidado del grupo Basf (incluidas las filiales en que Basf tiene al menos el 50 %) fue de unos 54 000 millones DEM (27 450 millones ECU).

(83) La actividad central de Basf está dividida en cinco segmentos: productos químicos; plásticos y fibras; colorantes y productos de acabado; salud y nutrición; petróleo y gas. El segmento salud y nutrición de Basf incluye la división de química fina que, a su vez incluye vitaminas para consumo humano y animal. Basf produce vitaminas como sustancias químicas a granel y en premezclas en Europa, Norteamérica y Sudamérica y China.

(84) En Europa tiene fábricas de vitaminas en su sede de Ludwigshafen en Alemania, así como en tres locales en Dinamarca: Grenaa, Ballerup y Dianalund. Los productos vitamínicos comunes de Roche y Basf son las vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, betacarotenos y carotínidos. Basf es un importante proveedor de otras dos vitaminas a granel (B1 y H), aunque no las fabrica ella misma. Basf cesó su propia producción de vitamina B1 en 1989, pero continuó actuando como un proveedor importante vendiendo productos adquiridos a otros productores. También compra para revender la mayor parte de la producción de biotina (vitamina H) a otro productor alemán, Merck.

(85) Durante el periodo de referencia, los altos directivos responsables del sector de las vitaminas de Basf eran el Presidente de la división de química fina y el Jefe de marketing de vitaminas.

(86) El Presidente de la división de química fina era el más alto directivo con responsabilidad operativa para las vitaminas y rendía cuentas directamente a un miembro designado del consejo de directores ejecutivos de Basf (Vorstand).

(87) El Jefe de marketing de vitaminas respondía ante el Jefe de la división de química fina y era el más alto directivo con responsabilidad exclusiva para las vitaminas.

(88) Rhône-Poulenc SA, con domicilio social en Courbevoie, Francia, era una empresa internacional activa en la investigación, desarrollo, producción y comercialización de sustancias químicas intermedias orgánicas e inorgánicas, especialidades químicas, fibras, plásticos, productos farmacéuticos y sustancias químicas agrícolas.

(89) Sus tres actividades principales eran los productos químicos farmacéuticos, los productos químicos para plantas y animales y las especialidades químicas. Las ventas totales del grupo en 1998 ascendieron a 86 800 000 millones de francos franceses (FRF) (13 150 millones ECU).

(90) El 1 de diciembre de 1998, Rhône-Poulenc y Hoechst AG, el productor químico alemán, anunciaron su acuerdo sobre un plan para fusionar sus actividades científicas biológicas en una nueva entidad, «Aventis» (propiedad a partes iguales de ambas empresas matrices), y ceder sus actividades químicas durante un periodo de tres años. El paso siguiente era la fusión completa de las dos empresas matrices.

(91) Se anunció un programa acelerado para el proyecto de fusión en mayo de 1999, sujeto a la aprobación reglamentaria y otras. El 9 de agosto de 1999, la Comisión decidió, de conformidad con la letra b) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento del Consejo (CEE) nº 4064/89, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>(7)</sup>, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1310/97<sup>(8)</sup>, no oponerse a la concentración y declararla compatible con el mercado común<sup>(9)</sup>.

(92) El 15 de diciembre de 1999 se anunció la compleción de la fusión. Aventis es dirigida por un consejo de administración de 4 miembros y un comité ejecutivo compuesto por los cuatro miembros del consejo y otros cinco altos ejecutivos. El nuevo grupo está dividido en dos sectores de actividad: Aventis Pharma y Aventis Agriculture. Aventis Agriculture comprende la tecnología de cultivos, fitobiotecnología, nutrición animal y salud animal. El Presidente del consejo de administración de Aventis Agriculture, que anteriormente era el Presidente de la división salud animal y vegetal de Rhône-Poulenc, también es miembro del comité ejecutivo de Aventis. La nueva empresa está sita en Estrasburgo.

(93) Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) era una filial propiedad al cien por cien de Rhône-Poulenc, que producía y comercializaba aditivos alimenticios, como vitaminas y aminoácidos para piensos (aves de corral, cerdos y rumiantes). El nombre se cambió por «Aventis Animal Nutrition». RPAN dependía directamente de la división salud animal y vegetal de Rhône-Poulenc SA y, consiguientemente, respondía ante ella.

(94) El domicilio social internacional de RPAN está en Antony, cerca de París. También tiene oficinas para las ventas regionales a Europa, Oriente Medio y África (sitas en Francia); América del Norte; Sudamérica y Asia-Pacífico. Los principales productos aditivos para piensos de RPAN son las vitaminas A y E, utilizadas en los piensos para ganado aviar y porcino, y la metionina, un aminoácido esencial utilizado principalmente en los piensos del ganado aviar, no sujetos al presente procedimiento. Las vitaminas A y E se producen en Commentry, Francia. Aproximadamente el 90 % de la producción de vitaminas de Rhône-Poulenc se vende de forma pura; el resto en premezclas.

(95) RPAN producía vitaminas solamente para el mercado de piensos, ya que su antecesora AEC dejó el mercado de las vitaminas para consumo humano en o alrededor de 1988.

(96) El más alto directivo de Rhône-Poulenc con responsabilidad operativa para las vitaminas era el Presidente Director General de Rhône-Poulenc Animal Nutrition.

(97) Antes de su fusión con Hoechst, RPAN estaba sujeta a la supervisión directa del Presidente de la división AGRO de Rhône-Poulenc (redenominada en 1997 división salud animal y vegetal). Tras la fusión con Hoechst, el puesto equivalente es actualmente Presidente del consejo de administración de Aventis Agriculture.

**1.2.5.4. *Lonza***

(98) Lonza AG es un productor químico suizo fundado en 1897. En 1994 fue adquirida por la entonces Alusuisse AG, como una filial de administración independiente y pasó a ser parte integrante de Alusuisse Lonza Group (Algroup).

(99) El grupo, una de las mayores empresas industriales de Suiza, operó durante 25 años en los sectores del aluminio, el embalaje de productos farmacéuticos y cosméticos, las sustancias químicas y la energía. En 1998 Algroup segregó sus actividades en sustancias químicas y energía del resto del grupo anticipándose a la fusión propuesta de sus actividades en aluminio y embalajes especializados con las de Pechiney y Alcan<sup>(10)</sup>.

(100) La entidad segregada es responsable de los productos de química fina, aditivos alimenticios y productos de biotecnología en todo el mundo y de la generación de energía en Suiza; se llama Lonza Group AG.

(101) A pesar de las múltiples reestructuraciones de los grupos matrices de Lonza AG, la empresa nunca se fusionó con otra y permaneció una empresa con administración independiente.

(102) Las ventas netas en 1998 de la entidad ahora constituida ahora como Lonza Group AG fueron de 2 153 millones CHF (1 340 millones ECU) y el beneficio de explotación de 292 millones CHF (182 millones ECU). El domicilio del grupo Lonza Group AG está en Zurich. La división de productos de química fina y especialidades del grupo Lonza está incorporada como Lonza AG (una filial al 100 %) y está situada en Basilea. Las ventas netas de Lonza AG en 1998 fueron de 1 012 millones CHF (627 millones ECU).

**1.2.5.5. *Solvay***

(103) Solvay Pharmaceuticals BV, con domicilio social en Weesp, Países Bajos, es parte del grupo farmacéutico de

Solvay SA, el productor químico belga. Hasta 1980 era parte del grupo industrial de Philips. Produce drogas farmacéuticas para uso humano. La única vitamina que produce y vende es la vitamina D3. El volumen de negocios total del grupo en 1998 fue de 788 millones de florines neerlandeses (NLG) (355 millones ECU).

#### 1.2.5.6. **Merck**

- (104) Merck KgaA de Darmstad, Alemania, es un fabricante de productos farmacéuticos y sanitarios. Está establecida como la filial de explotación de E. Merck oHG, una asociación general que data de 1827, que posee el 75 % del capital.
- (105) Hasta mediados de 1995, la actividad empresarial era de E. Merck oHG. En julio de ese año, se creó Merck KgaA y se le transfirieron las operaciones comerciales; E. Merck oHG actúa ahora meramente como una sociedad de cartera.
- (106) Las ventas totales (de todos los productos) en 1998 ascendieron a 8 100 millones DEM (4 120 millones ECU). Los productos pertinentes de Merck a efectos de este procedimiento son las vitaminas C y H (biotina). La mayor parte de la producción de biotina de Merck se suministra a Basf, que la revende a granel.

#### 1.2.5.7. **Daiichi**

- (107) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd de Tokio, Japón, se fundó en 1915 y produce una amplia gama de productos farmacéuticos con receta médica, productos sanitarios de venta libre y productos veterinarios.
- (108) Las ventas en 1998 ascendieron a 280 805 millones de yenes japoneses (JPY) (1 920 millones ECU). La producción pertinente de Daiichi son las vitaminas B5 (calpan) y B6.

#### 1.2.5.8. **Eisai**

- (109) Eisai Co. Ltd de Tokio es un fabricante japonés líder de productos farmacéuticos y drogas, especializada en drogas con receta médica.
- (110) Las ventas totales en 1998 (año que termina el 31 de marzo de 1999) ascendieron a 284 860 millones JPY (1 950 millones ECU), de las cuales el 3 % corresponden a Europa. El único producto vitamínico de Eisai es la vitamina E, que representa aproximadamente el [5–15] % de las ventas totales.

#### 1.2.5.9. **Kongo**

- (111) Kongo Chemical Company Ltd de Toyama, Japón, es un fabricante privado de preparaciones farmacéuticas.

- (112) En 1998, sus ventas totales se elevaron a 4 097 millones JPY (28 millones ECU). El único producto pertinente aquí es el ácido fólico.

#### 1.2.5.10. **Sumitomo**

- (113) Sumitomo Chemical Company Ltd, de Osaka y Tokio, es uno de los mayores fabricantes químicos de Japón, con una gama de productos que incluye sustancias químicas básicas, productos petroquímicos, sustancias de química fina, sustancias químicas agrícolas y productos farmacéuticos.
- (114) Las ventas totales del grupo en el ejercicio presupuestario que terminaba el 31 de marzo de 1999 fueron de 927 700 millones JPY (6 300 millones ECU). La biotina (vitamina H) y el ácido fólico son los productos aquí pertinentes.

#### 1.2.5.11. **Sumika**

- (115) Sumika Fine Chemicals Company de Osaka, Japón, es una filial propiedad al cien por cien de la empresa Sumitomo Chemical.
- (116) Se constituyó en abril de 1992 de la fusión de Yodogawa Pharmaceutical con Daiei Chemical Industries y Okayama Chemicals, cuando se adoptó el nuevo nombre.
- (117) Las ventas totales en el ejercicio fueron de 19 345 millones JPY (132,5 millones ECU). El producto pertinente aquí es el ácido fólico.

#### 1.2.5.12. **Takeda**

- (118) Takeda Chemical Industries Ltd, también de Osaka, e incorporada en 1925, opera con sustancias químicas industriales, drogas, cosméticos y productos sanitarios y es un fabricante líder de productos farmacéuticos que actúan sobre una base global; es el principal productor de vitaminas en Japón y también uno de los principales productores en todo el mundo de vitaminas a granel. Los productos Takeda pertinentes para el presente asunto son las vitaminas B1, B2, B6, C y el ácido fólico.
- (119) Las ventas totales de Takeda en 1998 ascendieron a 841 816 millones JPY (5 700 millones ECU). Las ventas en el extranjero representaron el 16,1 % de los ingresos totales. Los productos alimenticios y vitamínicos constituyeron el 10 % de las ventas.

#### 1.2.5.13. **Tanabe**

- (120) Tanabe Saiyaku Co. Ltd de Osaka es uno de los principales productores farmacéuticos de Japón. Los productos farmacéuticos supusieron el 81 % de sus ingresos en 1998. Sus otras actividades empresariales incluyen aditivos

vos alimenticios y cosméticos. En 1998 las ventas totales ascendieron a 21 600 millones JPY (1 600 millones ECU). Las ventas en el extranjero supusieron el 13,8 % de los ingresos de 1998.

(121) El producto pertinente de Tanabe a los presentes efectos es la biotina. Tanabe compra otras vitaminas a granel a otros productores, incluido Roche (vitaminas B1 y C) y/o las utiliza en sus actividades de transformación o las revende.

(122) El principal cliente de Tanabe en Europa para la biotina es [...] (\*).

#### 1.2.6. VOLUMEN DE NEGOCIOS Y TAMAÑO DE MERCADO

(123) Las siguientes tablas dan una descripción de la importancia relativa de cada empresa en el mercado mundial y del EEE y de su respectivo tamaño (11):

(millones EUR) (13)

Empresa	Volumen de negocios mundial (13) (2000)
F. Hoffmann-La Roche AG	17 678
Basf AG	35 946
Aventis SA (antes Rhône-Poulenc)	22 304 (**)
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6 740
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	3 187
Eisai Co. Ltd	3 635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10 462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9 277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1 950

(\*\*) [Rhône-Poulenc en 1999: 12 598 millones EUR]

En el cuadro siguiente la primera columna muestra el nombre de la empresa afectada. La segunda columna muestra los datos del volumen de negocios mundial del producto vitamínico de que se trate el último año civil completo de la infracción y, entre paréntesis, la cuota de mercado de la empresa en el mercado mundial afectado durante el periodo de la infracción. La tercera columna muestra la misma información que en la segunda columna, pero en relación con el mercado del producto vitamínico a nivel del EEE y no mundial. Todas las cifras son necesariamente aproximativas.

#### Vitamina A

Volumen de negocios (1998, millones EUR)  
y cuota de mercado (1990–1998)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
Basf	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Otros	34 (4 %)	28 (9 %)

#### Vitamina E

Volumen de negocios (1998, millones EUR)  
y cuota de mercado (1990–1998)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
Basf	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Otros	117 (4 %)	72 (8 %)

#### Vitamina B1

Volumen de negocios (1993, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1993)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
Basf	12 (11 %)	3 (9 %)
Otros	13 (12 %)	4 (11 %)

#### Vitamina B2

Volumen de negocios (1994, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1994)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
Basf	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Otros	18 (12 %)	5 (12 %)

#### Vitamina B5

Volumen de negocios (1998, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1998)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
Basf	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Otros	32 (14 %)	3 (7 %)

**Vitamina B6**

Volumen de negocios (1993, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1993)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Otros	41 (35 %)	11 (30 %)

**Ácido fólico**

Volumen de negocios (1993, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1993)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

**Vitamina C**

Volumen de negocios (1994, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1994)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
Basf	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Otros	266 (21 %)	43 (22 %)

**Vitamina D3**

Volumen de negocios (1997, millones EUR)  
y cuota de mercado (1994–1997)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
Basf	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Otros	3 (4 %)	1 (4 %)

**Vitamina H**

Volumen de negocios (1993, millones EUR)  
y cuota de mercado (1991–1993)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
Basf	3,7 (4 %)	2 (6 %)

**Betacaroteno**

Volumen de negocios (1998, millones EUR)  
y cuota de mercado (1992–1998)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
Basf	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

**Carotínidios**

Volumen de negocios (1998, millones EUR)  
y cuota de mercado (1993–1998)

Empresa	Mundial	En el EEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
Basf	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

**1.3. PROCEDIMIENTO**

(124) El 12 de mayo de 1999, Rhône-Poulenc anunció a la Comisión, de conformidad con la Comunicación relativa a la no imposición o reducción de multas en asuntos de cárteles, («Comunicación de clemencia»<sup>(14)</sup>) que deseaba informar a la Comisión de su implicación y la de otros productores en un cártel [...] (\*) sobre vitaminas, y que quería cooperar con sus investigaciones en lo referente a Europa.

(125) El 19 de mayo de 1999, Rhône-Poulenc proporcionó un resumen escrito a la Comisión de sus actividades en el mercado de las vitaminas A y E admitiendo que constituyían una infracción del artículo 81 del Tratado.

(126) El 25 de mayo de 1999, Rhône-Poulenc volvió a facilitar a la Comisión más pormenores del cártel.

(127) Roche y Basf escribieron a la Comisión respectivamente el 4 y 6 de mayo de 1999 y enviaron una exposición conjunta el 17 de mayo de 1999. Informaban a la Comisión de su intención de cooperar con cualquier investigación, pero no facilitaron en ese momento ninguna declaración ni pruebas documentales.

(128) El 26 de mayo de 1999, la Comisión dirigió a Roche y a Basf sendas solicitudes de información, de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17, referentes a su implicación en supuestas prácticas colusorias sobre las vitaminas A, B2, B5, C, E, betacaroteno y premezclas (los productos señalados en los procedimientos de los Estados Unidos, véanse los considerandos 149-154).

(129) Cada empresa proveyó a la Comisión de un memorándum admitiendo infracciones del artículo 81: Roche el 4 de junio, Basf el 15 de junio de 1999. Estas declaraciones solamente se referían a los productos vitamínicos que eran el objeto de procedimientos en Estados Unidos. Por lo que se refiere a las premezclas, los productores alegaron que aunque había habido discusiones esporádicas sobre las premezclas en Europa, nunca hubo un acuerdo efectivo, puesto que la mayor parte de las ventas eran en forma «pura»<sup>(15)</sup>.

(130) Mediante carta de 23 de junio de 1999, Basf facilitó a la Comisión abundante documentación, principalmente sobre el control del volumen y los sistemas de supervisión practicados por el cártel para los mencionados productos vitamínicos de 1989 en adelante.

(131) Roche también proporcionó a la Comisión extensa documentación sobre el sistema de control del volumen sobre las vitaminas A, E, B5, betacaroteno y carotínidios mediante carta de 22 de junio de 1999.

(132) Mediante cartas de 9 y 16 de julio de 1999 en respuesta a la petición de información de la Comisión de 26 de mayo de 1999, Roche proporcionó información y documentación detalladas relativas a los acuerdos sobre vitaminas A, E, B5, C y betacaroteno; el 30 de julio de 1999 facilitó datos relativos a los acuerdos sobre vitaminas B1, B6, D3, H y carotínidios. También de conformidad con la solicitud de información, Basf proporcionó información en las reuniones de 16 de julio de 1999 sobre las vitaminas A, E, B5 y C.

(133) Solvay Pharmaceuticals presentó un memorándum referente a los acuerdos restrictivos para la vitamina D3 mediante carta de 29 de junio de 1999, que se completó con más información y pruebas documentales el 14 de septiembre de 1999.

(134) Los días 19 y 20 de agosto de 1999, la Comisión envió solicitudes de información a Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza y Merck referente a su supuesta participación en acuerdos de fijación de precios de ciertas vitaminas. Las solicitudes no se referían a todos los productos objeto de colusiones sospechosas<sup>(16)</sup>.

(135) El 9 de septiembre de 1999 la Comisión recibió de Takeda un fichero de documentos relativos a las vitaminas B1, B2, B6, C y al ácido fólico. Takeda alegó que había preparado el fichero antes de recibir la solicitud del artículo 11. Respondió los días 18 y 20 de octubre de 1999 a la solicitud de información relativa a las vitaminas B1 y B6. También proporcionó otros documentos sobre el ácido fólico, y el 10 de enero de 2000 respondió a una solicitud de información sobre el ácido fólico, enviada el 15 de noviembre de 1999.

(136) Daiichi ya había facilitado el 2 de julio de 1999 a la Comisión una cantidad sustancial de documentos referentes a la vitamina B5 antes del envío de la petición del artículo 11, que se refería a la vitamina B6.

(137) En relación con la vitamina B6, Daiichi, en respuesta a la solicitud de información de 19 de agosto de 1999, no negó su implicación en la colusión al menos hasta mediados de 1994.

(138) Tanabe, en su respuesta de 11 de octubre de 1999, admitió su participación en la colusión con otros productores de biotina desde octubre de 1991 hasta 1994.

(139) El 12 de octubre de 1999, la Comisión recibió de Eisai un fichero de documentos y un memorándum sobre acuerdos restrictivos referentes a la vitamina E.

(140) En su respuesta de 5 de noviembre de 1999, Sumitomo admitió contactos frecuentes con otros productores de biotina, pero alegó que ello no implicó ningún comportamiento anticompetitivo por su parte.

(141) Lonza, mediante carta de 24 de septiembre de 1999 en respuesta a la petición de la Comisión, admitió haber participado en varias reuniones multilaterales con otros productores de biotina contrarias a la competencia.

(142) Merck admitió en su respuesta de 26 de octubre de 1999 que había participado en discusiones con competidores sobre el precios de la biotina. El 22 de noviembre de 1999 proporcionó ciertos documentos pertinentes relativos a los acuerdos sobre ese producto.

### 1.3.1. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

(143) El 6 de julio de 2000, la Comisión incoó el presente procedimiento y emitió un pliego de cargos contra los destinatarios de esta Decisión.

(144) Las empresas tuvieron acceso al archivo documental de la investigación de la Comisión mediante un CD-ROM con todo el material accesible del archivo. Este CD-ROM se les envió poco después de la publicación del pliego de cargos.

(145) Sumitomo y Sumika sostienen que no tuvieron acceso completo al archivo porque la Comisión no propor-

cionó versiones no confidenciales en todos los casos ni una descripción detallada del contenido de esos documentos y, por tanto, podría haber infringido los derechos de defensa de ambas empresas.

(146) Hay que desestimar este argumento. La Comisión proporcionó una copia completa de todos los documentos accesibles y parcialmente accesibles de su archivo sobre el asunto, incluidas versiones no confidenciales de documentos parcialmente accesibles, en el CD-ROM que se entregó a todos los destinatarios del pliego de cargos. Se elaboró una lista descriptiva del contenido de los documentos no accesibles que fue proporcionada a los mismos destinatarios.

(147) Tras contestar por escrito al pliego de cargos, todos los destinatarios de esta Decisión excepto Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co Ltd y Sumika Fine Chemicals Ltd asistió a la audiencia, celebrada el 12 de diciembre de 2000. En la audiencia también se dio a las empresas la oportunidad de formular observaciones sobre las respuestas escritas de las otras partes anteriormente puestas a su disposición.

(148) En sus respuestas escritas al pliego de cargos, ninguno de los productores, excepto Sumitomo y Sumika, impugnaron sustancialmente los hechos en que la Comisión basó su pliego de cargos.

### 1.3.2. PROCEDIMIENTOS EN OTRAS JURISDICCIÓNES

(149) El 8 de mayo de 1998, el District Court de Texas Septentrional expidió una citación del Gran Jurado destinada a la filial de Roche en Estados Unidos en relación con las investigaciones del Ministerio de Justicia sobre el mercado de las vitaminas.

(150) Por informaciones presentadas ante el District Court de Texas Septentrional, el 20 de mayo de 1999, Roche y Basf fueron acusadas de participar en una colusión y conspiración contrarias al artículo 1 de la *Sherman Act* de 1890 (15 USC §1) por suprimir y eliminar la competencia mediante la fijación de precios y la asignación de volúmenes de ventas de ciertas vitaminas en los Estados Unidos y otros lugares. También se acusó a determinados particulares de comportamientos delictivos contrarios a la *Sherman Act*. Las vitaminas y los períodos de que se trataba eran los siguientes:

- vitaminas A y E: de enero de 1990 a febrero de 1999,
- vitamina B2: de enero de 1991 hasta al menos el otoño de 1995,
- vitamina B5: de enero de 1991 hasta al menos diciembre de 1998,

— vitamina C: de enero de 1991 hasta al menos el otoño de 1995,

— betacaroteno: de enero de 1991 hasta al menos diciembre de 1998 y,

— premezclas de vitaminas: de enero de 1991 hasta al menos diciembre de 1997.

(151) En virtud de un pacto de reducción de pena con los Estados Unidos, Basf y Roche se declararon culpables del delito de conspiración y fueron multadas con 225 y 500 millones de USD respectivamente. Dos de los principales ejecutivos de Roche, los Sres. [...] (\*) y [...] (†), ambos miembros del consejo de administración, se declararon culpables de imputaciones penales y fueron condenados a penas de prisión de cuatro y cinco meses respectivamente, así como a multas personales.

(152) El 9 de septiembre de 1999, Takeda, Eisai y Daiichi acordaron declararse culpables y pagar multas por valor de 137 millones de USD en total por su participación en la conspiración de las vitaminas.

(153) Rhône-Poulenc recibió la inmunidad condicional al amparo del programa de inmunidad empresarial del Ministerio de Justicia tras cooperar con las autoridades de Estados Unidos (EE UU).

(154) Por tanto, las principales multas impuestas a empresas por la conspiración de las vitaminas en los EE UU son las siguientes:

— Roche:	500 millones USD,
— Basf:	225 millones USD,
— Takeda:	72 millones USD,
— Eisai:	40 millones USD,
— Daiichi:	25 millones USD.

(155) El Comisario canadiense para la competencia también ha realizado extensas investigaciones sobre el cártel de fijación de precios, puesto que afectó a la competencia en la venta y suministro de vitaminas a granel en Canadá.

(156) El 22 de septiembre de 1999, Roche, Basf, Rhône-Poulenc, Daiichi y Eisai se declararon culpables ante el Federal Court de Canadá (*Trial Division*) de las acusaciones de conspiración para evitar o reducir indebidamente la competencia infringiendo el artículo 45 de la Ley de competencia de 1985 (*Competition Act*).

(157) Se impusieron las penas de multa siguientes:

- Roche: 48 millones de dólares canadienses (CAD),
- Basf: 18 millones CAD,
- Rhône-Poulenc: 14 millones CAD,
- Daiichi: 2,5 millones CAD,
- Eisai: 2 millones CAD.

— declaración de Solvay Pharmaceuticals BV, de 14 de septiembre de 1999, más apéndices («Segunda declaración de Solvay»),

— documentación suministrada por Takeda el 7 de septiembre de 1999 sobre acuerdos relativos a las vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico (fardo E),

— documentación suministrada por Takeda el 18 de octubre de 1999 sobre acuerdos relativos al ácido fólico (fardo F),

— respuesta de Takeda, de 18 y 20 de octubre de 1999 a la solicitud de información sobre las vitaminas B1 y B6,

— declaración de Eisai, de 12 de octubre de 1999, más documentos anexos («Declaración de Eisai»),

— respuesta de Tanabe, con fecha de 11 de octubre de 1999, a la solicitud de información sobre la biotina, más apéndices,

— respuesta de Merck, con fecha de 26 de octubre de 1999, a la solicitud de información sobre la biotina,

— carta de Merck, de 22 de noviembre de 1999, en respuesta a la solicitud de información sobre las vitaminas B1 y B6,

— respuesta de Takeda, de 10 de enero de 2000, en respuesta a la solicitud de información sobre el ácido fólico.

### 1.3.3. PRUEBAS DOCUMENTALES

(158) Las principales pruebas documentales obtenidas por la Comisión son:

— declaración de Rhône-Poulenc, de 19 de mayo de 1999, más anexos («Declaración de Rhône-Poulenc»),

— declaración complementaria de Rhône-Poulenc, de 25 de mayo de 1999, más anexos («Declaración complementaria de Rhône-Poulenc»),

— declaración de Roche, de 2 de junio de 1999 («Declaración de Roche»),

— declaración de Basf, de 15 de junio de 1999 («Declaración de Basf»),

— declaración de Solvay Pharmaceuticals BV (sobre la vitamina D3), de 29 de junio de 1999 («Primera Declaración de Solvay»),

— documentación proporcionada por Roche mediante carta de 22 de junio de 1999 (fardo A),

— documentación proporcionada por Basf mediante carta de 23 de junio de 1999 (fardo B),

— respuesta de Roche referente a la vitamina E de conformidad con el artículo 11, con fecha 9 de julio de 1999, más los anexos 1-14 (fardo C),

— declaración de Daiichi, de 9 de julio de 1999 («Declaración de Daiichi»), referente a la vitamina B5, más pruebas documentales (fardo D),

— respuesta de Roche, de 16 de julio de 1999 (vitaminas A, E, B2, B5, C, etc.), de conformidad con el artículo 11, más anexos,

— respuesta de Basf, de 16 de julio de 1999 (vitaminas A, E, B5, C), de conformidad con el artículo 11, más cuadros,

— carta de Roche, de 30 de julio de 1999, referente a las vitaminas B1, B6, D3, biotina y carotínicos, más anexos,

(159) Esta sección da una descripción de los hechos en relación con cada uno de los carteles de los diversos mercados del producto vitamínico afectados, a saber, los mercados de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínicos.

### 1.4. CÁRTELES

#### 1.4.1. VITAMINAS A Y E

##### 1.4.1.1. *Origen y sistema básico de los carteles*

(160) Los productores europeos declaran que los precios de las vitaminas A y E de hecho cayeron perceptiblemente a finales de los años 80 como consecuencia de la competencia. Roche atribuye la «dramática» caída del precio de la vitamina E a la «ofensiva de precios» de Eisai en 1989 (en cuanto a la vitamina A, Roche culpa a la agresiva política de fijación de precios de Rhône-Poulenc). Durante el verano de 1989 se celebraron al menos dos reuniones al máximo nivel, la primera el 7 de junio

entre Roche y Basf en Basilea, y la segunda en Zurich, a la que también asistió Rhône-Poulenc. Los altos ejecutivos de Roche, Basf y Rhône-Poulenc se reunieron de nuevo en Zurich en o en torno a septiembre de 1989. La reunión duró dos días. Eisai no asistió; Roche dice que la idea era incorporar a Eisai en una segunda fase.

(161) Según Rhône-Poulenc, Roche estaba satisfecha con su cuota de mercado del 50%; Basf quería aumentar su cuota de mercado, entonces del 30%, y Rhône-Poulenc habría querido más del 15% que tenía, pero comprendió que no sería posible.

(162) Basf describió con cierto detalle la reunión de septiembre de 1989 en Zurich, que dio lugar a la creación del cártel de las vitaminas A y E.

(163) El primer día, los altos ejecutivos responsables de la comercialización de las vitaminas en cada empresa, así como algunos directores de producto, definieron el tamaño del mercado de las vitaminas A y E y acordaron entonces el reparto de los mercados mundial y regionales entre ellos sobre la base de las respectivas ventas logradas en 1988.

(164) En resumen, el objetivo subyacente era estabilizar la cuota de mercado mundial de cada productor. Las cuotas de mercado se congelaron a niveles de 1988; a medida que el mercado se expandiera, cada empresa podría aumentar sus ventas solamente de conformidad con su cuota acordada y con el crecimiento del mercado y no a expensas de un competidor.

(165) En el segundo día, los presidentes de las divisiones de química fina o equivalente y los Directores de marketing de vitaminas de cada empresa participaron en la reunión para aprobar las cuotas acordadas y dar la «confianza» a los participantes de que se respetarían los acuerdos. Se aceptó la máxima «precio antes que volumen» como principio subyacente del cártel. También se discutieron niveles específicos de precios.

(166) Según la información proporcionada por Basf, las cuotas de mercado de cada uno de los productores de vitamina A en 1988, que sirvió de «año de base» para fijar las cuotas, eran:

	Hoffmann-La Roche	Basf	Rhône-Poulenc
Europa Occ.	46,5 %	29,8 %	23,7 %
Mundial	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) En cuanto a la vitamina E, Basf también facilitó información sobre las ventas realizadas en 1988, que eran equivalentes a los porcentajes siguientes:

	Hoffmann-La Roche	Basf	Rhône-Poulenc	Eisai
Europa Occ.	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
Mundial	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Estas cifras pueden ajustarse ligeramente para dar las cuotas asignadas. Según Basf, la cuota de mercado global acordada en la reunión de Zurich era la siguiente:

	Hoffmann-La Roche	Basf	Rhône-Poulenc	Eisai
Vitamina A	48 %	31 %	21 %	—
Vitamina E	45,5 %	28,5 %	16 %	10 %

Roche confirma las cuotas de vitamina A antes mencionadas.

(169) Durante el otoño de 1989, los productores europeos celebraron una segunda reunión en Basilea para desarrollar con más detalle el marco y los procedimientos del cártel. Para cada región, incluida Europa, las cuotas de mercado siguieron repartiéndose por países, de modo que el total de las asignaciones correspondiera a la cuota regional atribuida y el total de las cuotas regionales equivaliera a las cuotas mundiales.

(170) Se estimó el mercado para 1990 y se acordó una previsión; las cuotas porcentuales de cada empresa se convirtieron entonces en asignaciones de ventas en función del tonelaje para el mundo, la región y cada mercado nacional.

(171) Durante la duración del cártel, este ejercicio se repitió a finales del verano o el otoño de cada año, y se conocía como «el presupuesto».

## Estructura y participantes

### Estructura de las reuniones regulares

(172) A medida que evolucionaba la aplicación del cártel, surgió una estructura compleja de reuniones regulares. Había cuatro niveles:

### Máximo nivel

(173) Este nivel lo constituyan los más altos directivos responsables del sector de las vitaminas, incluyendo a los Jefes de división y a veces los Directores de marketing de

vitaminas. Su papel era respaldar el acuerdo con apoyo de alto nivel, definir la estrategia global y asegurar la fidelidad al acuerdo de cada una de las partes.

### **Directores de marketing**

(174) Los Directores de marketing de vitaminas (que podían también asistir a las reuniones de máximo nivel) tomaban decisiones sobre el funcionamiento práctico de los acuerdos y finalizaban los presupuestos. A algunas de sus reuniones también podían asistir los Presidentes de división. Se reunían dos o tres veces al año.

### **Nivel de marketing del producto a escala global**

(175) Este nivel está integrado por directivos responsables de la comercialización de los productos vitamínicos A y E a nivel global. Sus reuniones, celebradas trimestralmente, se proponían controlar la aplicación de los sistemas de cuotas.

### **Nivel de marketing del producto a escala regional**

(176) Estas reuniones, organizadas por la administración regional con la participación de los Directores de marketing de cada región (incluida Europa) se celebraban cuatro veces al año. Se discutían, entre otras cosas, los precios impuestos a los clientes individuales. El grupo era también responsable de:

- supervisar las ventas en relación con el presupuesto a nivel regional y hacer los ajustes necesarios,
- detectar los progresos del mercado pertinente dentro de su región,
- aplicar los incrementos de precios acordados a los más altos niveles.

(177) A menudo las reuniones regionales para Europa se combinaban con reuniones operativas globales a un nivel más alto.

(178) Basf designaba a los participantes habituales en las reuniones durante el periodo pertinente.

### **Interacción entre los diversos grupos**

(179) Las operaciones del cártel se centraban en la preparación y aplicación del «presupuesto» anual. De hecho, en estos y otros aspectos sus mecanismos se inspiraban directamente en la gestión financiera interna y los controles de una única empresa.

(180) Los Directores de marketing designados por Basf, a quienes Rhône-Poulenc se refería como los «máximos directivos de las operaciones de vitaminas», se reunían, generalmente en agosto, para intercambiar las cifras de ventas globales y estimaciones del tamaño del mercado y el crecimiento para el año siguiente y para preparar el presupuesto para el año siguiente.

(181) Estas reuniones, denominadas «reuniones presupuestarias», siempre eran organizadas por Roche y se celebraban en hoteles de Basilea o alrededores. Según Rhône-Poulenc, Roche hacía primero una presentación sobre el estado del mercado con cuadros elaborados con la información que los otros habían proporcionado previamente por teléfono.

(182) Era en este foro donde se decidían normalmente los incrementos de precios: generalmente el precio se aumentaba cada vez un 5 %. Las decisiones finales sobre precios solían tomarse en la segunda mitad del año, y la fecha típica del aumento efectivo era el 1 de abril del año siguiente.

(183) Si se decidía un incremento de los precios, Roche tomaba generalmente la iniciativa y lo anunciaba primero (al parecer, ocasionalmente pedía a Basf que iniciara públicamente el aumento).

(184) Despues de la reunión presupuestaria de agosto, los tres presidentes de división (en el caso de Rhône-Poulenc, el Presidente de RPAN) se encontraron para que los directores de operaciones y los directores de marketing que habían asistido a las reuniones presupuestarias pudieran presentar los resultados del año previo.

(185) Las reuniones también se celebraban en hoteles de Basilea o alrededores. En las reuniones, organizadas y dirigidas por Roche, Roche presentaba la evolución del mercado y los presidentes de división debatían el tamaño del mercado, los aumentos de las cuotas de mercado o los movimientos de precios y resolvían posibles problemas.

(186) Los más altos ejecutivos de Roche, Basf y Rhône-Poulenc que supervisaban el negocio de las vitaminas seguían encontrándose una o dos veces al año en Basilea, París y Francfort, en reuniones al parecer organizadas por turnos por las empresas implicadas. Según Rhône-Poulenc, no había ningún orden del día específico. Sin embargo, es probablemente que éstas sean las reuniones descritas por Roche. Su propósito era demostrar el apoyo de alto nivel al cártel y determinar la estrategia global.

(187) Las reuniones regionales para Europa generalmente también eran organizadas por Roche y se celebraban en

Basilea. Estas reuniones se programaban el mes siguiente al final de cada trimestre. Los directores regionales de marketing informaban de la evolución del mercado al nivel superior de reuniones donde se adoptaban las decisiones necesarias.

(188) Los directivos que asistían a las reuniones regionales europeas mantenían contacto telefónico semanalmente para supervisar los acuerdos sobre precios y volúmenes de ventas y discutir sobre clientes individuales. Cada mes intercambiaban los volúmenes de vitaminas A y E vendidos en cada mercado nacional. (Roche comunicaba a los otros las ventas mensuales de Eisai en el mercado europeo global, en vez de para cada país).

#### **Mecanismo de control del volumen: «Presupuestos»**

##### *Generalidades*

(189) La idea que fundamenta el cártel era congelar las cuotas de mercado de ambos productos al nivel de 1988.

(190) Los tres principales productores europeos han proporcionado a la Comisión cuadros y hojas de cálculo creadas y utilizadas para calcular, revisar y acordar las cuotas de ventas de vitaminas A y E para cada mercado regional y nacional.

(191) Los proporcionados por Basf constituyen probablemente la documentación más completa relativa al «presupuesto» y pueden utilizarse para demostrar el funcionamiento del mecanismo de control del volumen. En su mayoría, los documentos de Basf consisten en a) hojas de trabajo o documentos de apoyo utilizados para fijar el «presupuesto» anual de cada productor por países; y b) croquis que comparan las ventas reales de cada productor con sus «volúmenes presupuestados» respectivos, es decir, su cuota para cada mercado regional y nacional tanto sobre una base anual como sobre períodos provisionales (las cifras de ventas en volúmenes se intercambiaban mensualmente).

(192) La documentación proporcionada por Roche consiste en a) hojas de cálculo elaboradas con los datos suministrados por los otros productores y que reflejan los acuerdos de asignación de volumen y los resultados mensuales y anuales intercambiados por los participantes; y b) croquis preparados por Roche para discusiones y reuniones presupuestarias.

(193) La documentación «presupuestaria» del año 1998 es representativa del conjunto y puede tomarse como ejemplo (17).

#### **Vitamina A**

(194) Para la «región» entera (que también incluye Europa Oriental, África y Oriente Medio), las cuotas propuestas son del 45,3 % para Roche, el 31,6 % para Basf y el 23,3 % para Rhône-Poulenc.

(195) Para Europa Occidental en su conjunto, las cuotas que se dan son del 44,3 % para Roche, el 32,1 % para Basf y el 23,6 % para Rhône-Poulenc.

(196) La información para el año entero se mantenía sobre una base mensual acumulativa para asegurar que cada parte respetara su cuota de mercado acordada; si se veía que uno vendía más que su cuota asignada, tendría que «ralentizar» las ventas para permitir que los otros lo alcanzaran. Si, a finales de año, un productor estaba muy por delante de su cuota, tenía que comprar vitaminas a los otros para compensarlos por el correspondiente déficit en su asignación.

#### **Vitamina E**

(197) Se llevaba una base de datos automatizada similar para la vitamina E, aunque 1) hay croquis separados para los «piensos», los «productos farmacéuticos» y el «total»; y 2) los volúmenes figuran en toneladas métricas.

(198) La documentación proporcionada por Basf para el año 1998 puede de nuevo considerarse ilustrativa del funcionamiento del sistema, que siguió estos principios también de 1989 a 1997.

(199) En las hojas de cálculo de la vitamina E, los tres productores principales se designan de nuevo como «1», «2» y «3»; «4» hace referencia a Eisai y «5» a otros productores.

#### **Precios mínimos y precios objetivo**

(200) En su reunión al «máximo nivel» en Zurich, en septiembre de 1989, los presidentes de división de Roche, Basf y Rhône-Poulenc acordaron una política de «precio antes que volumen».

(201) Las decisiones sobre si, cuándo y cuánto aumentar los precios eran adoptadas por los Directores de marketing de vitaminas en sus reuniones periódicas. Las decisiones finales solían tomarse generalmente en la segunda mitad del año y la fecha típica para el «aumento» efectivo era el 1 de abril.

(202) Al principio del cártel, las partes habían acordado un incremento del precio de aproximadamente el 10 % para las vitaminas A y E.

(203) Las partes acordaron normalmente que un productor debía primero «anunciar» el aumento, bien en una publicación comercial o comunicándolo directamente a los clientes importantes. Una vez anunciado el incremento de precios por un miembro del cártel, los otros generalmente le seguirían.

(204) De esta manera, los aumentos de precios concertados podían explicarse, si se cuestionaban, como resultado del liderazgo de precios en un mercado oligopolístico.

(205) La Comisión ha obtenido documentación interna sobre precios y gestión, tanto de Roche como de Basf, que demuestran que ambos productores trabajaban habitualmente sobre la base de una «lista» (o de precios «objetivo» y «mínimos»).

(206) Un ejemplo de la utilización de objetivos en materia de precios figura en la «hoja de precios» de Roche para las vitaminas A y E facilitada a las unidades comerciales en marzo de 1991.

(207) El objetivo para la vitamina A era aumentar los precios en CHF un 5–10 % para 1991 (compensando al mismo tiempo el diferencial de precios entre USD/DEM para desalentar a los intermediarios). Mientras se instruye a los directivos para que mantengan el 48 % del mercado mundial, se les encarga que pongan el objetivo de precios por delante del objetivo de cantidad/cuota de mercado: no rebasar la cantidad por no lograr el objetivo de precios (véase la máxima «precio antes que tonelaje», considerando 200 *supra*).

(208) La hoja muestra los precios de «lista» y «mínimos» aplicables a cada forma de producto en DEM y USD para los trimestres segundo y tercero de 1991.

(209) Para aplicar el aumento la unidad comercial es advertida de que en Europa «Los actuales precios en DEM de los *piensos* deben aplicarse estrictamente en el segundo trimestre de 1991. Debe prepararse el aumento de precios del + 10 % y anunciarse en mayo con efectos inmediatos para las operaciones al contado y todos los contratos del tercer trimestre. Los precios de *piensos/productos farmacéuticos* deben aplicarse estrictamente». (Se dan instrucciones similares para la vitamina E).

(210) Durante la iniciativa concertada de 1991, los nuevos precios se iniciaban cada trimestre; a partir de principios de 1993, los precios se aumentaban una vez al año por norma general, usualmente el 1 de abril, teniendo además el 1 de octubre como fecha de reserva.

(212) También se celebraron reuniones separadas entre Roche y Eisai sobre la vitamina E que están documentadas en un memorándum interno de Roche titulado «Historia de Eisai» que empieza con una reunión de máximo nivel en Japón en septiembre de 1990.

(213) Se celebró una reunión de seguimiento en Basilea, el 25 de octubre de 1990, en la que los ejecutivos de Eisai confirmaron que su empresa estaba dispuesta a incorporarse al «club», a condición de que los miembros intercambiaran sus datos de ventas.

(214) Los tres productores europeos, en una reunión trilateral celebrada en Basilea el 30 de octubre de 1990, acordaron incluir a Eisai en el sistema por un periodo inicial de cinco años con una asignación de 1 600 toneladas sujeta a un aumento conforme al crecimiento del mercado. Para Eisai, la ventaja era un volumen de ventas garantizado y precios más altos.

(215) Puesto que, durante la mayor parte de 1990, Eisai no estaba definitivamente incluida en el sistema para la vitamina E y había suministrado más volumen del previsto, al parecer los acuerdos no dieron lugar a un gran aumento del precio ese año.

(216) En diciembre de 1990, la fábrica de vitamina E de Rhône-Poulenc sufrió un grave incendio. Los principales productores concluyeron que los clientes estarían dispuestos a pagar precios más altos ante la escasez del producto, también concluyeron que los precios de la vitamina A podían aumentarse al mismo tiempo aprovechando la penuria de vitamina E.

(217) Aunque Rhône-Poulenc señale este incidente fortuito como el catalizador de la consolidación del cártel, se desprende claramente del relato de los hechos de Basf y Roche que el marco del cártel y su dispositivo de aplicación ya se habían acordado a finales de 1989.

(218) Tras la llamada «cumbre» de Japón, los días 8 y 9 de enero de 1991, de altos cargos de los tres productores europeos y Eisai (considerando 234 *infra*), esta última confirmó su voluntad de adherirse al sistema de asignación de volumen mundial para la vitamina E y su cuota se aumentó del 10 al 11 %. Eisai parece haber racionalizado las discusiones con competidores en términos de legislación de defensa de la competencia reuniéndose con cada uno de los tres por separado durante 20 minutos, a lo que se refiere falsamente como «reuniones de cortesía». Cualquiera que sea la ambigüedad que Eisai haya esperado engendrar con este método artificioso, impidió sus efectos al invitar a los tres competidores a

### Funcionamiento de los carteles de 1989 a 1997

(211) Durante el primer año del cártel, los ejecutivos de Roche, Basf y Rhône-Poulenc se reunían con frecuencia para concretar sus acuerdos: Rhône-Poulenc ha señalado unas nueve reuniones en Basilea entre enero de 1990 y enero de 1991.

una «reunión conjunta» inmediatamente después en un restaurante en la que, según admitió, se propuso y discutió un sistema de «comercialización ordenada».

(219) El acuerdo quedó confirmado unas semanas más tarde cuando los altos cargos de Roche visitaron Japón y se reunieron con Eisai (considerando 236 *infra*).

(220) La inclusión definitiva de Eisai en el sistema de volúmenes y precios para la vitamina E, junto con la escasez del producto, permitió a los cuatro productores subir perceptiblemente los precios de ese producto durante 1991. Rhône-Poulenc recibía sus suministros de Roche y Basf con entregas de «coproductor» hasta que su fábrica volvió a funcionar. Al mismo tiempo, y paralelamente al aumento de precios de la vitamina E, los tres productores europeos acordaron y aplicaron subidas de precios significativas a la vitamina A.

(221) Los precios de ambas vitaminas aumentaron sustancialmente entre 1991 y 1994. El incremento inicial de precios practicado en 1991 era del orden del 10 % (véase el considerando 202 *supra*). Según Roche, el objetivo después de 1994 era mantener los niveles de precios logrados.

(222) La simultaneidad y uniformidad de los incrementos de los precios de las vitaminas A y E motivaron las denuncias por parte de empresas locales de premezclas ante las autoridades francesas, quienes efectuaron una inspección el 28 de enero de 1993. Roche informó a Takeda del resultado en una reunión sobre vitamina C el 8 de febrero de 1993. Takeda tomó debida nota de su actitud desdénosa hacia las investigaciones:

«No se encontró nada en la investigación. También se inspeccionó RPAN, pero no encontraron nada. Hubo otra inspección de este tipo en 1991, pero no había pruebas. r no considera estas inspecciones problemáticas, pero están teniendo cuidado con el manejo de la documentación.» (original en inglés).

(223) A principios de 1994, se generó una diferencia de precios sustancial entre Europa y Estados Unidos para las vitaminas A y E (alrededor del 10 %). Brokers aprovechó la oportunidad para llevar a cabo operaciones de «arbitraje». Roche dio instrucciones a sus jefes de sector los días 1-4 de febrero de 1994: «Por tanto, la clave en la estrategia de precios para 1994 es Europa.[...] Nuestro objetivo es subir los precios de la A 2 DEM y de la E 1 DEM. Hay que controlar estrictamente los volúmenes.» Basf ya había llamado la atención de sus filiales de venta europeas sobre el fenómeno en septiembre de 1993.

(224) El 14 de febrero de 1994, Basf anunció a través de la prensa comercial los aumentos del 5 % para las vitaminas A y E. Se dieron instrucciones a las oficinas de ven-

tas para aplicar con efectos inmediatos los nuevos precios «límite»: la cantidad mínima del aumento era de 2 DEM para la vitamina A y de 1 DEM para la vitamina E.

(225) En 1994 el rápido aumento de la demanda de vitamina E para consumo humano requirió una revisión de la cuota asignada a Rhône-Poulenc. Para mantener su cuota acordada del 16 % del mercado global, Rhône-Poulenc tuvo que aumentar sus ventas en el sector del pienso. Los productores acordaron en agosto de 1994 que la cuota de Rhône-Poulenc en el segmento del pienso se limitara al 21 %; si el aumento de cuota acordado en ese sector no diera sin embargo a Rhône-Poulenc su 16 % del total, los otros dos productores europeos le comprarían el producto a ella para compensar el déficit. Las compras de compensación fueron hechas por Roche en 1996 y por Roche y Basf en 1997.

(226) Basf ha declarado que durante el periodo del cártel los participantes contemplaron y exploraron medidas para eliminar o para disuadir a competidores marginales en China y Rusia de acceder al mercado europeo.

#### La continuación de los cárteles después de las investigaciones de EE UU

(227) A finales de 1997, en los Estados Unidos se informó públicamente de que el Ministerio de Justicia de EE UU había convocado un Federal Grand Jury para investigar posibles violaciones delictivas del artículo 1 de la *Sherman Act* en el sector de las vitaminas.

(228) Los participantes en las reuniones ya conocían el interés de las autoridades de defensa de la competencia por sus acuerdos secretos y habían intentado minimizar el número y frecuencia de sus contactos. La última reunión trilateral se celebró en Basilea en noviembre de 1997, cuando se decidió que en lo sucesivo las reuniones solamente serían bilaterales.

(229) Rhône-Poulenc afirma que en diciembre de 1997 el entonces Presidente de su división de salud animal y vegetal llamó por teléfono a sus homólogos de Roche y Basf y organizó reuniones con ellos supuestamente para anunciar la «retirada» de su empresa de los acuerdos; el 22 de diciembre de 1997 se dice que visitó primero Basf en Ludwigshafen y después Roche en su sede de Basilea para poner fin a los acuerdos sobre las vitaminas A y E.

(230) Esta acción se «anunció» a la dirección de la división nutrición animal de Rhône-Poulenc a principios de enero de 1998.

(231) Sin embargo, cualesquiera que sean las instrucciones formales u oficiales que se dieran, la realidad era otra: los altos ejecutivos de las tres empresas decidieron continuar la cooperación de forma modificada y sobre una «base más discreta», como dijo Basf. Esto, al parecer, tuvo lugar a iniciativa de Roche. Se celebró una reunión el 15 de enero de 1998 entre Roche y Rhône-Poulenc y algunos días más tarde con Basf. Ambos encuentros son descritos por Roche como «reuniones de máximo nivel y operativas». Se decidió que no habría más reuniones de grupo sino solamente contactos bilaterales. Roche ha proporcionado la lista de estas reuniones. Durante un periodo de más de un año, estos altos ejecutivos también intercambiaron datos sobre las ventas mensuales desde sus residencias privadas, con el fin de supervisar cualquier desvío de las asignaciones de cuota acordadas.

(232) La atribución de responsabilidad de Basf de estos contactos continuados a «algunos individuos» de cada empresa, hay que considerarla a la luz de las posiciones que ocupaban: los Directores de marketing de vitaminas de Roche y el Director Comercial de RPAN.

(233) La última ocasión en que se sabe tuvieron lugar estos contactos fue en febrero de 1999; se intercambiaron los datos de las ventas de enero.

(237) Después de eso, Eisai no participó en reuniones multilaterales y la comunicación con el cártel fue siempre vía Roche.

(238) El procedimiento usual era que los tres productores europeos se encontraran primero, ya fueran reuniones de alto nivel, presupuestarias, trimestrales operativas o regionales, y después Roche se reunía una o dos semanas más tarde con Eisai al nivel apropiado.

(239) Eisai comunicaba a Roche sus volúmenes de ventas en cada una de las regiones; a cambio Roche daba a Eisai las cifras de las ventas globales de los tres productores europeos combinadas mundiales y regionales. No suministraba datos individuales.

### Participación de Eisai

(234) Eisai solamente producía vitamina E y no participaba en ninguna reunión sobre vitamina A. Por lo que se refiere a la vitamina E, los contactos iniciados por Roche con vistas a crear un cártel ya habían comenzado en Tokio los días 22 y 23 de noviembre de 1989 y fueron seguidos por una reunión en Basilea el 8 de diciembre de 1989 con los tres productores europeos descritos por Eisai. Sin embargo, Eisai mantiene que no se comprometió a reducir su producción. Tras otras reuniones con Roche en Europa y Japón y la presión continua de Roche, Eisai invitó a los altos ejecutivos de los tres productores europeos a una «cumbre» los días 8 y 9 de enero de 1991. La afirmación de Eisai de que en esta ocasión fue una anfitriona reacia «sorprendida» por el grosero abuso de la etiqueta empresarial queda desmentida por los términos de la invitación a Roche.

(235) Como la invitación declara expresamente, la reunión pretendía confirmar las intenciones de la alta dirección de establecer una relación de confianza entre las partes y acordar la naturaleza de la próxima «cumbre».

(236) Algunas semanas más tarde, el 30 y 31 de enero de 1991, los altos directivos de Roche fueron a Japón a encontrarse por separado con varios productores japoneses de vitaminas, entre ellos Eisai. Se acordó un incremento del precio de aproximadamente el 10 % (véase el considerando 207). También se acordó que todos sus contactos futuros serían solamente bilaterales: Roche informaría a Basf y Rhône-Poulenc del resultado. A su vez, Roche acordaría su posición con los otros dos productores europeos y actuaría en su nombre en sus tratos con Eisai.

(240) Los intentos de Eisai en el presente procedimiento por parecer un participante reacio en los acuerdos meramente «de intercambio de información» son contradichos por la documentación facilitada a la Comisión por Roche proveniente de Eisai y que demuestra la activa implicación de esta última en el establecimiento de un sistema de cuotas. La misma Eisai ha proporcionado a la Comisión documentos elaborados con vistas a estas reuniones que desdicen su alegación.

(241) Un croquis elaborado por un empleado de Eisai para una reunión en febrero o marzo de 1995 muestra los resultados de Eisai en Norteamérica, Europa, Asia y Sudamérica para 1990, 1993 y 1994 y su plan para 1995. Una «nota para intervención oral» para la misma reunión muestra que la política declarada de Eisai con respecto a sus competidores era convencerlos de sus buenas intenciones relativas al acuerdo del cártel:

«Se ha reconocido la reunión celebrada en enero de 1991 como la "Base" y el resultado en 1990 era la cantidad básica.

Teniendo la cuota de mercado más baja, hemos empezado con una cuota del 11,2 % (1990) y ustedes nos aceptaron con una cuota prevista del 11,9 % (1991).

Manteniendo nuestra cuota al 11 %, hemos seguido el plan básico propuesto cada año por ustedes para colaborar con el CLUB.

Hemos respetado la posición y la situación de cada uno.

Empezando desde la primera reunión, hemos mencionado nuestra intención de obtener una cuota de mercado del [5-15] % a medio plazo (5 años) y del [10-20] % a largo plazo (10 años).

Como muestran los resultados hasta 1994 que figuran en el cuadro total, nunca nos hemos desviado del acuerdo fundamental». (original en inglés).

(242) La implicación activa de Eisai en el cártel para la vitamina E, con independencia de los artificios esgrimidos para «justificar» las reuniones, permitió que los productores europeos aumentaran los precios en Europa sin miedo a que este productor japonés vendiera más barato. La propia Eisai admite que «su política era aumentar los precios e imitar los incrementos de los precios efectuados por otros.» En este contexto, la afirmación de que intervenían las fuerzas normales del mercado debe evaluarse a la luz de la peculiar visión del cártel de lo que constituye el «liderazgo de precios»: véanse los considerandos 439 a 442 *supra*.

#### 1.4.2. VITAMINA B1 (TIAMINA)

##### 1.4.2.1. *Origen y sistema básico del cártel*

(243) En 1989 Roche tenía una cuota de mercado mundial del 44 %, Basf del 13 % y Takeda aproximadamente del 31 %; los fabricantes chinos un 9 %.

(244) Según Roche, el acuerdo del cártel para la vitamina B1 se inició los días 30 y 31 de enero de 1991 durante la visita a Tokio del Director de marketing de vitaminas, cuando se encontró con representantes de Takeda y otros fabricantes japoneses de vitaminas. Los participantes intercambiaron datos sobre toneladas y cuotas de mercado en 1990.

(245) El propósito del acuerdo sobre la vitamina B1 era aumentar los precios estabilizando las cuotas de mercado y asignando volúmenes de ventas en función de las ventas realizadas el año previo.

(246) Roche no proporcionó a la Comisión los detalles de las asignaciones de las cuotas para cada región, pero éstos

figuran en la documentación suministrada a la Comisión por Basf.

(247) En el «año de referencia» de 1990, las cifras de ventas y cuotas de mercado logradas en Europa que figuran son: Roche 280 t (38 %), Basf 142 t (20 %) y Takeda 300 t (42 %). También se dan los pronósticos para cada región para 1991 y los «objetivos» para 1992.

(248) Basf no asistió a esta reunión, y Roche en su declaración no hace referencia a su participación, pero está claro que Basf era parte en el sistema de control del volumen: véanse los considerandos 260 a 269.

##### 1.4.2.2. *Control del volumen y sistema de supervisión*

(249) Aunque (contrariamente a sus declaraciones en relación con las vitaminas A y E) la principal protagonista Roche no proporcionó documentación «presupuestaria» alguna a la Comisión sobre la vitamina B1, Takeda entregó un volumen considerable de sus documentos de entonces, con cuadros e informes de reuniones que muestran el funcionamiento del control del volumen y el sistema de supervisión.

- Un documento con fecha de 5 de junio de 1991 se titula «Control de la vitamina B1 en 1990» y muestra las ventas en toneladas para cada región (América del Norte, América Latina, Japón, Europa, etc.) de Roche, Basf, Takeda y productores chinos (estas últimas estimadas) para el año 1990.
- Un documento que lleva la misma fecha se titula «Previsión de mercado para 1991», basado en una suposición en cuanto al crecimiento del mercado para cada región (1,5 % para Europa), muestra la asignación de volúmenes a cada productor para 1991.
- Otro documento de la misma fecha se titula «Control de mercado para el primer trimestre de 1991» y compara las ventas reales de Roche, Basf y Takeda con los pronósticos para cada región.
- El documento titulado «Monitor del mercado y la competencia — Vitamina B1» (de 20 de mayo de 1993) muestra las ventas realizadas por Roche, Basf y Takeda por regiones en 1992 comparadas con sus asignaciones.

- Un documento de 5 de noviembre de 1993 compara las ventas realizadas por Takeda en 1992 con su cuota asignada en cada región y contiene una plantilla (para llenar) para comparar el «rendimiento» de cada productor con el «plan» durante el periodo enero-diciembre de 1993.
- Un grupo de plantillas (cumplimentadas con todos los detalles) para la comparación continua trimestral de la «asignación» y del «resultado» para Roche, Takeda y Basf para 1993.
- Hay documentación similar disponible para otros años.

#### 1.4.2.3. Reuniones del cártel

(250) Despues de la primera reunión en enero de 1991, los ejecutivos de Roche y Takeda se reunieron a intervalos regulares en Tokio y Basilea tanto a nivel «máximo»

como «operativo» para supervisar la aplicación del sistema de cuotas y fijar precios.

(251) Basf no participó en las reuniones, pero recibió una cuota de B1 que se discutió durante las reuniones.

(252) Dado que el cártel tenía acuerdos para toda la gama de vitaminas que Roche y Takeda producían en común (vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico), sus reuniones regulares a menudo trataban de estos cinco productos. Por parte de Roche, los participantes a nivel técnico cambiaban a medida que cambiaba el producto de que se discutía (véase, por ejemplo, la nota de Takeda de la reunión operativa de dos días en Tokio, en noviembre de 1992: el primer día se dedicó a la vitamina C, mientras que la sesión de la mañana del segundo día trató de las vitaminas B1, B2 y B6).

(253) La nota de Takeda de una reunión en noviembre de 1992 tipifica el procedimiento de las reuniones operativas:

«VB1

(1) Intercambio de resultados de enero a septiembre

	Takeda	R	B
Previsto	644,3	700,5	204,0
	Δ 30	Δ 65	Δ 54
Resultado de ventas	614,3	635,6	149,6

Todos por debajo de lo previsto. El poder de comercialización de B es escaso.

Superados por productos chinos.

Más interesados en mantener el precio que la cantidad.

(2) Cuota para 1993

Tasas de crecimiento aumentadas aproximadamente un 2 %.

1992

	R	T	B	Total	Chinos	Total
	934	859	272	2 065	450	2 515
T no estuvo de acuerdo con los cambios	900	827	263	1 990	525	2 515
Cuota 1993	900	830	265	1 995	650	2 645

(3) Precio

Estable: 43,00 USD, 74,00 DEM

(4) Productos chinos

A Takeda le gustaría conservar sus clientes tradicionales utilizando productos que no cumplen las especificaciones para piensos. Es difícil recuperar clientes después de que empiecen a utilizar productos chinos» (original en inglés).

(254) Había también reuniones bilaterales entre Roche y Takeda en Basilea sobre su gama común de productos: vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico. Ocasionalmente, Takeda también tenía reuniones bilaterales con Basf, en las que se discutía sobre la vitamina B1.

#### 1.4.2.4. Funcionamiento del cártel de 1991-1994

(255) De 1991 a 1993 aproximadamente, el cártel aumentó gradualmente el precio de la vitamina B1. En 1991, los productores subieron el precio de mercado de menos de 65 DEM a 68 DEM/kg. Un cuadro con fecha de 29 de marzo de 1994 aportado por Takeda muestra el precio de «lista» y «mínimo» para el producto en cada zona geográfica, incluida Europa.

(256) A partir del 1 de enero de 1992, el precio de «lista» era de 76 DEM/kg entregado y el precio «mínimo» 74 DEM/kg (las instrucciones sobre precios de Basf de 11 de diciembre de 1991 confirman el nivel de precios mínimos de 74 DEM/kg).

(257) A finales de 1992 era palpable el efecto de la competencia de los productos chinos, y los productores discutían si «ignorar» esta competencia como habían hecho en el pasado, o absorber la producción china. Antes de junio de 1993, los productores habían decidido competir en los precios para clientes específicos que utilizaban productos chinos.

(258) La política se confirmó a finales de 1993. El plan básico se mantendría durante 1994. Para mantener su base de clientes, los productores acordaron que tenían que ajustarse a los precios chinos para piensos para clientes importantes, pero que este precio menor no debía ser universal; los precios superiores debían continuar para los productos alimenticios y farmacéuticos.

(259) Según Roche, los dos productores decidieron en 1994 que el acuerdo ya no era viable y le pusieron término en la primera mitad de 1994; la última reunión sobre vitamina B1 fue el 10 de junio de ese año. En la segunda mitad de 1994, el precio de mercado del pienso había caído de 38 ECU/kg a unos 28 ECU/kg. La evolución del nivel de precios de la vitamina B1 durante el periodo del cártel, y tras su abandono, se muestra en el cuadro IV del anexo.

#### 1.4.2.5. Participación de Basf

(260) Basf cesó la producción de vitamina B1 en 1989 y pasó a surtirse de Roche, inicialmente con arreglo a un con-

trato de suministro de 5 años. Se contaba aún entre los proveedores más importantes de vitaminas a granel en la Comunidad y en todo el mundo durante la duración del cártel.

(261) Los cuadros proporcionados a la Comisión por Takeda sobre la vitamina B1 titulados «Monitor del mercado y la competencia — Vitamina B1» y la «Control del mercado» y preparados para supervisar los acuerdos colusorios muestran, para Roche, Takeda y Basf, el «pronóstico» y la «evaluación» de las cantidades suministradas trimestralmente en cada una de las regiones geográficas principales, incluida Europa.

(262) Los datos de Basf están también incluidos en los cuadros «Vitamina B1: Previsión de mercado» y en los cuadros acumulativos que muestran los «resultados» frente a la «asignación» de cada productor para 1993.

(263) En el memorándum de Takeda que recoge su reunión con Roche en noviembre de 1992 sobre los cinco productos vitamínicos que ambos producían (incluida la vitamina B1) la sección titulada «Intercambio de resultados de enero a septiembre» compara el «plan» y los «resultados de ventas» para Takeda, Roche y Basf (Basf también recibe una cuota para 1993). La información debe haberla suministrado Basf a Roche.

(264) El acta de la reunión más detallada de Takeda confirma la participación de Basf en el sistema de cuotas. Roche informa de que:

«Por la influencia de los productos chinos, ni R, ni T, ni B pudieron alcanzar los resultados proyectados. B está especialmente rezagada (-50 toneladas) y desesperada por que se hagan ajustes» (original en inglés).

(265) Basf había delegado claramente en Roche para que hablara en su nombre. El acta continúa:

«Por R: Quisiéramos preguntar si hay manera de que ustedes ayuden a B, que está tan rezagada. (T contestó que los productos de B son vendidos por R, de modo que si B necesita ayuda, R debería prestársela)» (original en inglés).

(266) Basf, aunque niega su participación directa en el cártel de la vitamina B1, ha proporcionado a la Comisión cua-

dros escritos a mano que (dice) «reflejan la información transmitida a Basf por un representante de Roche sobre los acuerdos entre Roche y Takeda relativos a la vitamina B1.» También señala que no produce B1. Basf, sin

embargo, omite explicar la incorporación en los cuadros de una cuota asignada a ella (BASF) así como a «Roche» y «Tak». En cuanto a Europa, hay cálculos similares para cada región geográfica, el cuadro reza:

Europa	1992 B	Año de referencia	%	Pronóstico para 91
	Objetivo por mercado (ilegible)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
Basf	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

Las cifras para el «año de referencia» 1990 concuerdan con las proporcionadas por Takeda.

(267) Basf ha admitido que fue informada de los acuerdos con Takeda por Roche, que no quiso que Basf perturbara el mercado de vitamina B1 con sus reventas: «Según este arreglo con Takeda, Roche dio instrucciones a Basf sobre los precios y volúmenes de la vitamina B1 que Basf podía revender por regiones» (original en inglés).

(268) Durante los contactos bilaterales ocasionales de Takeda con Basf, se trató el tema del precio de la vitamina B1: cuando el Director de marketing de vitaminas de Basf estuvo en Tokio el 13 de julio de 1993 indicó que, por lo que respecta a las vitaminas C, B1 y B6, Basf «seguirá las políticas de precios de R(oche) y T(akeda) [...] si el precio aumenta, seguiremos su iniciativa.».

(269) A pesar de que no asistió a las reuniones entre Roche y Takeda, la participación de Basf en el sistema colusorio para fijar el mercado de vitamina B1 queda ampliamente probada.

#### 1.4.3. VITAMINA B2 (RIBOFLAVINA)

##### 1.4.3.1. *Origen y sistema básico del cártel*

(270) En el periodo de 1988 a 1990, el precio de la vitamina B2 cayó alrededor de un 12 %. Para invertir la tendencia, los dos productores principales decidieron que se requería una acción concertada.

(271) Los días 14 y 15 de julio de 1991, los representantes de Roche y Basf se encontraron en Bottmingen, Suiza, para acordar el marco de un cártel para la vitamina B2. Takeda no estaba presente en esta reunión inicial, pero la intención de Basf y Roche era incluirla en una segunda fase. Takeda para entonces ya participaba en los acuerdos del cártel para las vitaminas B1 y C.

(272) Partiendo de sus ventas logradas en 1990, y calculando la cuota de mercado de otros productores para cada año, acordaron las cuotas globales efectivas durante el periodo 1992–1994 inclusive. Las cuotas de volumen quedaron del modo siguiente:

	(en toneladas)					
	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Roche	1 550	1 450	1 500	1 445	1 450	1 470
Basf	770	775	800	840	870	900
Takeda	180	280	320	350	380	400
Otros	90	120	130	150	170	190
Total	2 590	2 625	2 705	2 785	2 870	2 960

(273) Al igual que entre Roche y Basf, sus ventas respectivas de vitamina B2 iban a pasar de una proporción de 65:35 en 1990 a 62:38 en 1994. 1992 iba a ser el primer año de funcionamiento del sistema de cuotas. Para 1994, Roche y Basf calcularon que juntos tendrían el 80 % del mercado mundial disponible; Takeda iba a tener el 13,5 %, frente a las cifras para Takeda Basf anotó «Si las superan → guerra?» (original en inglés). Un documento proporcionado por Basf muestra el acuerdo alcanzado en esta reunión.

(274) A finales de 1991, los altos ejecutivos de Roche y Basf fueron a Japón (por separado) para persuadir a Takeda de que aceptara la asignación de mercado propuesta para la vitamina B2, lo que acabó haciendo a finales de 1991 o principios de 1992. Las discusiones durante la visita a Basilea el 13 de abril de 1992 de los representantes de Takeda sobre «la nueva política de aumentar los precios continuamente» incluyeron la vitamina B2.

#### 1.4.3.2. *Reuniones del cártel*

(275) El cártel se aplicaba mediante reuniones trimestrales. Al parecer, el procedimiento usual era que Roche se reuniera con Takeda primero y después celebrara una reunión bilateral aparte con Basf.

(276) El propósito de las reuniones trimestrales era comparar las cuotas de mercado logradas con las cuotas y nivelar las ventas para ajustarse a las asignaciones acordadas. Se desarrolló un sistema de control siguiendo las líneas del mecanismo de vitamina A y E (véase el considerando 283).

(277) El acta de una reunión de Takeda con Roche en Zurich el 25 de mayo de 1993, encabezada con la mención «Destruyase después de leer», puede considerarse típica de estas reuniones sobre la vitamina B2:

«1) VB2

— Los precios están aumentando progresivamente, (R) (T).

Por ejemplo: Resultados de R en Europa en abril, 91,4 DEM (R),

Resultados de T en Europa en marzo, 88 DEM.

— No hay probabilidad de que aumente la demanda, lo que significa que un aumento cuantitativo sería difícil. (R)

T espera 400 t para 1993, es decir, aproximadamente el mismo nivel que en 1992 (T).

(...)

— Lohmann (18)

Puesto que R y Basf son competidores, Lohmann preferiría no comprar la cantidad entera a competidores, es decir, preferirían comprar a T. T. Debe tener cuidado con los precios cuando haga una oferta. El precio en ninguna circunstancia debería ser demasiado bajo. (R)

Comprendido, se contactará con el Sr. [empleado de. Takeda] (T)» (original en inglés).

(278) Takeda también tenía reuniones bilaterales ocasionales con Basf sobre la vitamina B2, así como otros productos. Un memorándum de 13 de julio de 1993, también encabezado por «Destruyase después de leer, reza:

«Pienso VB2

(B) El precio de B en Europa es de 90–92 DEM. Sin embargo, T está ofreciendo un precio inferior de 85/86 DEM. Corregir esto lo antes posible.

(T) T está vendiendo a 88/90 DEM. Por otra parte, la oferta de B del precio inferior de 86 DEM a Loevense de DK está causando problemas.

(B) Lo comprobaremos mañana y les contactaremos. Quisiéramos pedir que los precios generales se mantengan por encima de 90 DEM.

(T) Estamos de acuerdo» (original en inglés).

#### 1.4.3.3. **Cuotas**

(279) Tras la entrada de Takeda en los acuerdos del cártel para la vitamina B2, las cuotas anuales eran objeto de intensa negociación, puesto que Takeda solicitaba una asignación mayor. Una nota de Takeda de una reunión más o menos en noviembre de 1992 sobre la gama de vitaminas, incluida la B2, dice:

«VB2 → Enero-septiembre

(1) Cuota decisiva

1991	1992	1993 R 395	1994	1995	1996	
384	385	420	445	472	500	Negociaciones con R
320	340	360	380	400	420	Negociaciones con B

384 se integra de

Exportaciones	Internamente	Tokio Tanabe	Takeda EE UU
144	30	200	10

El Director de la división quería aumentarla a 500 toneladas en el plazo de 5 años (en 1991)

R cometió un error en el cálculo en el momento de la estimación en 1991 (...)

El exceso será aceptable si el precio no sale perjudicado.» (original en inglés).

(280) Las aspiraciones cuantitativas de Takeda eran claramente una fuente de irritación para Roche. El acta de la reunión de Takeda con Roche en Tokio el 17 de noviembre de 1992 señala lo siguiente en relación con la vitamina B2:

«Al igual que con VB6, R tenía cuidado con el aumento de T en la cantidad de ventas y volvió una y otra vez sobre lo que T había dicho de que deseaba vender 500 toneladas en el plazo de 5 años» (original en inglés).

(281) Roche sugirió que la cuota de Takeda para 1993 fuera de 385/390 toneladas, y se incrementara a 420 para 1994. Takeda presenta su reacción del modo siguiente:

«T: Puesto que nuestra capacidad de producción aún no está clara, todavía no conocemos nuestra cantidad. Aunque no somos serios, el Sr. [...] desea obtener 500 toneladas en 1993. El punto medio entre esto y su propuesta de 390 estaría alrededor de las 440/445 toneladas. (R ya no hizo más preguntas)» (original en inglés).

(Véase también, en una nota de Takeda de una reunión de 21 de abril de 1993, una referencia al freno de sus ambiciones de volumen).

(282) De hecho, para 1994 Takeda acordó mantener su volumen de ventas a unas 410 toneladas. En una reunión en el hotel Hilton de Basilea con Roche el 9 de febrero de 1994, los participantes intercambiaron sus resultados de ventas de vitamina B2 en 1993 y los planes de ventas para 1994:

«T: Nuestros resultados de 1993 son 421 t, muy cercanos a la cantidad acordada y nuestro plan es mantener el mismo nivel de alrededor 420–440 t en 1994. Por lo que se refiere al precio, apoyaremos plenamente la política de R y trabajaremos para obtener el precio mínimo de 69 \$ CIF / 115 DEM para productos en dólares y 61 \$ CIF / 92 DEM para piensos (precio de entrega en EE UU) ... En Europa, B anunciará un aumento del precio de los piensos (4 %) a mediados de febrero. A T le gustaría subir el precio mínimo de 92 DEM a 97 DEM el 1 de abril. La cantidad de ventas de T continua siendo baja, de modo que se concentrarán los esfuerzos en el aumento del precio.

(b) Por lo que se refiere a los resultados de T en 1993 y a los planes de 1994, son conformes al acuerdo básico ...

No podemos esperar un gran aumento de la demanda en 1994. Se intentará subir el precio en Europa y mantener el precio mínimo de 61 \$ en EE UU. R también quería que T se adhiriera a esta política

de fijación de precios. (T dio su acuerdo)» (original en inglés).

#### 1.4.3.4. *Control y supervisión de volumen*

(283) Como con la mayor parte de los demás productos vitamínicos, el sistema de cuotas para la vitamina B2 fue objeto de un sistema de información y supervisión que se actualizaba continuamente. Basf proporcionó a la Comisión documentación relativa al funcionamiento del sistema de control y supervisión para la vitamina B2, de la cual cabe destacar lo siguiente:

- datos de ventas para cada región (Europa, América del Norte, América Latina, Extremo Oriente y Japón) para el año 1995 y los tres primeros meses de 1996. Se incluyen cálculos para los productores al margen de los acuerdos [ADM (Archer Daniels Midland); GUS (los productores rusos)],
- una hoja de trabajo interna de Basf que consigna sus propias ventas en cada país (19).

#### 1.4.3.5. *Objetivo y precios mínimos*

(284) Mientras duró el cártel, se acordaban las subidas periódicas de los precios y se fijaban los precios mínimos. Takeda también ha proporcionado a la Comisión los precios de «lista» y los «mínimos» por regiones para las diversas vitaminas, incluida la B2, que estuvieron vigentes durante el periodo entre el 1 de junio de 1991 y el 1 de abril de 1993. Para la vitamina B2, los precios que se daban eran:

	(en DEM)	
	Lista	Mínimo
1 de junio de 1991		
— USP	110	106
— Pienso	89	84
1 de octubre de 1991		
— USP	117	112
— Pienso	94	89
1 de octubre de 1992		
— Pienso	99	94
1 de abril de 1993		
— USP	122	116
— Pienso	102	97

(285) El desarrollo del nivel del precio medio de la vitamina B2 a lo largo de la duración del cártel y después de poner término a los acuerdos se muestra en el cuadro V del anexo.

#### 1.4.3.6. *Funcionamiento del cártel de 1991 a 1996*

(286) Las decisiones sobre precios y volumen alcanzadas en las reuniones eran aplicadas por cada empresa imparatiendo directrices a los directores regionales. De 1991 a 1993, los precios de B2 se aumentaron periódicamente (véase el apartado 284).

(287) En 1993, las partes se dieron cuenta de que un productor de Estados Unidos, Coors, tenía una capacidad de producción de vitamina B2 mayor que la que habían calculado en 1991. Para evitar que Coors perturbara sus acuerdos mediante la exportación de su excedente de producción, Roche y Basf acordaron que la primera haría un contrato para comprar 115 toneladas de vitamina B2 (que representa la mitad de la capacidad de Coors) en 1993. Basf compraría a su vez 43 toneladas a Roche: la carga se compartía así en la misma proporción (62:38) que sus cuotas.

(288) Coors vendió posteriormente su planta de vitamina B2 a Archer Daniels Midland (ADM). En 1995, Rhône-Poulenc y ADM hicieron un contrato por el que Rhône-Poulenc comercializaría en Europa la riboflavina producida por ADM en los Estados Unidos. Basf observó la actitud «ambivalente» de Roche, que a veces daba prioridad al precio, y otras al volumen. Basf no vio la pertinencia de aumentar los niveles de precios, lo que simplemente facilitaría la entrada de ADM en el mercado. La cuota de mercado de ADM en Europa subió de solamente el 2 % al 9 %, principalmente a expensas de Roche. El nivel de precios comenzó a disminuir. Roche alega que ya se había percatado de que Takeda hacía trampa declarando hasta un 20 % menos de sus ventas.

(289) Un «Memorándum confidencial», redactado por Takeda, de una reunión (principalmente sobre vitamina C) celebrada el 16 de marzo de 1995 con representantes de Roche, Basf y Merck reza:

«Hubo un comentario duro sobre nuestro excesivo suministro de B2.

Según lo acordado entre el Sr. [...] (representante de Takeda) y el Sr. [...] (representante de Roche), el volumen de ventas de Takeda debería comprenderse entre 380 t y 420 t como máximo. Según las estadísticas de las exportaciones de Japón (alrededor de 500 t), las estadísticas relativas a la importación de materias primas y los volúmenes de ventas en Japón (alrededor de 80 t), el volumen de ventas de Takeda es de 580 t, que excede de 420 t en un 40 %. Takeda debería aclarar las razones y sus políticas.

A esto, contestamos simplemente: No estamos en situación de comentar las cantidades. Nos pondremos en contacto con ustedes a través del conducto apropiado después de discutir el asunto en nuestra empre-

sa. Vimos que no era el momento de comprometer nuestra postura respecto a subir el precio de la V(itamin) C por expresar nuestra opinión» (original en inglés).

(290) Takeda aseguró posteriormente a Roche que no había ampliado sus instalaciones de producción: «Por tanto, no esperamos un aumento considerable en el futuro, pero tampoco podemos disminuir nuestros volúmenes de ventas».

(291) Al parecer, Roche, a consecuencia de los desacuerdos, decidió terminar el acuerdo del cártel con Basf y Takeda en el tercer trimestre de 1995.

#### 1.4.4. VITAMINA B5 (D-PANTOTENATO DE CALCIO, O CALPAN)

##### 1.4.4.1. *Origen del cártel*

(292) En 1989, Roche y Daiichi tenían cada uno alrededor del 35 % del mercado global del calpan y Basf el 20 %.

(293) La situación a que se quiso hacer frente con el cártel, sugiere Daiichi, era un descenso constante de los precios de las vitaminas del complejo B durante los 80 y la debilidad del dólar en 1989-1990, que llevó a cero la rentabilidad de Roche en estos productos.

(294) De hecho, según admitió la propia Daiichi, había habido colusión orquestada en la fijación de precios de la vitamina B5 entre Roche, Basf y Daiichi desde principios o mediados de los años 80 y hasta 1989.

(295) Sin embargo, según Daiichi, esta colusión no obtuvo el nivel de sofisticación de los últimos acuerdos de cártel y «parece haberse deshecho en 1989 y 1990».

(296) Alrededor de principios de 1991, dice Daiichi, Roche hizo grandes esfuerzos por organizar una cooperación estructurada que implicara el intercambio regular de precios y datos de ventas, el establecimiento de «presupuestos» dirigidos a mantener cuotas de mercado, y subidas de precios concertadas. Daiichi declara inequívocamente que la colusión «fue organizada, orquestada y supervisada por Roche».

(297) Según Daiichi, un representante de Roche visitó Tokio justo antes de la Navidad de 1990 e insistió en una reunión con Daiichi en que ésta debía restringir su produc-

ción; Roche dijo que tenía que «controlar» la exportación de calpan de Japón a otras regiones (incluida Europa) o que los precios de calpan se deteriorarían.

(298) La propuesta de Roche era que los productores utilizaran cantidades fijas «como base» y después acordaran el crecimiento nacional de la demanda que podía utilizarse para ajustar la base. En esta fase, dice Daiichi, la discusión era «conceptual», y no se discutieron los tonelajes de referencia. Daiichi dijo que tal sistema no funcionaría sin Basf, a la que Roche contestó que invitaría a Basf a una reunión para acordar un sistema para el calpan.

(299) La primera reunión «trilateral» entre Roche, Basf y Daiichi tuvo lugar en Basilea en el primer trimestre de 1991. En una reunión posterior en Basilea sobre mediados de 1991, los participantes, (Roche, Basf y Daiichi) proporcionaron los detalles de sus ventas de calpan en cada región para 1990 con vistas a acordar un año de base o referencia.

#### 1.4.4.2. Sistema básico del cártel

(300) Los tres productores acordaron de 1991 en adelante sus asignaciones respectivas de esa parte del mercado mundial de calpan (90 %) que controlaban entre ellos.

(301) Se asignaron las cuotas porcentuales a cada uno de los participantes tanto sobre una base mundial como regional. Según Daiichi, variaron de año en año, comprendiéndose durante el periodo 1991–1999 en los porcentajes siguientes:

Mundial: Roche 42-45 %; Basf 23-25 % y Daiichi 32-34 %

Europa: Roche 40-48 %; Basf 19-22 % y Daiichi 30-39 %.

(302) Daiichi ha proporcionado documentación que indica que para el año de referencia 1990, los tres productores tomaron como base de su sistema el siguiente reparto mundial de ventas:

(en toneladas)

Hoffmann-La Roche	Basf	Daiichi	Total
1 990 (43 %)	1 050 (23 %)	1 500 (34 %)	4 540

(303) El acuerdo se aplicaba en reuniones «globales» celebradas trimestralmente, en Europa o Japón. Para asegurar la adherencia a las cuotas asignadas, se intercambiaba información sobre las ventas trimestralmente (después mensualmente). Los participantes también acordaban los detalles de las subidas de precios concertadas, incluidos los precios objetivo.

#### 1.4.4.3. Precios objetivo y mínimos

(304) Los precios objetivo y mínimos fijados en el periodo de 1 de octubre de 1991 a 1 de abril de 1993 para Europa eran:

(en DEM)

	Lista	Mínimos
1 de octubre de 1991	29,50	28,50
1 de abril de 1992	32,50	31
1 de abril de 1993	36,50	35

Las listas de precios de Roche y Basf muestran que el precio objetivo / de lista aumentó a 39 DEM en 1994 (mínimo 37,50 DEM); 40 DEM en 1995; 43 DEM en 1997.

#### 1.4.4.4. Presupuestos

(305) Como con los otros productos vitamínicos, el núcleo del cártel era la fijación del «presupuesto anual». Los tres productores calculaban anualmente la demanda mundial planeando los cambios respecto del año anterior a escala regional y agregando los pronósticos. También se calculaba el volumen del DL-calpan que debía producirse en Japón y Europa del Este. Entonces se fijaban los objetivos del volumen y se asignaban las cuotas porcentuales de mercado sobre una base mundial y regional.

(306) Cada año había discusiones sobre el «factor de subida», es decir, el crecimiento normal del mercado, y las asignaciones de volumen se ajustaban a escala regional para tener en cuenta el aumento anticipado de la demanda.

(307) Daiichi dice que el presupuesto se discutía inicialmente 3 a 6 meses antes del final del año civil, puesto que los productores europeos utilizaban el año civil para esta contabilidad. Más tarde, para acomodarse a Daiichi, que utilizaba el sistema de año fiscal (que termina más tarde), las reuniones se cambiaron a noviembre.

(308) Tanto Basf como Daiichi han facilitado documentación relativa a los presupuestos.

(309) Los siguientes muestran el funcionamiento del sistema:

— un documento en el que figuran las ventas reales de cada productor en 1995, la asignación del «presupuesto» de 1996, y las ventas reales de 1996 («1-12/96»). «H» es Roche, «B» Basf y «D» Daiichi («A» es Alps, un productor japonés que no participaba en el acuerdo),

- se fijaron las cuotas de mercado «regionales» de los tres productores del cártel para 1992, 1993 y 1994, su asignación «presupuestaria» y ventas reales estimadas («HR»). Otro documento fija las ventas de Roche y Basf para los primeros seis meses de 1994 por regiones,
- un documento aportado por Daiichi pero proviene de Roche muestra las cuotas presupuestarias originales y revisadas por regiones para 1998,
- otro documento elaborado por Daiichi esta vez compara el rendimiento mensual de los tres productores con el presupuesto para 1998.

(310) Los datos sobre el volumen de ventas se comunicaban trimestralmente y, más tarde, mensualmente. No había ningún sistema de compensación formal, pero según Daiichi Roche se quejaba si Daiichi excedía su cuota mientras que en la práctica toleraba una variación de hasta un 2 %.

**1.4.4.5. Reuniones del cártel**

(311) De 1991 a 1998, las partes se reunían regularmente. Daiichi facilitó un relato muy detallado de estas reuniones.

(312) Tras la confirmación de la adhesión de Daiichi al mecanismo del cártel en Tokio en enero de 1991, y otra reunión en Basilea entre Daiichi y Roche, se celebró en Basilea la primera reunión trilateral entre Roche, Basf y Daiichi. Hay una cierta confusión sobre los participantes y la fecha exacta: Roche dice que fue en el primer trimestre de 1991, pero Daiichi cree que fue más tarde.

(313) Fue en esta reunión cuando se alcanzó un acuerdo definitivo sobre la asignación de las cuotas de mercado. El hecho de que se preparara un «presupuesto» para 1991 indica que la reunión sería a principios de 1991, si no antes.

(314) Hubo una reunión al «máximo nivel», el 2 de junio de 1992 en Baden Baden, entre Roche y Basf «para promover la comprensión mutua», que también trató sobre el calpan.

(315) Después, tanto las reuniones al «máximo nivel» como las «operativas» se celebraron periódicamente en Basilea, Kaiseraugst (sede de Roche para las vitaminas) y Tokio. Generalmente, pero no siempre, Roche se encontraba por separado con Basf y Daiichi. Los «presupuestos» del año siguiente se preparaban en octubre o noviembre.

(316) Además de las reuniones, se intercambiaba trimestralmente información sobre precios y volumen hasta 1996 o 1997, cuando Basf propuso que en lo sucesivo se hiciera mensualmente.

**1.4.4.6. Funcionamiento del cártel de 1991 a 1997**

(317) Durante la vigencia del cártel, los tres productores lograron subir el precio de la vitamina B5 a intervalos regulares en una serie de subidas de precios concertadas.

(318) Las mayores subidas de precios del calpan se hicieron en el periodo de 1991 a 1993, y el precio en Europa subió cerca de un 50 % en dos años.

(319) Según Daiichi, Roche o Basf le avisaban periódicamente de que una u otra iban a anunciar una subida de precios y cuándo, e invitaban a Daiichi a «seguirles». Estos avisos solían hacerse a través de la prensa comercial.

(320) En el período cubierto por el cártel, el precio del D-calpan para piensos en Europa aumentó de unos 24 DEM/kg en 1990 a 42 DEM/kg a principios de 1998.

(321) Una de las principales preocupaciones de Basf y Roche era asegurarse de que las fluctuaciones monetarias no originaran diferencias de precios entre las regiones y la consiguiente reexpedición por los distribuidores. Así, cuando el dólar se revalorizó en relación con el marco alemán, los dos productores europeos se preocuparon de subir los precios europeos a fin de disuadir a los distribuidores de que vendieran de Europa a Norteamérica; tal reexpedición era posible en cuanto la diferencia de precios alcanzara el 10 % (20).

(322) Según Daiichi, Basf y Roche tenían otro incentivo estratégico para subir el precio del calpan y también de otras vitaminas utilizadas para piensos. Ambos ocupan una posición fuerte en el mercado de las premezclas en virtud de su producción integrada de las vitaminas utilizadas. Aumentando los precios de las vitaminas utilizadas en las premezclas, impondrían una reducción del precio a sus competidores en esta actividad en sentido descendente, excluyendo del mercado, con el tiempo, a los premezcladores más pequeños.

(323) Daiichi dice que en noviembre de 1997 se opuso a un aumento previsto de 42 DEM/kg a 46 DEM/kg para la primavera de 1998 propuesto por Basf, en parte porque a un precio tan alto, sus clientes premezcladores en Europa tendrían todos los incentivos para cambiarse a

los proveedores de DL-calpan en Polonia y Rumanía. Aunque se opusiera a la subida de precios, alega que Basf y Roche podían sin embargo aumentar el precio todavía porque ellas producían premezclas y se exponeían poco a la competencia del DL. Esta afirmación queda confirmada por la firme declaración de Basf en sus instrucciones a las oficinas de ventas nacionales en junio de 1995: «¡Tampoco competiremos en el futuro con el DL-calpan!». (original en alemán).

(324) Basf anunció el incremento de los precios del calpan, así como de las vitaminas A, E y B2, en el diario comercial «Ernährungsdienst», de 25 de febrero de 1998. El precio límite se fijó en 44 DEM/kg.

(325) Cuando los clientes de Basf se opusieron al aumento, Roche apoyó la subida anunciando también un aumento a 46 DEM/kg en «Ernährungsdienst», de 13 de junio de 1998. Según Daiichi, el aumento concertado fracasó por la oposición del cliente y la enorme diferencia entre el D-calpan y el equivalente en DL-calpan.

(326) Basf y Roche supieron de las investigaciones sobre las vitaminas en los Estados Unidos a últimos de 1997 (véanse los considerandos 227-233). Ya habían aumentado sus precauciones dos años antes, cuando el caso ADM se hizo público. Sin embargo, las reuniones para la vitamina B5 continuaron después de noviembre de 1997 y, de hecho, el 17 de noviembre representantes de Roche visitaron Daiichi en Japón para presentar al nuevo Vicepresidente ejecutivo y Director de marketing de vitaminas a partir del 1 de enero de 1998.

(327) En torno al 16 de diciembre de 1997 las partes se reunieron en Basilea para elaborar el presupuesto del año siguiente. Hubo que esperar al 16 de abril de 1998, con motivo de una reunión operativa global en Japón, para que el Director de marketing de vitaminas de Roche informara a Daiichi de que ya no debía intercambiar datos de volumen y precios por teléfono con un director comercial jerárquicamente inferior. En lo sucesivo el Director de marketing de vitaminas de Roche lo haría personalmente.

(328) Las reuniones continuaron a lo largo de 1998, con intercambios de información sobre detalles del volumen de ventas y precios efectuados a intervalos trimestrales y personalmente. Se preparó un presupuesto para 1999. El último intercambio de volúmenes de ventas tuvo lugar en Tokio el 12 de febrero de 1999, en una reunión entre Roche y Daiichi. La colusión solamente terminó entonces porque los participantes supieron de la inminencia de los procesamientos en Estados Unidos.

(329) Véase el desarrollo del nivel de precios del calpan durante el cártel en el cuadro VI del anexo.

#### 1.4.5. VITAMINA B6 (PIRIDOXINA)

##### 1.4.5.1. *Origen y sistema básico del cártel*

(330) Como con otros productos vitamínicos, puede considerarse como punto de partida de los acuerdos del cártel sobre la vitamina B6 la visita de los altos ejecutivos de Roche a Tokio los días 30 y 31 de enero de 1991. En ese momento se celebró una reunión entre Roche, Takeda y Daiichi con el fin de alcanzar un acuerdo sobre la vitamina B6. Takeda ya había participado en discusiones, no enteramente concluyentes, con Roche sobre la vitamina C desde abril de 1990. Como contexto de esta reunión, el precio de la vitamina B6 había disminuido alrededor de un 15-20 % durante 1989-1990 (21).

(331) Los tres productores de vitamina B6 acordaron, sobre la base de sus ventas logradas en 1990, la división del mercado mundial «disponible», es decir, el mercado mundial total menos las ventas hechas por los productores chinos, con cuotas para cada región.

(332) Durante 1991, la vitamina B6 era escasa puesto que Basf y Merck se habían retirado del mercado. Daiichi había cesado temporalmente la producción en agosto de 1991 porque estaba cerrando una antigua fábrica y la nueva no empezaba a funcionar hasta marzo de 1992.

##### 1.4.5.2. *Precios objetivo y mínimos*

(333) Como con otros productos vitamínicos, los incrementos de los precios de la vitamina B6 se lograron utilizando precios de «lista» y «mínimos». La Comisión ha obtenido de Takeda una tabla que muestra el desarrollo de los precios para varias vitaminas, incluida la vitamina B6 (EE UU, Europa y «Otros países»):

(en DEM)

octubre de 1991	85
1 de abril de 1992	88
1 de julio de 1992	90
1 de abril de 1993	95 (85 mínimo).

(334) La nota del Takeda de la reunión con Roche en Basilea, el 13 de abril de 1992, sobre toda su gama común de vitaminas declara que el precio de 90 DEM a partir del 1 de julio de 1992 era de hecho el precio mínimo: el precio de lista era 95 DEM.

(335) Una nota interna de Daiichi de 1 de septiembre de 1992 muestra un precio de 90 DEM para la vitamina B6, con

la anotación manuscrita «85-90 R» y «80-85 DPE» («R» es Roche y «DPE» es Daiichi Pharmaceutical Europe).

#### 1.4.5.3. *Reuniones del cártel*

(336) Según Roche, las partes se reunían bilateralmente unas dos veces al año en Tokio, Basilea o cerca de esta última, es decir, Roche se encontraba por separado con Takeda y Daiichi. Daiichi y Takeda también mantenían contacto bilateral regularmente, aunque Daiichi alega que esos contactos se referían principalmente a las ventas de calpan entre empresas. La razón de la adopción de esta estrategia era la resistencia de los productores japoneses a participar en reuniones con más de un competidor a la vez.

(337) Las fechas y lugares de las reuniones han sido precisados por Roche. Como con otros productos vitamínicos, las reuniones del cártel se celebraban tanto al nivel «máximo» como al «operativo». Takeda facilitó a la Comisión copias y notas de varias reuniones que tuvo con Roche, generalmente sobre su gama común de vitaminas, incluida la vitamina B6.

#### 1.4.5.4. *Funcionamiento del cártel de 1991 a 1994*

(338) En la reunión de 13 de abril de 1992 celebrada en Basilea, los participantes observaron un aumento «considerable» en el precio de la vitamina B6 debido a su escasez y concluyeron: «podemos seguir aumentando el precio». De hecho, como señala Daiichi, el precio en Europa aumentó de 51 DEM/kg en el primer trimestre de 1991 a casi 80 DEM/kg un año más tarde. En Europa había que introducir un nuevo precio de lista de 95 DEM (precio mínimo 90 DEM) para la B6 con efectos a partir del 1 de julio de 1992. El nuevo precio debía en principio continuar aplicándose en 1993.

(339) En la reunión entre Takeda y Roche en Tokio el 17 de noviembre de 1992 no pudieron decidirse las cuotas de B6 para 1993. Takeda observó que Roche intentaba impedirle que aumentara sus ventas en 1993 y preguntó cuánto crecerían; Takeda dio una respuesta que no la comprometía. En cuanto al precio, Roche quería mantener el precio de entonces en Europa (90 DEM); se dijo que esto también había sido acordado por Daiichi. Roche debía anunciar nuevos precios en febrero de 1993 y se esperaba que Takeda seguiría (22).

(340) La reunión sobre «Extremo Oriente» celebrada el 21 de abril de 1993 trató del mantenimiento del nivel de precios en Europa; y la asignación de cuotas iba a depender de una estimación de la demanda viable. Roche sugirió una reunión tripartita, es decir, que incluyera a Daiichi. Consta en una nota de Takeda sobre una comunicación con un representante de Roche, que Daiichi había puesto reparos.

(341) En una reunión «europea» el 25 de mayo de 1993 entre Takeda y los representantes de Roche, los participantes discutieron las relaciones de Daiichi con ellos y observaron que su política, al menos, para la B6, era no participar en reuniones y vender su producción «independientemente de la escala del mercado». Roche y Takeda acordaron dar prioridad al mantenimiento de los niveles de precios. Roche abogaba por disminuir la cantidad de ventas de conformidad con el tamaño del mercado, pero Takeda creía que los precios podían mantenerse aun aumentando el volumen.

(342) En 1993 los tres productores (Roche, Takeda y Daiichi) perdieron una parte sustancial de su cuota de mercado en favor de los productores chinos, que según se decía, vendían por debajo del precio de coste.

(343) Efectivamente, en 1993 Takeda y Roche también detectaron que Daiichi vendía por debajo de sus precios y determinaron adaptarse a sus precios, pero no a los de los productores chinos.

(344) Despues del segundo trimestre de 1993, el precio de la vitamina B6 cayó considerablemente. Daiichi atribuye la caída de precios y el consiguiente bajo nivel de precios: a) al mayor volumen de producción y ventas chinas; y b) a una disminución sustancial de los precios (28 %) por parte de Roche en julio de 1994 para adaptarse a los precios chinos.

(345) El 20 de julio de 1993 Takeda y Roche discutieron la situación de la vitamina B6 en una reunión en Tokio. Takeda informó de que Daiichi aspiraba ahora a un precio inferior y a un aumento de la cantidad.

(346) Roche dijo que «le gustaría celebrar una reunión tripartita que incluyera a Daiichi, pero esto fue rechazado tanto por T(akeda) como por Daiichi». La reacción de Takeda fue: «Querríamos que R convenciera a Daiichi» (23).

(347) En su reunión de Basilea el 9 de febrero de 1994, Takeda y Roche acordaron observar la situación del mercado con los chinos la primera mitad del año y decidir su política después de revisar los resultados de enero a junio. Ésta fue la última reunión documentada entre Takeda y Roche sobre la vitamina B6.

(348) Roche dice que en la primera mitad de 1994 las partes reconocieron que el acuerdo sobre la vitamina B6 ya no era viable debido a las importaciones chinas y decidieron terminar el acuerdo.

(349) Las últimas reuniones conocidas entre Roche y sus competidores japoneses para la vitamina B6 tuvieron lugar en Tokio el 10 de junio de 1994 (Takeda) y 15 de junio (Daiichi).

(350) Después de poner término al acuerdo sobre la B6, Roche declara que aún se encontró por separado con los productores japoneses en reuniones relativas a otras vitaminas en el curso de las cuales se intercambió «información sobre la evolución de los precios» de este producto.

(351) Para el segundo trimestre de 1994, Roche había modificado sus listas de precios para mostrar un precio «mínimo» de 75 DEM/kg (frente al objetivo de 95 DEM); para el tercer trimestre los precios se revisaron de nuevo a la baja (objetivo 65 DEM; mínimo 53 DEM).

(352) Daiichi por su parte no niega haber participado en la cooperación entre los productores de vitamina B6 en el periodo de 1991 hasta mediados de 1994.

(353) La evolución del nivel del precio medio de la vitamina B6 figura en el cuadro VII del anexo.

#### 1.4.6. ÁCIDO FÓLICO

##### 1.4.6.1. *Origen y sistema básico del cártel*

(354) Los acuerdos del cártel sobre ácido fólico comenzaron, al igual que los de otros productos, con la visita de los

altos ejecutivos de Roche a Tokio en enero de 1991 y, más específicamente, con la reunión entre esa empresa y Takeda (véase el considerando 244).

(355) En esa reunión, Roche presentó un plan de cuotas de ventas y precios de venta mínimos del ácido fólico y pidió a Takeda que se coordinara con Kongo y Yodogawa (antecesora de Sumika). Según Takeda, los productores japoneses accedieron a la sugerencia de Roche por su poder de mercado.

(356) Roche alega que fue Takeda quien dio el primer paso «con objeto de intercambiar información»; que esto era a finales de 1992; que solamente hubo dos reuniones, y que todo acuerdo sobre cuotas pronto quedó «anticuado».

(357) Como con todas las demás vitaminas, la base de los acuerdos colusorios para el ácido fólico era el establecimiento de un sistema de cuotas. El principio fundamental del sistema de asignación de cuotas era la división del mercado mundial entre Roche por una parte y los tres productores japoneses por otra: sobre la base de los resultados logrados en 1990, se dio a Roche el 42 % y a los japoneses el 58 %. Los productores japoneses acordaron la división entre ellos de su cuota del 58 % en función de sus respectivas ventas en 1990. Las cuotas de volumen anuales (por regiones) tenían que mantener la división general acordada (42–58), permitiendo al mismo tiempo la tasa de crecimiento natural.

(358) Para 1991, la asignación de tonelaje acordada fue la siguiente:

	(en toneladas)			
	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
EE UU	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
Otros países	44,0	14,5	11,1	9,8
Japón	2,2	2,5	3,5	0,5
Total	122,2	67,5	43,3	56,1

(359) Los resultados se supervisarían trimestralmente en relación con las cuotas objetivo; en caso de necesidad, los productores podían aplicar acuerdos de compensación. El sistema usual de lista y precios mínimos acordados también debían aplicarse al ácido fólico.

##### 1.4.6.2. *Control y supervisión del volumen*

(360) Takeda ha proporcionado hojas de cálculo y cuadros completos que mostraban cómo se calculaban las cuotas de ventas cada año y cómo se comparaban las ventas reales («resultado») con la cuota («asignación»).

(361) Los siguientes documentos son representativos y pueden ejemplificar el funcionamiento del sistema:

- la supervisión sobre una base trimestral del rendimiento con relación a la asignación (en general los productores se situaban en el objetivo a finales de año),
- un cuadro, con fecha de 20 de noviembre de 1992, muestra el sistema según el cual se determinaron las asignaciones provisionales para 1993. Para cada una de las cuatro regiones, se calcula la demanda total para 1993 y se ajusta la asignación de 1992 de cada productor para tener en cuenta el crecimiento del mercado previsto con el fin de mantener la proporción 42:58 acordada,
- un documento titulado «Supervisión del mercado y la competencia», con fecha de 24 de junio de 1994, compara la previsión y las ventas logradas de cada productor para el primer trimestre de 1994,
- un cuadro titulado «Asignaciones del 94» muestra la evolución histórica de las asignaciones anuales de 1991 a 1993 y las compara con 1994 (el mercado total disponible excluidos los productores chinos es de 275 toneladas: de acuerdo con las proporciones acordadas, Roche debe tener 115 toneladas y los productores japoneses 160),
- el desglose por regiones del plan de 1994,
- un cuadro con fecha de 30 de enero de 1995 con los resultados anuales de cada productor de 1991 a 1993 (las cifras de 1994 están en blanco).

#### 1.4.6.3. *Precios de lista y precios mínimo*

(362) En otoño de cada año, el precio de venta mínimo se fijaba en DEM para el mercado europeo y en dólares americanos para las otras regiones. Se establecía un precio mínimo para cada país utilizando el tipo de cambio apropiado.

(363) Takeda ha presentado un sistema de precios que mostraba los precios de «lista» y «mínimos» para el ácido fólico en cada región (EE UU, Canadá, Europa, otros países) de 1991 a 1994. Para Europa, los precios acordados eran:

(en DEM)								
1.9.1991	1.4.1992		1.10.1992		1.4.1993		1.4.1994	
160	Lista	Mínimo	Lista	Mínimo	Lista	Mínimo	Lista	Mínimo
	200	190	Japón: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

Se permitió que los productores japoneses vendieran al precio antiguo (es decir, más bajo) de octubre de 1992 en adelante.

ción con la gama de vitaminas del complejo B, el ácido fólico fue objeto de una reunión separada en que los representantes de Kongo y Yodogawa [posteriormente Sumika (24)] también participaron, al menos, en varias ocasiones. En las reuniones celebradas en Europa, Takeda representaba a los otros productores japoneses.

#### 1.4.6.4. *Funcionamiento del cártel 1991 a 1994*

(364) Las reuniones del cártel entre Takeda y Roche se celebraban trimestralmente. Cuando los representantes de Roche visitaron Japón para reunirse con Takeda en rela-

(365) La coordinación entre los productores japoneses antes de las reuniones trimestrales de Takeda con Roche tuvo lugar en el marco de un grupo llamado «Yosankai» («Grupo ácido fólico»), que originalmente habían sido

una agrupación comercial organizada por el MITI (Ministerio japonés de comercio internacional e industria).

(366) Takeda informó a Kongo y Yogodawa (posteriormente Sumika) de los deseos de Roche y se cotejaron las propuestas y los resultados de ventas. Takeda actuó como agente de los otros dos productores japoneses en las negociaciones con Roche.

(367) En las reuniones regulares entre Takeda y Roche, los resultados de las ventas de ácido fólico de las cuatro empresas se examinaban sobre la base de informes presentados por ellas. En caso de que una u otra hubieran excedido las asignaciones de cuota, se harían los ajustes para equilibrar el exceso de ventas.

(368) En la primera reunión documentada, en Basilea el 13 de abril de 1992, Takeda informó de que mientras aún había ofertas de comerciantes a precios bajos en el mercado, limitaba el suministro para que el precio subiera. Takeda advirtió a Roche que no ofreciera premezclas a precios bajos; su información era que Roche estaba vendiendo ácido fólico «puro» a los 190 DEM/kg acordados pero que lo incluía en la premezcla al equivalente de solamente 150 DEM; los japoneses no vendían premezclas.

(369) A la reunión de Tokio de 17 de noviembre de 1992 asistieron representantes de Sumika y Kongo. En esta ocasión, Roche se quejó de que los productores japoneses vendían por debajo del precio de lista; «por favor, corrijan esto rápidamente». Takeda defendió a los productores japoneses refiriéndose a las ventas de premezclas de Roche: es cierto que Roche podía ofrecer el producto puro al precio de lista, rechazando así transacciones, pero no era de buena fe puesto que la mayoría de sus ventas de ácido fólico eran en premezclas y se cubría a sí misma vendiendo premezclas con ácido fólico a un precio barato.

(370) Según Takeda, a Roche le convenía presionar a los productores japoneses para que mantuvieran alto el precio del ácido fólico que cobraban a los premezcladores independientes, que eran competidores de Roche en este producto, ya que esto los obligaba a reducir márgenes: Roche podía vender más barato su propia premezcla a precios artificialmente bajos. El resultado fue que Roche acordó subir el precio de la premezcla y los japoneses prometieron subir cuanto antes sus precios del ácido fólico al nivel del precio de lista.

(371) Las nuevas cuotas se fijaron para 1993 sobre la base de un mercado total estimado de 320 toneladas (20 toneladas más que en 1992). Sin embargo, al año siguiente debían revisarse las asignaciones. Takeda consideró que la «cuota de ventas no debería fijarse sin un esfuerzo en cuanto a las ventas». Roche había guardado la promesa que hizo cuando creó su propia instalación de ácido fólico de duplicar la demanda mundial de ácido fólico, pero Takeda también había trabajado mucho para crear nuevas rutas de ventas.

(372) En la reunión del ácido fólico de Japón en febrero de 1993, a la que asistieron todos los productores japoneses y Roche, hubo una intensa discusión sobre la división precisa entre las regiones de las asignaciones de 1993. Éstas ya se habían concedido sobre la base de un mercado total de 320 toneladas, pero Takeda y Kongo querían que se revisaran.

(373) Finalmente, las asignaciones regionales de Roche no se modificaron, al igual que las de Sumika, mientras que para Takeda se reasignaron 2 toneladas entre los EE UU y la Comunidad, y los volúmenes de Kongo se modificaron totalmente principalmente para darle más ventas en Europa.

(374) De nuevo Roche se quejó de los precios de los productores japoneses: vendían en Europa a 169–178 DEM, muy por debajo de los 195 DEM acordados, mientras que sus precios normales eran de 205 DEM y los de lista 215 DEM.

(375) En aquel momento los productores estaban planeando una subida de precios de todas las vitaminas para el 1 de abril de 1993. Roche se proponía, si las condiciones eran buenas, incluir el ácido fólico y aumentar el precio de lista de 215 DEM a 225 DEM/kg.

(376) El precio mínimo acordado no se había respetado en ninguna región, con gran disgusto de Roche, que alegó que en cada reunión los japoneses siempre prometían «intentarlo» sin hacerlo seriamente. Según Roche, a finales de febrero tenían que decidir sobre sus precios de abril.

(377) En la siguiente reunión en Zurich el 25 de mayo de 1993, Takeda informó que los precios estaban aumentando. Se esperaba que a principios del año siguiente el precio subiera un 7 %. Los japoneses se esforzaban por alcanzar los precios de lista y acordaron otro aumento en enero de 1994, pero se requerirían nuevas discusiones de octubre a noviembre para la necesaria supervisión de las tendencias del mercado.

(378) En su reunión «Yosankai» de 24 de septiembre de 1993, los productores japoneses revisaron los diversos mercados y concluyeron que en Europa era difícil aumentar el

precio de venta y sin embargo, por mucho que quisieron llegar a los 195 DEM mínimos, los precios reales oscilaban más bien entre los 180–185 DEM. También acordaron que era necesario modificar la cuota de ventas de 320 toneladas.

(379) La afluencia de ácido fólico chino barato al mercado mundial, incluida Europa, se definió como la causa de las dificultades para subir el precio y lograr las cuotas.

(380) Efectivamente, los resultados logrados en 1993 resultaron estar muy por debajo de la demanda esperada y las asignaciones de volumen acordadas; en Europa las ventas totales fueron de unas 80 toneladas frente a las 110.6 toneladas asignadas para los cuatro productores.

(381) Para 1994, las cuotas de volumen tenían que reducirse en función de una demanda esperada de 275 toneladas (Europa: 96,3). Sin embargo, los resultados de ese año mostraron un considerable déficit de unas 50 toneladas. Según Takeda, el precio de venta se colapsó a finales de 1993 debido a la aparición de una vasta cantidad de material chino.

(382) Takeda declara que, en la reunión de Tokio con Roche el 10 de junio de 1994, su Presidente de la división de vitaminas y química fina anunció a sus homólogos de Roche que el acuerdo «ya no estaba vigente». Ésta es la última reunión conocida entre Roche y Takeda sobre ácido fólico.

(383) En su respuesta al pliego de cargos, Sumika cuestiona algunos de los hechos descritos por la Comisión. Sin embargo, Sumika reconoce simultáneamente que no puede confirmar ni refutar la mayoría de estos hechos, puesto que las personas entonces responsables del ácido fólico ya no pueden ser contactadas por Sumika. Sumika señala algunos «errores» fácticos que, según ella, pondrían en duda la fiabilidad de al menos algunas pruebas de Takeda. Se refieren principalmente al nombre de las personas que se afirma han asistido a ciertas reuniones y a la naturaleza de la discusión en determinadas reuniones.

(384) Sin embargo, Sumika reconoce que asistió a la reunión de 17 de noviembre de 1992 y a la reunión de febrero de 1993 en que Roche participó. También reconoce que participó en las reuniones «Yosankai».

(385) En cuanto al período de 1991 a 1993, Sumika reconoce que «Takeda pidió que Sumika y Kongo identificaran sus exportaciones en las estadísticas de despachos aduaneros contenidas en las Estadísticas Comerciales publicadas periódicamente por el Gobierno japonés y en poder de Takeda». Sumika dice que es incapaz de proporcionar

información alguna relativa al año 1993, pero confirma que, nuevamente de mediados de 1993 a 1995, las empresas se revelaron unas a otras sus ventas a la exportación a petición de Takeda.

(386) Sumika refuta la conclusión de la Comisión de que Takeda actuó como «agente» de las otras dos empresas japonesas en negociaciones con Roche. Sin embargo, esto es perfectamente coherente con los hechos descritos tanto por Takeda como por Roche, así como con el hecho de que el desglose de las exportaciones japonesas se calculara cuidadosamente durante las reuniones «Yosankai».

(387) La Comisión concluye que las alegaciones formuladas por Sumika para impugnar los hechos quedan contrarrestadas por las que ella misma reconoce y por las pruebas pormenorizadas presentadas por Roche y Takeda. Por tanto, se desestiman estas alegaciones.

#### 1.4.7. VITAMINA C (ÁCIDO ASCÓRBICO)

##### 1.4.7.1. *Origen del cártel*

(388) El cártel de la vitamina C se instituyó durante 1990–1991, probablemente tras una caída de los precios de un 10 % en un año. El 7 de abril de 1990, el Director de marketing de vitaminas de Roche se encontró con su homólogo de Takeda en Basilea. Se celebró otra reunión al máximo nivel entre los dos productores principales el 4 de septiembre de 1990 en Zurich.

(389) En enero de 1991 Roche, Basf y Merck se encontraron en Suiza, sólo a nivel de directores subalternos, para preparar la visita a Tokio de los altos ejecutivos de Roche y Basf que se programó para los días 30 y 31 de enero.

(390) Los días 30 y 31 de enero de 1991, los empleados Roche se reunieron con sus homólogos de Takeda en Tokio; esta reunión tuvo lugar durante la visita a Japón de los altos ejecutivos de Roche (y Basf) que se encontraron con una serie de productores japoneses de vitaminas para asegurar su entrada definitiva en los acuerdos del cártel de diversos productos (incluidas las vitaminas E, B1, B6, C).

(391) Hubo otra reunión al «máximo nivel» sobre la vitamina C entre Roche y Takeda el 10 de abril de 1991 y en mayo el cártel ya funcionaba a nivel «operativo» (véase el considerando 420), así que los términos detallados del acuerdo deben haberse establecido a más tardar en el primer trimestre de 1991.

#### 1.4.7.2. Sistema básico del cártel

(392) El principio aceptado en el que se basaba el cártel sobre la vitamina C era estabilizar la cuota de mercado mundial existente para los cuatro productores.

(393) Para fijar ellos mismos las cuotas, los participantes determinaban primero el mercado total en función de sus ventas y las ventas estimadas para los productores chinos y de Europa Oriental de vitamina C. Se deducían las ventas esperadas de terceras partes, y el resto del mercado se definía como «mercado disponible». Los objetivos de volumen para cada productor para el periodo siguiente se fijaban en la estimación del «mercado disponible».

(394) Las cuotas del mercado disponible en 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % y Basf 8 %) constituyeron la base para las asignaciones.

(395) Tenía que haber un «desarrollo paralelo de las ventas y la cuota de mercado», es decir, el volumen de las cuotas se ajustaba para tener en cuenta el incremento de la demanda, pero manteniendo el mismo porcentaje de cuotas y los objetivos establecidos cada año por regiones. Las ventas se supervisaban trimestralmente y se hacían las correcciones necesarias.

(396) Como con los otros productos vitamínicos, los productores acordaban precios objetivo y concertaban sus incrementos de precios.

(397) En cada gran mercado nacional se señalaban los clientes fundamentales, con idea de fijar un plan de ventas para cada uno para que los productores pudieran reforzar así sus esfuerzos por subir los precios en el mercado (véanse los considerandos 402-406).

#### 1.4.7.3. Presupuestos

(398) El sistema de cuotas se supervisaba continuamente de manera muy similar a la empleada para las vitaminas A y E e implicaba el establecimiento y aplicación de «presupuestos». Lo siguiente (desde 1993 y 1994) puede considerarse representativo del sistema presupuestario durante la vigencia íntegra de los carteles:

- un documento <sup>(25)</sup> que refleja la asignación de volúmenes de vitamina C a cada empresa sobre una base regional para 1993 y 1994,
- una nota utilizada en la reunión de 25 de mayo de 1993; las anotaciones manuscritas fueron hechas por un empleado de Basf. Los números en la casilla titulada «segunda estimación» presentan la nueva división del mercado propuesta,

- un documento con la mención «confidencial» muestra: 1) el «Ist» (que significa ventas alcanzadas) para Roche, Takeda, Merck y Basf en cada región geográfica para 1992 (hay anotaciones que comparan las ventas reales con el presupuesto); 2) el propio «presupuesto» de Basf para 1993 que se revisó en varias ocasiones. La observación se hace en la esquina inferior derecha «En 1993 deberá hacerse una compensación por el excedente de la cuota de Takeda en 1992 (reparto de la carga)» (original en alemán),
- otro documento muestra las correcciones al «presupuesto» para 1993 realizadas en una reunión celebrada el 5 de agosto de 1993,
- también se establecieron las ventas de cada productor por países y regiones para 1994. Parece que se hizo un intento (infructuoso) por disfrazar la verdadera naturaleza de los datos mostrados: la hoja de cálculo tiene cuatro columnas marcadas con «VIPS», «Lager», «Captive use» y, por último, «Ist». Pero una anotación manuscrita muestra que, de hecho, las columnas contienen datos respectivamente de «Roche», «Tak», «Merck» y «Basf».

#### 1.4.7.4. Precios objetivo y precios mínimos

(399) Al principio, los precios se fijaban trimestralmente (más tarde, este ejercicio era anual). Se adoptó el sistema usual de precios de «lista», «objetivo» y «mínimos»; para Europa, se utilizó como referencia el precio en DEM.

(400) Durante el primer año (1991) el objetivo era subir el precio de mercado de 20 DEM/kg hasta el de «lista» de 24 DEM/kg aumentando los precios «mínimos» cada trimestre. Los precios «mínimos» se fijaban en cada moneda nacional el 1 de marzo, el 1 de julio y el 1 de octubre de 1991 (este último aumento solamente para Francia e Italia) y el 1 de enero de 1992. En DEM, los precios «mínimos» eran 20,50; 22 y 24.

(401) Se establecieron los precios de «lista» y «mínimos» para la vitamina C (y otras vitaminas) del 1 de enero de 1992 al 1 de abril de 1994 del modo siguiente.

(en DEM)

1.1.1992	1.7.1992	1.4.1993	1.4.1994
24	25	Lista 28 Mínimo 26	28 25,50

#### 1.4.7.5. Asignación de clientes y cuentas clave

(402) Para sostener sus esfuerzos concertados para subir el precio de la vitamina C en cada mercado, los productores concibieron un sofisticado sistema para manejar las «cuentas clave», es decir, los clientes individuales importantes para los que se acordaría un plan de ventas detallado.

(403) La nota de Takeda de una reunión con Roche los días 15 y 16 de mayo de 1991, establece claramente cómo funcionaba el sistema entonces. Para cada «cliente clave» señalado, los productores calculaban su demanda anual total e informaban del precio que pagaba en ese momento; determinaban si era un contrato de tonelaje o a plazo fijo, y acordaban quién suministraría qué tonelaje en 1991.

(404) En algunos casos, un productor afirmaba el derecho de abastecer exclusivamente a un cliente «tradicional» particular; en otros, pedía que la actividad con ese cliente se repartiera según una fórmula determinada.

(405) Se introdujo un matiz al sistema de asignación de clientes clave en mayo de 1993. La nota de Takeda de una reunión de los cuatro productores en Zurich el 25 de mayo describe la nueva práctica.

«Trato de clientes clave

1) La asignación de clientes europeos clave está en marcha desde 1991 pero con poco éxito. Para asegurar un mejor control de los clientes clave, cada empresa asumirá la responsabilidad de una empresa a estos efectos. (R está controlando actualmente.) (Decisión presidente)

por ejemplo:

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer

2) Necesidad de aplicación inmediata para calibrar el éxito. (Enérgica petición de B) T declaró que contestaría más tarde puesto que ésta era una cuestión europea y tendría que adoptar medidas con Hamburgo<sup>(26)</sup>. Sin embargo, T aceptó esencialmente este planteamiento.

3) Como R está sumamente ocupada con su actividad rutinaria, se mostró muy entusiasta con esta propuesta. Sin embargo, puesto que la propuesta significaría que R perdería el control sobre todos los clientes clave, es difícil saber lo que la empresa piensa realmente a pesar de su aparente aprobación. Será necesario preguntar directamente a R sobre este asunto» (original en inglés).

(406) Durante sus reuniones a nivel técnico los cuatro productores informaron con considerable detalle sobre sus suministros a cada cliente clave y los precios que se

habían ofrecido. Un mecanismo que se aplicaba, no siempre con éxito, era la «protección» del cliente<sup>(27)</sup>:

«ASTRA(S)

R y T apoyan a M y B.

M y B comparten la cuota

	1993	1994
R	—	—
T	10	—
M	4	
B	12	
Total	26	

Asignación de cuota infructuosa en el caso de Puratos. En particular, T vio disminuir su cuota por respetar los precios. Los acuerdos de B son particularmente insatisfactorios. T tomó la cuota de 1993 en el caso de Astra, pero logró cero en 1994» (original en inglés).

#### 1.4.7.6. Coca-Cola

(407) Uno de los mayores clientes del mundo era Coca-Cola, cuya demanda total de vitamina C supera las 1 000 toneladas anuales. Para esta cuenta importante, que recibió especial trato (Coca-Cola negoció un contrato de suministro mundial con sus proveedores), los productores de vitaminas acordaron entre sí cómo se repartirían la actividad entre ellos y los precios propuestos. El acta de la reunión bilateral entre Takeda y Roche de 10 de noviembre de 1993 dice:

«(6) En lo que respecta al contrato de asociación respecto a Coca-Cola para 1994

Situación de la primera oferta

R: 15,80 USD	franco fábrica
16,20 USD	CIF
A cada país —	Japón 1 890 JPY, precio de entrega
	Irlanda, Francia: 25,00 DEM, precio de entrega
	Turquía: 25,50 DEM, precio de entrega
B: 16,10 USD	CIF
Europa:	25,20 DEM, precio de entrega
M: 16,25 USD	CIF
Europa:	25,20 DEM, precio de entrega
Japón	1 900 JPY, precio de entrega

T: 16,50 USD o 1 850 JPY	franco fábrica
17,00 USD	nivel CIF
Japón:	1 870 JPY, entregado

No se han decidido todavía las fechas para las negociaciones en Puerto Rico» (original en inglés).

(408) En reuniones posteriores los productores discutieron sobre sus respectivas cuotas de la actividad de Coca-Cola en las diversas regiones:

«(4) contrato de 1994 con Coca-Cola

- Se forzó a R a aceptar una cuota inferior. La cuestión en EE UU se solucionó en las discusiones locales. Órdenes recibidas de Kellogg.
- Europa: exigencia de un suplemento [sic] de B y M en la reunión entre las cuatro partes.
- Las 9 toneladas a \$17,00 CIF destinadas por T para Austria parecerían ser una penalización impuesta a R por el Sr. [...]. Esto no puede evitarse si el Sr. [...] va a comprar de fuentes caras» (original en inglés).

(409) En otras discusiones sobre su estrategia conjunta para Coca-Cola, Roche llamó la atención sobre el hecho de que Merck y Basf habían bajado ligeramente sus precios (por debajo de la cuota de Roche) y habían obtenido un «contrato de grupo» para Europa. Basf se defendió alegando que había sido «arrollada» por Coca-Cola para que bajara su precio.

«— T dijo que pensaban que las discusiones preliminares habían sido satisfactorias y apoyaron a R (el mercado japonés se había desarrollado exactamente como T esperaba). Sin embargo, como señalaron B y M, sería una buena idea dedicar más tiempo la próxima ocasión a considerar cómo tratar con Coca-Cola. Propusieron que, en la siguiente ocasión, los precios no se uniformizaran, sino que fueran diferentes para cada país, de modo que pudieran ofrecerse diversos precios para mercados distintos. Si no, Coca-Cola siempre intentaría concluir todos sus contratos al precio de mercado más bajo. (Las tres partes parecían estar de acuerdo en esto). En la próxima ocasión, la reunión preliminar se basará en ofertas de precios que diferirán según la región» (original en inglés).

(410) En las discusiones sobre los suministros a Coca-Cola para 1995, Roche propuso que los productores se «sen-

taran» para coordinar su posición tan pronto como Coca-Cola empezara la prospección de proveedores en octubre. Basf y Merck inmediatamente dieron su acuerdo a la propuesta Roche; Takeda era neutral en los detalles (era la primera reunión multilateral sobre vitamina C a la que asistía «en el país de un adversario») pero prometió que «podíamos ampliar nuestra cooperación como de costumbre».

(411) Todavía en la fecha de la última reunión documentada sobre la vitamina C en agosto de 1995 los productores coludían sobre sus próximas negociaciones (por separado) con Coca-Cola:

«(Roche) afirmó que para [1996] Coca-Cola pediría a cada empresa una oferta a finales de octubre o principios de noviembre, y cada empresa negociaría con Coca-Cola a principios de diciembre en Puerto Rico... Además, R declaró que, debido a la reducción de la demanda en Europa y los EE UU, el volumen total de ventas sería menor que en años previos. (...) Nuestra empresa [Takeda] declaró que en 1996 deberíamos mantener la posición de que los japoneses y las entidades de EE UU sean los proveedores principales y que queremos mantener el mismo nivel de precios que en 1995, aunque actualmente es difícil aumentar el precio. Cada país acordó ofrecer un precio más alto» (original en inglés).

#### 1.4.7.7. Contrato con Pfizer

(412) El cártel también trató de los contratos de suministro que Roche tenía con la empresa farmacéutica Pfizer. Este contrato se renovaba cada dos años. El informe de Takeda de su reunión con Roche en febrero de 1993 dice así:

«1. Terminar el suministro a Pfizer

R suministra aproximadamente 2 000 toneladas a Pfizer. Sin embargo, son incapaces de controlar el precio correctamente, de modo que terminarán los suministros en este ejercicio.

R querría que Takeda no suministrara a Pfizer si se pone en contacto con Takeda. Se lo haremos saber a Tokio, y T tampoco suministrará a Pfizer» (original en inglés).

(413) Parece que Takeda llegó a estar impaciente por que Roche dejara de suministrar a Pfizer, o que al menos recortara sustancialmente las entregas. La detallada acta de la reunión bilateral que Takeda levantó sobre su reunión con Roche el 10 de noviembre de 1993 en Japón refleja las discusiones sobre este punto:

«(4) Contrato de suministro entre Pfizer y R

R había estado diciendo a T que el actual contrato se acabará a finales de 1993. Sin embargo, esta vez explicaron que el contrato terminaría el próximo año, a finales de 1994. Cuando preguntamos por este cambio, la respuesta fue que el contrato se renovaba cada 2 años, y que fines del 1994 era el término de un plazo de ejecución.

Mencionaron que habían estado recortando los suministros desde 1993, pero no contestaron a cuánto suministraban ni cuántas toneladas se habían recortado.

Además, por lo que respecta a sus regiones de suministro, no podían comprobar los suministros regionales porque Pfizer suministraba por toda Europa, y la única documentación sobre la distribución estaba en los informes de Pfizer» (original en inglés).

(414) Roche informó más tarde de que cuando el acuerdo expirara, en diciembre de 1994, no se renovaría. Roche pidió a los otros productores que no suministraran; Basf y Takeda confirmaron que Pfizer no les había contactado.

#### 1.4.7.8. Reuniones del cártel

(415) Como con las otras vitaminas, las reuniones trimestrales se celebraban con el fin de aplicar los acuerdos del cártel. De 1991 a mayo de 1993, las reuniones generalmente tenían lugar en Basilea; los participantes durante este periodo eran Roche, Basf y Merck. (Takeda se negó a asistir a las reuniones multilaterales del cártel con Basf y Merck, pero celebraba reuniones bilaterales con Roche).

(416) Estas reuniones trimestrales, en que Roche hablaba en nombre de Takeda, trataban de lo siguiente:

- control del acuerdo,
- ajustes para acercar los resultados reales a los objetivos,
- acuerdo sobre precios y cuotas de mercado.

(417) Los productores participantes (y Takeda) comunicaban sus ventas a Roche, que a su vez informaba de los resultados globales por empresas al grupo.

(418) Los representantes de Roche generalmente se encontraban por separado con Takeda, en Tokio o en Basilea. Las reuniones bilaterales de Roche con Takeda cubrían a veces la gama de vitaminas que producían en común (vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico); otras reuniones del cártel trataban solamente de la vitamina C.

(419) De hecho, Roche invitó a Takeda el 13 de abril de 1992 a participar en las reuniones europeas trimestrales con ella, Basf y Merck: Takeda, sin embargo, declinó la invitación «debido a nuestra política de empresa. Pero si hay un asunto importante, como un plan de asignación de ventas, intentaremos participar en la reunión. Por supuesto, continuamos con las reuniones con R como hasta ahora» (original en inglés). Takeda empezó a asistir a reuniones multilaterales en mayo de 1993.

#### 1.4.7.9. Funcionamiento del cártel de 1991 a 1995

(420) La primera reunión bilateral entre Roche y Takeda, sobre la que hay un documento detallado disponible, se celebró los días 15 y 16 de mayo de 1991. Los representantes de Takeda se encontraron con el directivo responsable de la vitamina C en Roche, los dos directores del producto y los directores de zona de cada región europea.

(421) El propósito de la reunión era «discutir (...) con los cuatro directores regionales los resultados de los aumentos de los precios en marzo y abril, y el precio mínimo para el tercer trimestre y el cuarto trimestre de 91 y el primer trimestre del 92, por países, indicando la demanda y la cuota de los grandes clientes». (Takeda había anunciado un incremento de los precios a partir del 1 de marzo).

(422) En su resumen del resultado de la reunión, Takeda comunica que «confirmamos los clientes clave con los resultados del 90 y el plan del 91 con los contratos excepcionales que aún están (a) los precios antiguos anteriores al 1 de marzo del 91» (original en inglés).

(423) Se acordó el precio mínimo para el tercer trimestre, pero entonces Takeda no aceptó la propuesta de Roche de fijar las cuotas de las ventas europeas para 1991 por países.

(424) La reunión había sido convocada por Roche, que explicó que aunque había estado intentando aumentar el nivel de precios los últimos 4 o 5 años, el actual precio de 20,50 DEM era demasiado bajo. Basf mantiene que no siempre se adhirió al precio de Roche a nivel local; sin embargo, la dirección máxima de Basf había prometido a Roche que si ésta encontraba que los precios de Basf perturbaban el mercado, podía informar a la dirección de Basf, la cual entonces «cambiaría la organización local».

(425) Takeda se quejó de que había anunciado el nuevo nivel de precios en Europa a partir del 1 de marzo de 1991, pero que había perdido cierta actividad en favor de

Roche y Basf, que habían vendido por debajo del precio acordado; si no se le probaba que los productores europeos se adherían a su precio en mayo y junio, «reaccionaría» contra ellos. Roche intentó calmar la situación explicando que no se había aceptado más actividad por debajo del nuevo precio desde el 1 de marzo; sin embargo, aún había algunos contratos vigentes al precio antiguo.

(426) Se informaba minuciosamente de las discusiones con la dirección regional de Roche para cada país. Se evaluó la demanda total para 1991 y se intercambiaron los resultados del año anterior (1990). Se determinaron y asignaron los clientes clave en cada mercado, se discutieron individualmente sus acuerdos contractuales y se intercambió información sobre sus necesidades exactas de tonelaje y los precios que estaban siendo, o serían, ofrecidos. En algunos casos, se acuerda específicamente el reparto de la actividad o el aumento de precio. Para cada mercado nacional, se acuerda un «plan de ventas» para 1991.

(427) El informe del Takeda sobre su reacción a la propuesta Roche de fijar cuotas de ventas para cada mercado nacional revela su actitud ambivalente respecto a las normas de la competencia y su defensa:

«Su idea [del Director regional de Roche para Europa Occidental] es que no es suficiente con intercambiar las cifras de clientes clave, sino que es necesario fijar las cifras por países (...), para lograr nuestra política.

No sólo el Sr.[...], sino también personas de Basilea pidieron enérgicamente que fijáramos las cifras por países.

Negamos su propuesta por consideraciones legales (sic), pero lo propondrán de nuevo en la próxima reunión de 23 de mayo del 1991» (original en inglés).

(428) El informe de Takeda concluye con una lista de los precios mínimos acordados en cada moneda nacional vigentes el 1 de marzo, 1 de julio y 1 de octubre de 1991 y el 1 de enero de 1992 (véase el considerando 400).

(429) A principios de 1993 se intercambiaron los resultados de las ventas mundiales de 1992 y se hizo ver a Takeda que había excedido su cuota en un 4 %. La situación era la siguiente: Takeda 104 % de la cuota, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % y Basf 88,5 %.

(430) Los productores estimaron el mercado mundial total para 1993 en 43 225 toneladas, que debían repartirse

sobre la base del plan de ventas acordado en 1992. Takeda sostuvo que era injusto que los resultados de 1992 no se reflejaran en las cuotas de 1993: según ella, la parte que no se esforzara convenientemente por ajustarse a su cuota de ventas debería ver reducida su parte. Sin embargo, Roche insistió en la continuación del acuerdo básico (véanse los considerandos 392-397).

(431) Los fabricantes chinos de vitamina C, que habían hecho una inversión sustancial en nuevas instalaciones de producción, comenzaron por ese entonces a hacer incursiones en el mercado mundial de vitamina C. Sus precios bajos y crecientes volúmenes perturbaron los acuerdos del cártel de los demás productores. Una solución a corto plazo propuesta por el cártel era comprar productos chinos.

(432) A principios de 1993, Basf celebró una reunión en su sede de Ludwigshafen con Roche y Merck para considerar la amenaza procedente de los productores chinos. Roche propuso en esta reunión que los productores europeos y Takeda restringieran su producción y subieran los precios en el segundo, tercer y último trimestres de 1993. Roche, sin embargo, alega que entonces planeaba reducir los precios de la vitamina C un 12 %.

(433) Basf facilitó lo que resultó ser una nota detallada de esta reunión donde se muestra que, diga lo que diga Roche ahora, los precios «objetivo» para los segundo, tercer y último trimestres eran 25, 26 y 27 DEM. De hecho, las actas de la reunión de los Directores regionales de Roche celebrada los días 15 a 18 de junio de 1993 describen su «firme» política de fijación de precios para la vitamina C.

(434) Los otros dos productores europeos dieron su acuerdo a la propuesta de Roche sobre restricción de la producción, siempre que Takeda aceptara, cosa que hizo.

(435) El informe de Takeda, de 19 de abril de 1993, sobre la política de fijación de precios de Roche confirma que Roche había anunciado a través de la prensa comercial su incremento de precios (lista: 28 DEM/kg) en vigor a partir del 1 de abril (aunque en la práctica no se esperaba que dedicara un esfuerzo real a aumentar los precios efectivos en Europa hasta julio).

(436) En torno al 25 de mayo de 1993, los productores celebraron una reunión de seguimiento en el aeropuerto de Zurich, que fue la primera reunión multilateral a la que asistió Takeda. Se expuso a Takeda la propuesta de Roche de restringir la producción recortando un 5 % las asignaciones de 1993. Takeda no dio su acuerdo a la

reducción general del 5 %, sosteniendo en su lugar que «el enfoque más racional sería ajustar la asignación de conformidad con el índice de éxito en diversas áreas» (original en inglés). Su contrapropuesta le habría dado una cuota ajustada mundial de 13 014 toneladas, frente a su asignación original de 13 310 toneladas.

(443) Las actas del Takeda de su reunión de trabajo con Roche sobre varias vitaminas en Tokio el 10 de noviembre de 1993 confirman que se habían acordado nuevas asignaciones de volumen para la vitamina C en la reunión de agosto: los resultados de las ventas de las cuatro empresas en el periodo de enero a septiembre se encontraban «dentro de la asignación del 73,6 %».

(437) Se alcanzó un compromiso para que los tres productores europeos redujeran su cuota en un 2,5 % y Takeda en un 2,2 %, siendo probablemente necesarias otras consultas para determinar si se requerían otros ajustes. Basf ha facilitado sus documentos de trabajo para esta reunión con los detalles de la propuesta para el recorte del 5 % y la solución de compromiso.

(444) Sin embargo, Takeda volvió a su tema favorito alegando que «no era razonable asegurar la continuación de las cuotas de 1990 incondicionalmente y que era necesario considerar recortes en la asignación de B y M que están directamente influenciadas por los productos chinos.» Roche contestó que si se mencionaban los recortes de asignación a Basf y Merck dejarían de seguir en el sistema y traerían el caos al mercado con sus bajos precios: «Por tanto, es necesario continuar este acuerdo básico para mantener las cuotas. El actual sistema debería mantenerse porque ahora lo más importante es mantener los actuales precios».

(438) Fue también en esta reunión de Zurich cuando se alcanzó un acuerdo de principio sobre la ejecución de un mecanismo para mejorar el funcionamiento del sistema de asignación de clientes haciendo a cada productor responsable de un cliente clave particular.

(445) Roche propuso un nuevo sistema para las asignaciones de volumen para 1994, con cuotas «activas» y «pasivas» para cada región. En la reunión de «directores» del día siguiente se acordaron la asignación de cantidad para 1994 y los planes provisionales para aumentar el precio de mercado en Europa el 1 de enero a 25 DEM y el 1 de abril a 26 DEM.

(439) Los cuatro productores se encontraron de nuevo el 5 de agosto de 1993 en las oficinas de Basf en Francfort. Takeda ha proporcionado un memorándum contemporáneo detallado. Tras un intercambio de datos se confirmó que el recorte del 2,5 % (referido como «objetivo voluntario») se había más o menos logrado durante los primeros seis meses de 1993. En Europa se estaban aplicando incrementos de precios hasta 25 DEM.

(446) El 8 de febrero de 1994, los cuatro productores de vitamina C acordaron en una reunión en Basilea continuar en 1994 el acuerdo básico para congelar sus cuotas al nivel de 1990. Aunque los tres productores europeos subrayaron la importancia de mantener las cuotas de mercado de 1990, Takeda tenía importantes reservas y, según afirma, solo se comprometió a asegurar que Basf y Merck permanecían en las negociaciones cuatripartitas (habían amenazado con salirse a menos que Takeda acordara respetar las cuotas de mercado fijadas en el acuerdo de 1990).

(440) Para la totalidad del año, dado el aumento inesperado de las exportaciones chinas, los productores europeos repitieron su propuesta de imponer un recorte del 5 %, a la que se opuso Takeda: el mercado de EE UU para la vitamina C crecía rápidamente y, alegaba Takeda, sería absurdo compensar las mayores ventas en América recortándolas en otras regiones.

(447) Después del usual intercambio de información sobre los resultados de 1993, en que cada empresa explicó las razones de los desvíos del objetivo, Takeda propuso que los cuatro productores compraran productos chinos en función de sus cuotas a fin de retirarlo del mercado. Puesto que tendría implicaciones sobre las cuotas fijadas en el «acuerdo básico» de 1990, que Roche insistía eran inmutables, se rechazó la propuesta Takeda. Como en años anteriores, la planificación para 1994 por tanto excluía el material chino del cálculo de la demanda total.

(441) Roche reiteró los principios básicos del acuerdo alcanzado en 1991 y el representante de Basf tomó nota. Cada empresa presentó sus propias propuestas para un sistema de reducción del volumen. La propia propuesta de Takeda para los recortes de volumen que le otorgaba la menor reducción provocó la estruendosa oposición de los otros participantes. Las notas de Takeda declaran que «resultó imposible alcanzar un acuerdo sobre este asunto».

(442) Según Basf sin embargo, los tres productores europeos presentaron a Takeda un ultimátum: si no consentía recortar sus ventas de vitamina C, se retirarían del acuerdo. «Takeda transigió y las cuatro empresas acordaron entre sí las nuevas asignaciones de menor volumen de vitamina C».

Se confirmó la política de precios para Europa, pero finalmente se decidió pasar a los 25,50 DEM en lugar de 26,00 DEM el 1 de abril de 1994.

(448) Los productores chinos continuaron vendiendo a precios que amenazaban la estabilidad del cártel. Según Basf, como consecuencia de ello el precio de la vitamina C había caído alrededor de un tercio en 1995.

(449) Para entonces, Takeda enviaba regularmente a un representante a las reuniones europeas, aunque ostensiblemente seguía sin comprometerse a continuar participando. Basf declara que las reuniones europeas trimestrales fueron marcadas por crecientes tensiones entre Roche y Takeda: Roche acusó al productor japonés de hacer trampa y de falsear sus ventas reales.

(450) En marzo de 1995 las cuotas regionales de cada productor para 1995 se confirmaron como «firmes y definitivas».

(451) Roche alega que anunció a mediados de 1995 que terminaba los acuerdos sobre vitamina C. La última reunión, al parecer, se celebró en Hong Kong en agosto de ese año. Sin embargo, no se indica en las completas notas de Takeda sobre esta reunión global, celebrada el 24 de agosto, que los cuatro productores hubieran decidido de hecho poner término a sus acuerdos. Al contrario, la actividad se realizaba como de costumbre, incluidas las previsiones para el periodo de julio a diciembre de 1995 y la fijación de las cuotas de ventas y de precios mínimos para cada región.

(452) Sin embargo, señalaron un factor irritante y desagradable que podía perturbar sus acuerdos. A consecuencia de una reciente investigación penal en los Estados Unidos que implicaba a ADM, las cuatro empresas acordaron en esa reunión la «seguridad total».

«También las cuatro empresas acordaron suspender de momento el contacto directo con la filial (sic) en los EE UU. Los contactos serían con la sede (...). Esto es porque se pidió a R(oche) EE UU que presente documentos relativos (a una investigación sobre) el ácido cítrico. De igual modo, nos preocupa que después de las vacaciones de verano, la Comisión Europea pudiera tomar ciertas medidas, aunque actualmente, la situación de EE UU no tiene ninguna influencia en Europa.» (original en inglés).

(453) Como de costumbre, los productores revisaron sus volúmenes de ventas logrados (para el periodo enero-junio 1995) y el mercado total disponible (para julio-diciembre).

(454) En Europa la demanda total había bajado y la afluencia del material chino había aumentado rápidamente. Frente

a un pronóstico que estimaba el «mercado disponible» en Europa en 11 078 toneladas para 1995, hubo que revisar a la baja el cálculo hasta las 9 500 toneladas. Takeda observa: «... en la reunión regional de 11 de agosto, a la que nuestra empresa de ventas asistió, se fijó una reducción de las cuotas de ventas para las empresas, y las cantidades de ventas reducidas ya fueron acordadas por las cuatro empresas» (original en inglés).

(455) Contrariamente a lo que afirma Basf de que para entonces los precios habían caído a solo 15 DEM/kg, la nota de Takeda de la reunión del 24 de agosto muestra que se confirmó el precio de venta mínimo de 24-23,50 DEM/kg acordado por los cuatro productores en la reunión regional europea. Efectivamente, Roche ofreció voluntariamente el pronóstico de que el precio europeo permanecería a 24 DEM/kg.

(456) En una reunión bilateral separada entre Takeda y Roche, Takeda pidió incluso una «revisión y modificación» del acuerdo, a lo que Roche respondió que «no había ningún problema con el sistema actual y que las otras dos empresas no darían su acuerdo a ninguna modificación» (original en inglés).

(457) No está documentado en qué etapa exacta se abandonó el acuerdo sobre la vitamina C, pero a mediados de 1996 el precio mínimo de Roche se había reducido en torno a los 20 DEM/kg (lista: 25 DEM/kg).

(458) El desarrollo del nivel de precios de la vitamina C a lo largo del cártel y después de su término se muestra en el cuadro VIII del anexo.

#### 1.4.8. VITAMINA D3

##### 1.4.8.1. *Origen del cártel*

(459) Las versiones de Solvay Pharmaceutical y Roche consideran los acontecimientos que rodean el origen de los acuerdos del cártel desde puntos de vista opuestos. Roche atribuye la iniciativa a Solvay que, dice, ya en 1992 había iniciado contactos (infructuosos) con los otros productores para interesarles en la constitución de un cártel. Roche mantiene, a diferencia de Solvay, que no tenía grandes deseos de aumentar el precio de la D3 pura; dice que su interés era mantener baja la prima del precio de la D3 en las combinaciones de AD3 a fin de impulsar sus ventas de vitamina A, mucho más rentable, en el compuesto AD3. [En realidad, ya en marzo de 1991 la política de Roche sobre la vitamina D3 se expresaba del siguiente modo: «Los precios objetivo y los aumentos deben coordinarse con la vitamina A (AD3). Los precios acordados deben aplicarse estrictamente»] (original en inglés). Según Roche, Solvay insistió

y finalmente persuadió a los demás para que se reunieran a principios de 1994.

(460) Inicialmente, Solvay quitó importancia a la cuestión de qué empresa inició el cártel. En las observaciones que formuló tras el pliego de cargos, sin embargo, Solvay declara que fue el último productor de D3 contactado por el cártel iniciado por los productores de vitamina A (Roche, RPAN y Basf). Solvay alega que su situación era arriesgada porque sus dos principales competidores, ambos productores de vitaminas A, D3 y otras, podían forzarla a salir del mercado deprimiendo el precio de la D3. Había decidido en 1990 no volver a entrar en el mercado de la vitamina A y se quedó con su fabricación de vitamina D3. Roche había dejado de suministrar vitamina A a Solvay en 1991. Más o menos por entonces, Basf, que antes compraba vitamina D3 a Solvay, se convirtió en fabricante independiente de D3 por derecho propio, con lo que las ventas de Solvay bajaron un 25 %.

(461) Fuera quien fuera quien tomó la iniciativa, no se discute que los tres productores comenzaron a encontrarse a principios de 1994 para acordar un sistema formal de cártel sobre la vitamina D3.

(462) A la primera reunión, celebrada probablemente el 11 de enero de 1994 en Basilea, asistieron Roche, Basf y Solvay. En esta reunión inicial, se centraron en la determinación de la demanda mundial total de vitamina D3 y de sus cuotas individuales. Se alcanzó un acuerdo sobre sus cuotas respectivas: Solvay 41 %, Roche 38 % y Basf 21 %.

(463) Los tres productores acordaron mantener el *statu quo* y que ninguno intentaría hacerse con la cuota de mercado de los otros reduciendo los precios. Para 1994, estimaron el mercado mundial de la vitamina D3 (para piensos) en unas 1 450 TU, a dividir del siguiente modo: Solvay 600 TU; Roche 550; Basf 300. El mercado de la de uso farmacéutico (que Basf no producía) se debía repartir al 50 % entre Solvay y Roche. También se acordó fijar precios mínimos y precios objetivo para cada región.

#### 1.4.8.2. *Cuotas de volumen*

(464) Las partes establecieron objetivos de volumen anual para Europa, EE UU y el resto del mundo, basados en su previsión del mercado total y manteniendo sus respectivas cuotas.

(465) El funcionamiento del sistema puede deducirse de:

— un documento que muestra la comparación entre las ventas logradas en la primera mitad de 1994 con el objetivo y el rendimiento de cada productor expresado como un índice,

— otro documento que muestra las cifras del volumen logrado en 1995 a nivel mundial y en cada región (Europa se desglosa para dar las cifras separadas de Francia y Alemania), en comparación con 1994 («Real '94») y con los objetivos de 1996 basados en el mismo tamaño de mercado global (1 600 toneladas) que en 1995. N.B.: I es Roche; II es Basf; III es Solvay Pharmaceutical y IV es Rhône-Poulenc (incluida en la asignación de Solvay).

#### 1.4.8.3. *Precios objetivo y mínimos*

(466) Para el segundo trimestre de 1994, los productores acordaron para Europa un precio de «lista» de 25 DEM y uno «mínimo» de 23,50 DEM. El precio de lista se mantuvo durante 1995 pero el precio mínimo se subió a 24 DEM con efectos del 1 de abril y se fijó en cada moneda nacional [82 FRF; 24 500 liras italianas (ITL); 2 000 pesetas españolas (ESP); 9,80 libras esterlinas (GBP); 495 francos belgas (BEF); 27 florines neerlandeses (NLG)]. En agosto de 1997 los productores acordaron subir el precio de lista un 20 % a 30 DEM/kg.

#### 1.4.8.4. *Reuniones del cártel*

(467) Las reuniones entre los tres productores tenían lugar dos veces al año y los miembros se turnaban para organizarlas en diversos países. Generalmente había una reunión en febrero y otra en septiembre.

(468) Rhône-Poulenc no asistía a las reuniones, pero se informaba por adelantado sobre ellas, facilitaba de antemano los datos pertinentes a Solvay y se informaba más tarde del resultado por teléfono.

(469) Cada reunión obedecía a la misma estructura. El organizador empezaba revelando sus cifras de ventas (en volumen) de los 6 o 12 meses previos según el caso. Entonces los otros ponían en común sus cifras de ventas.

(470) Se hacían y acordaban estimaciones del futuro tamaño del mercado. Sobre la base de esta panorámica del mercado, los participantes podían contrastar los resultados con los objetivos y asignar las cuotas de volumen durante el periodo siguiente, generalmente de conformidad con sus cuotas de mercado acordadas. Los precios de lista y los precios mínimos también se fijaban en estas reuniones.

#### 1.4.8.5. Funcionamiento del cártel de 1994 a 1998

(471) La documentación obtenida de Solvay ofrece un cuadro completo del desarrollo del cártel con los años.

(472) En su primera reunión en enero de 1994, los productores fijaron los precios de «lista» y «mínimos» en cada región para el segundo trimestre de 1994 en 25 DEM y 23,50 DEM respectivamente. Hay un comentario manuscrito en una esquina de la nota de Solvay que reza: «Basf hace el anuncio de precios la primera».

(473) Las directrices sobre precios de Basf para sus filiales nacionales de ventas publicadas el 9 de marzo de 1994 para el segundo trimestre les ordenan no vender por debajo del precio mínimo de 23,50 DEM después del 1 de abril. Sin embargo, la comercialización del producto de Solvay exclusivamente mediante agentes se señalaba constantemente como un obstáculo para lograr imponer los incrementos de precios.

(474) El 9 de febrero de 1995 los productores intercambiaron las cifras de volumen del año previo. El mercado de piensos para 1995 se estimó en 1 490 TU a dividir entre ellas del siguiente modo: Roche 565; Basf 325 y Solvay 600.

(475) Se fijaron los precios para los diversos mercados nacionales de la Comunidad entre otros. Para Alemania, el precio de lista se confirmó a 25,00 DEM con un mínimo a 24,00 DEM a partir del 1 de abril de 1995, confirmado por las instrucciones sobre precios de Basf para el segundo trimestre de 1995.

(476) El 20 de marzo de 1996 los productores intercambiaron sus cifras para 1995. La estimación para el mercado de 1996 se situó al nivel conseguido en 1995 (1 600 TU). Se fijaron los objetivos para 1996 [mundial: Roche 600, Basf 350, Solvay (incluida Rhône-Poulenc) 650; Europa Occidental: 150, 100, y 240 respectivamente].

(477) En la reunión trilateral de 14 de febrero de 1997 se apreció que las ventas mundiales para piensos logradas (1 541 TU) en 1996 habían caído por debajo de la demanda prevista para ese año de 1 600 TU.

(478) El 10 de julio de 1997, en una reunión bilateral en Basilea, Solvay fue informada por Roche de que esta última estaría dispuesta a aprobar un incremento de los precios del 20 % a iniciativa de Solvay en Europa: Roche «se aseguraría» de que Basf y Rhône-Poulenc se adhirieran al incremento de los precios de la D3 y el producto combinado AD3.

(479) En la reunión trilateral de 2 de agosto de 1997 se discutió sobre este incremento de precios, que debía ser

anunciado por Solvay en septiembre con efectos del 1 de octubre. El aumento fue debidamente anunciado por Solvay en «Ernährungsdienst» de 23 de agosto de 1997: el precio del producto de referencia Duphasol D3 500 aumentaría de 25 a 30 DEM/kg.

(480) Durante esta reunión Roche informó a los otros participantes de que, a consecuencia de las investigaciones sobre defensa de la competencia en EE UU, la dirección había dado la orden de terminar con las reuniones regulares; sin embargo, los contactos continuaron bilateralmente, y Solvay recibió las cifras de Basf el 4 de febrero de 1998 y presentó los resultados cotejados a Roche en abril y a Basf el 25 de junio de 1998.

#### 1.4.8.6. Participación de Rhône-Poulenc

(481) Aunque Rhône-Poulenc no producía D3, tenía un interés particular en el resultado de las discusiones como uno de los principales proveedores del producto compuesto AD3.

(482) Según Solvay, las reuniones con Rhône-Poulenc tenían lugar un par de veces al año. Solvay obtenía las cifras de Rhône-Poulenc antes de las reuniones tripartitas con Basf y Roche, e informaba a Rhône-Poulenc del resultado.

(483) Se asignó una cuota a Rhône-Poulenc, incluida en la asignación de Solvay y que figura en los cuadros de cuotas como «IV» o «IIIa». Rhône-Poulenc debe haber estado al corriente de la asignación (dio sus cifras a Solvay) y, como Solvay señala, «tenía un papel activo hacia SP sobre cómo tratar con H-LR y Basf».

#### 1.4.9. VITAMINA H (BIOTINA)

##### 1.4.9.1. Origen y principios directrices del cártel

(484) A principios de los años 90 el precio de la biotina disminuía. Los representantes de Roche habían estado diciendo a las empresas japonesas con ocasión de sus regulares visitas a Japón que debían cooperar con Roche y evitar la competencia innecesaria.

(485) Durante sus visitas individuales sobre asuntos técnicos a Tanabe, los ejecutivos de Roche habían empezado a intentar explorar el tema de los precios objetivo para la biotina. Tanabe también hace referencia a reuniones posteriores en marzo y mayo de 1991 en que Roche «intendió introducir precios objetivo».

(486) En Europa, los requerimientos de Roche se expresaron en términos menos claros: según Merck, Roche insistió en que (Merck) viniera a una «reunión sobre biotina» en que Merck debía representar a Basf, puesto que esta última se quedaba con casi toda la producción de Merck con arreglo a acuerdos de coproducción; como Basf no producía la biotina, no era invitada.

(487) La primera reunión multilateral conocida de los cinco productores se celebró en Lugano, Suiza, el 14 de octubre de 1991, a iniciativa de Roche que presidió los procedimientos.<sup>(28)</sup> Los participantes eran representantes de Roche, Lonza, Merck, Sumitomo y Tanabe.

(488) El representante de Roche comenzó pidiendo a los participantes que revelaran qué cantidades de biotina había vendido cada uno en un periodo de referencia (probablemente el último año) en Norteamérica, Europa y el «resto del mundo». Las cifras, que se comunicaron oralmente, se expresaron en términos de biotina «pura», de modo que cada productor tuvo que convertir sus ventas de producto diluido al equivalente de producto puro.

(489) El intercambio de datos de ventas se hizo con vistas a un acuerdo para «congelar» las cuotas mundiales de los cinco productores en el mercado «disponible» (ventas

mundiales totales menos los suministros de Il Sung, un productor coreano).

(490) Según Roche el «significativo grado de desconfianza» reíante entre los participantes impidió que aprobaran un mecanismo para fijar cantidades objetivo para trimestres y semestres consecutivos. Tanabe confirma que los participantes no acordaron un mecanismo permanente para fijar las cantidades objetivo. Merck, sin embargo, dice que, de hecho, se acordaron los volúmenes de ventas de cada productor sobre la base de la previsión de Roche del mercado para 1992. Esto está confirmado por pruebas documentales.

(491) Basf, aunque no asistía a las reuniones sobre la biotina, era plenamente informada por Merck y Roche sobre el acuerdo alcanzado entre los cinco productores y cuidó de poner los detalles por escrito. Sin embargo, no todos los participantes estaban al corriente de la participación indirecta de Basf.

(492) Una cuadro, titulado «cuotas de mercado de biotina (100 %) de la competencia», establece las bases del sistema de cártel (las columnas en cursiva son anotaciones manuscritas en el original):

Productor	Ist 1990	Ist T	Directriz 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck incl Basf	2,05	2,65 efectivos	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
Regionale Aufteilung [Asignación regional]	23,82	25,5	26,24	100,0

(493) El sistema se funda en un crecimiento estimado del mercado del 4–5 % en EE UU, 2 % en Europa y 7 % en Asia. En la esquina inferior izquierda está escrito a mano:

«Basisjahr 90 + 10 % = 92

Budget 92 gemacht; Wirkung auf Japan [Presupuesto 92 ejecutado; Incidencia en Japón]

MERCK + Basf will nicht zurückfallen, wenn andere steigen (fair burden sharing).»

[MERCK + Basf no disminuirán si otros aumentan (reparto equitativo de la carga).]

(494) Las notas también contienen cálculos detallados sobre el reparto entre Merck y Basf de la cuota de 2 400 kg (o

2 500) atribuida nominalmente a Merck con arreglo al cártel: de 2 500 kg Basf tendrá 2 200, Merck 300; en Europa el reparto será 1 400 para Basf y 160 para Merck.

#### 1.4.9.2. Precios de lista y precios mínimos

(495) En la primera reunión, las partes también acordaron un precio de lista y un precio mínimo que para Europa se fijó en DEM/kg para biotina al 2 % para piensos y para biotina pura al 100 % para alimentación humana. Como puede verse en las notas de Basf, el plan era subir el precio en dos pasos, el 1 de enero y el 1 de abril de 1992. Para la solución al 2 % para piensos, los precios de entrega fueron:

	(en DEM/kg)	
	1.1.1992	1.4.1992
Lista	140	150
Mínimo	135	145

Los precios del producto farmacéutico al 100 % fueron:

	(en DEM/kg)	
	1.1.1992	1.4.1992
Lista	12,50	13,00
Mínimo	10,00	11,00

(confirmado por Merck en documentos que dan instrucciones para aplicar estos parámetros de precios).

(496) Tanto antes como después de esta reunión, el representante de Merck estuvo en contacto con los directores de ventas de Basf responsables de la biotina para obtener los datos comerciales pertinentes e informarles de los resultados de las discusiones.

#### 1.4.9.3. *Reuniones del cártel*

(497) Las subsiguientes reuniones se celebraban unas dos veces al año para intercambiar los datos de ventas y discutir el precio de la biotina. No había ningún sistema sofisticado de supervisión del mercado ni de información como los que se utilizaban para otras vitaminas.

(498) El procedimiento normal era que el representante de Roche llamara previamente por teléfono a los otros productores para convocarles a la próxima reunión: en estas llamadas telefónicas conocía las ventas de biotina «pura» realizadas por los otros productores durante el trimestre (o semestre) anterior.

(499) Según Roche, varias de las reuniones multilaterales subsiguientes implicaban la participación del «máximo nivel»; por su parte, la delegación era encabezada por su Jefe de marketing de vitaminas. La celebración de estas reuniones en lugares como el Baur au Lac Hotel en Zurich y el President Hotel en Ginebra tiende a confirmar el alto nivel de los directivos participantes.

(500) Las reuniones, según lo descrito por Tanabe, seguían generalmente el mismo patrón que la primera reunión de «lanzamiento». A veces se emitían quejas sobre el comportamiento en el mercado de algún participante, que acusaba a otro de vender a precios bajos o de llevarse a un cliente a un precio bajo.

(501) Además de las reuniones multilaterales «oficiales», el mercado de la biotina era objeto de discusiones informales en esas ocasiones o aprovechando reuniones bilaterales en el curso normal de la actividad empresarial entre Roche, Lonza, Sumitomo y Tanabe.

(502) Roche ha señalado tres reuniones de alto nivel además de la reunión inicial de lanzamiento en Lugano [el 7 de abril de 1992 en Zurich; el 25 de agosto de 1992 en Nara, Japón y a principios (de hecho, el 25 de enero) de 1993 en Ginebra], pero dice que hubo otras que siguieron el mismo patrón y con los mismos participantes.

(503) Tanabe describió estas reuniones y otras dos: el 26 de octubre de 1993 en Osaka, Japón, y 19 de abril de 1994 en Tokio, siendo la de Tokio la última sesión multilateral que recuerda. Merck señaló otra reunión en Zurich en 1993.

(504) Sumitomo niega, en efecto, toda conducta por parte de sus empleados que pueda constituir una infracción del artículo 81; admite haber asistido solamente a dos reuniones plenarias con sus competidores (en Nara el 25 de agosto de 1992 y en Ginebra el 25 de enero de 1993) y, por lo que se refiere a la reunión de Ginebra, declara que su representante se vio «sorprendido» allí por la presencia de otros además de Roche, con quien se había programado una reunión de negocios bilateral inocua. Sumitomo mantiene que su representante encontró estas reuniones inesperadas «desagradables» e insistió en que el tema era inoportuno.

(505) Sumitomo, sin embargo, ha sido identificado por los otros productores (Roche; Tanabe; Merck) como participante habitual en las reuniones y, de hecho, Tanabe dice que siempre dividió los costes de las reuniones en Japón con Sumitomo.

#### 1.4.9.4. *Funcionamiento del cártel de 1991 a 1994*

(506) El precio de mercado de la biotina subió algo poco después de la primera reunión del cártel en octubre de 1991 y después permaneció relativamente estable a lo largo de la duración del cártel.

(507) La documentación comercial interna de Tanabe facilitada a la Comisión se refiere con frecuencia al «precio objetivo» y aunque, por razones obvias, no se vincula a ningún acuerdo, es evidente que éstos fueron los precios objetivo fijados en las reuniones del cártel. (N.B.: Tanabe generalmente cita los objetivos para la solución al 2 % para piensos en DEM o FRF/kg).

(508) Más o menos a principios de 1993 (29), los objetivos se fijaron país por país en la moneda local en vez de para Europa en su conjunto. La razón principal del cambio

era evitar la incertidumbre causada por las fluctuaciones del tipo de cambio si el precio se fijaba solamente en DEM.

(509) Según las instrucciones sobre precios de Basf a las oficinas de ventas nacionales de 25 de junio de 1993, el precio de la biotina se había estabilizado e incluso aumentado en el segundo trimestre de 1994: se esperaba una nueva mejora con la probable aplicación de Roche de una política de «precio antes que tonelaje».

(510) Sin embargo, a mediados de 1994, el precio de mercado empezó a disminuir, en parte debido a las importaciones coreanas<sup>(30)</sup>. Según la versión de Tanabe de las reuniones, tanto ella como Sumitomo fueron llamados al orden en reuniones por Roche por no cumplir con los objetivos.

(511) Al final del primer trimestre de 1994, Basf informó de que los productores vendían en Europa a los precios siguientes:

Roche: 130-135 DEM/kg,

Lonza: 125-130 DEM/kg,

Japonés: 120-125 DEM/kg,

Il Sung: 118-123 DEM/kg.

(512) Sin embargo, predecía que Roche mantendría su firme postura sobre precios y que los otros intentarían mejorar sus precios.

(513) Roche afirma que la aplicación del acuerdo a nivel operativo había cesado a principios de 1994; la reunión en Tokio el 19 de abril de 1994 fue la última reunión multilateral programada sobre biotina, aunque no niega que en reuniones bilaterales posteriores a alto nivel sobre asuntos técnicos hubo un cierto intercambio de información sobre precios de mercado. Tanabe dice que «no puede excluir» que se haya tratado del mercado de la biotina durante las reuniones con Roche. Merck y Lonza afirman que se puso término a la infracción en abril de 1994.

(514) Aunque después de abril de 1994 los contactos puedan haber sido esporádicos, Tanabe admite que siguió aplicando precios objetivo hasta enero de 1995; las instrucciones de Tanabe a su empresa filial europea con fecha de 29 de diciembre de 1994, culpando a la «fuerte competencia» de Sumitomo y Lonza del descenso del precio de mercado, le obligan a mantener los precios objetivo para la biotina al 2 % en la moneda nacional correspondiente. Tanabe afirma que supo de los precios objetivo por llamadas telefónicas de Roche.

(515) Merck declara que en una reunión organizada por Roche en 1995 en la nueva sede de ésta, el represen-

tante de Merck había anunciado que Merck ya no iba a participar en las reuniones y Lonza anunció lo mismo.

(516) En cuanto a las reuniones entre Roche y Sumitomo el 14 de junio de 1994 y en el periodo entre 30 de noviembre y 9 de diciembre de 1995, Roche declara que solamente trataban del suministro, de Sumitomo a Roche, de tiolactona, un producto intermedio fundamental para fabricar biotina.

#### 1.4.9.5. *Participación de Basf*

(517) Basf no produce biotina por sí misma y no asistió a ninguna reunión multilateral. Obtiene sus suministros (de Merck) para revenderlos a productores de piensos. Merck insiste en que, dados sus exclusivos acuerdos de coproducción con Basf, representaba a esta última en las reuniones del cártel. Merck dice que estaba en contacto con dos personas de Basf que también participaban en reuniones del cártel sobre otras vitaminas.

(518) Basf no menciona en su declaración a la Comisión que diera mandato alguno a Merck para que la representara en reuniones, sin embargo, informó voluntariamente de que el de 22 de octubre de 1991 empleados de Merck y de Basf se encontraron en Ludwigshafen, aparentemente en relación con los acuerdos de coproducción de biotina. Esto fue sólo una semana después de la primera reunión multilateral conocida en Lugano. Además de informar a Basf de las asignaciones de cuotas de mercado de biotina, Merck «dio instrucciones al Sr. [...] (de Basf) sobre los precios a que Basf debe revender la biotina, y le informó de un incremento de precios fijado para el 1 de abril de 1992.».

(519) Las notas detalladas de Basf de esta reunión y sus previsiones y reelaboración del sistema de cuotas están en poder de la Comisión. La propia Basf estaba en contacto directo con Roche.

#### 1.4.10. BETACAROTENOS Y CAROTÍNIDOS

##### 1.4.10.1. *Orígenes y sistema básico de los carteles*

(520) Ya había contactos entre Roche y Basf durante 1991<sup>(31)</sup>. El 22 o 23 de septiembre de 1992 los representantes de ambas empresas se encontraron en Basilea para acordar sus respectivas cuotas de mercado de betacaroteno.

(521) Las partes acordaron que debería permitirse a Basf aumentar un 1 % anual su cuota de mercado de 21 % hasta el año 2001, en que se limitaría a 30 %. Se permi-

tían variaciones en la cuota entre regiones a condición de que no se excediera la cuota global; todo exceso sobre la cuota debería equilibrarse con compras compensatorias a la parte perjudicada. Se tomaron medidas para coordinar los futuros aumentos de precios.

#### 1.4.10.2. Reuniones del cártel sobre betacaroteno a partir de 1992

(522) Las reuniones trimestrales sobre betacaroteno se celebraban en Basilea en el mismo lugar y ocasión que las reuniones del cártel de las vitaminas A y E. Al igual que con estas vitaminas, las partes preparaban un «presupuesto» detallado, comparaban las ventas reales contra las cuotas presupuestadas, hacían previsiones sobre el futuro crecimiento del mercado y acordaban la fecha e incremento de los precios.

#### 1.4.10.3. Inclusión de los carotínicos en los acuerdos del cártel a partir de 1993: cantaxantina y astaxantina

(523) Los carotínicos se clasifican por el color que producen cuando son ingeridos por animales: la cantaxantina y cintranaxantina producen un color rojo o dorado en la carne del animal y se denominan carotínicos «rojos», mientras que la astaxantina, que se da a salmones y otros pescados, los vuelve rosa y se la conoce como carotínido «rosa».

(524) Como con el betacaroteno, Roche controló el mercado de carotínicos hasta principios de los años 90. Basf había aumentado para 1993 su cuota de carotínicos rojos en torno al 33 % (entonces no producía el carotínido «rosa» astaxantina).

(525) Roche deseaba restringir la cuota de mercado de carotínicos rojos de Basf; por su parte, Basf consideró que necesitaba el acuerdo de Roche para obtener una cuota del mercado de astaxantina (rosa).

(526) Los dos productores se reunieron en Basilea en mayo de 1993 y acordaron que Basf reduciría inicialmente su cuota de carotínicos rojos al 29 % en 1994, tras lo que se le permitió aumentar su cuota un 1-2 % anual hasta alcanzar un «tope» en 2002.

(527) En agosto de 1994 los productores acordaron un calendario para la entrada controlada de Basf en el mercado de la astaxantina (rosa), para lo que se estaba construyendo una nueva fábrica que debía entrar en servicio en 1996.

(528) Inicialmente debía permitirse a Basf una cuota de mercado del 4 % de astaxantina en 1996 que se incrementaría en varias «fases» al 20 % para 2002: 7 % en 1997; 9 % en 1998; 14 % en 1999; 16 % en 2000 y 18 % en 2001. Mientras Basf construyera su nueva fábrica, Roche suministraría la astaxantina a Basf para comercialización y ensayos de reproducción.

(529) En caso de que la fábrica de Basf, programada para empezar a funcionar en 1996, no fuera plenamente operativa hasta 1999, no se ejecutaría el acuerdo sobre el carotínido «rosa».

(530) Las reuniones sobre carotínicos se celebraban trimestralmente en la misma ocasión que las reuniones sobre betacarotenos, esencialmente con la asistencia de las mismas personas. Algunos años, las reuniones eran más frecuentes.

#### 1.4.10.4. Presupuestos

(531) Ambos productores han proporcionado a la Comisión hojas de cálculo de presupuestos o cuadros que evidencian el funcionamiento del sistema de control de volumen de betacarotenos y carotínicos. Basf ha facilitado un juego completo de documentación desde 1992 hasta finales de 1998.

(532) Las hojas del presupuesto siguen en su mayoría el mismo sistema y parecen haberse actualizado con frecuencia. Los siguientes documentos son ilustrativos del betacaroteno:

— una comparación para cada región geográfica. Europa se desglosa en Islas Británicas, Escandinavia, Europa Occidental, Península Ibérica, Europa Meridional y Central, etc. («Plan» e «Ist») de las ventas previstas y reales de Basf y Roche para el periodo de enero a junio de 1996,

— el plan presupuestario para 1997 para cada productor,

— un cuadro (rellenado a mano) que muestra las ventas logradas por cada productor en 1992, 1993 y la primera mitad de 1994; el «presupuesto» para 1994 y un presupuesto preliminar para 1995. También incluye datos para los carotínicos rojos,

— un documento titulado «Previsiones de ventas para 18/10-98» que muestra que los acuerdos aún funcionaban a finales de 1998.

**1.4.10.5. Continuación de los acuerdos del cártel después de 1997**

(533) Las reuniones operativas regulares para betacaroteno y carotínicos continuaron al menos hasta el otoño de 1997. Roche dice que la última reunión operativa tuvo lugar a finales de 1997 o principios de 1998. Para entonces a las partes les preocupaba que sus frecuentes contactos atrajeran la innecesaria atención de las autoridades encargadas de la defensa de la competencia. En los EE UU, ya habían comenzado las investigaciones del mercado de las vitaminas.

(534) Incluso entonces, en vez de poner inmediatamente término al cártel, decidieron encontrarse con menos frecuencia y mayor circunspección. Roche dice que la última reunión en la que intercambiaron datos de ventas, pero sin fijar objetivos, fue el 27 de marzo de 1998. Más adelante ese mismo año, los datos sobre ventas se intercambiaron por correo (presumiblemente a las direcciones privadas) de la misma manera que en los acuerdos sobre vitaminas A y E. Basf dice que los acuerdos continuaron funcionando de esta manera hasta finales de 1998.

**1.5. NATURALEZA Y FIABILIDAD DE LAS PRUEBAS**

(535) En el presente caso, la gran mayoría de las empresas participantes han admitido su implicación en acuerdos ilegales de fijación de precios y reparto de mercados contrarios al apartado 1 del artículo 81 (e implícitamente también al apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo del EEE).

(536) Casi todos los productores, de forma voluntaria o respondiendo a peticiones de información de la Comisión, han proporcionado declaraciones fácticas detalladas admitiendo la infracción.

(537) Los declarantes siempre han incriminado a otros productores y en muchos casos han atribuido la iniciativa y principal responsabilidad de la empresa ilegal a uno o varios de los otros productores. El papel desempeñado por los diversos productores se explica con considerable detalle.

(538) Las declaraciones hechas a la Comisión por las empresas implicadas en una violación grave y encubierta de las reglas de competencia tienen que considerarse con una cierta precaución, particularmente si intentan dar una versión de los acontecimientos favorable para ellas, por ejemplo, minimizando su papel en la violación.

(539) Sin embargo, en el presente caso la Comisión no se basa solo en las declaraciones no corroboradas de uno de los

limitados participantes. En primer lugar, las diversas versiones de los acontecimientos en cuestión proporcionadas por los diversos productores, incluidos los principales actores, muestran una coherencia y consistencia notables entre sí, por lo que se refiere a los hechos sobresalientes.

(540) Además, los hechos pertinentes no sólo se detallan en las declaraciones de los productores, también están ampliamente documentados en la vasta cantidad de notas y documentos contables contemporáneos que la Comisión ha obtenido de diversos productores. Aunque los productores no hayan proporcionado todos la misma clase de documentos, los proporcionados por Roche, por ejemplo consisten casi exclusivamente en cálculos «presupuestarios» que apenas registran reuniones de la época, aunque sus representantes deben haber asistido a centenares de reuniones con competidores, el conjunto de documentos sobre cada producto demuestran comprensible y plenamente el origen, antecedentes, motivación y funcionamiento en la práctica de los sistemas colusorios en que participaban los productores.

(541) Por supuesto, no es necesario probar una infracción cuando se ha demostrado: i) la existencia y funcionamiento de un acuerdo e ii) la adherencia a él de cada uno de los presuntos participantes, para tener una prueba directa de que cada implicado participó o consintió todas y cada una de las manifestaciones de un cártel durante su funcionamiento. Abogan contra tal requisito razones tanto de Derecho sustantivo como probatorias.

(542) Dados el secretismo propio de un cártel y las características especiales de un «acuerdo» en el contexto del Derecho de la competencia, los hechos pertinentes en un caso de cártel a menudo pueden tener que ser demostrados por pruebas indirectas o por una combinación de pruebas directas e indirectas.

(543) En el presente caso apenas es necesario emplear este método de prueba dada la cantidad y el valor probatorio de las pruebas documentales obtenidas: en general, las pruebas directas de la existencia y la aplicación del acuerdo se han obtenido de los documentos de «presupuestos» y las extensas notas sobre reuniones.

(544) Hay, naturalmente, ciertas lagunas en las pruebas documentales. En la medida en que pueda ser necesario colmarlas, está permitido inferir la existencia de hechos de otros hechos probados.

(545) En general, la documentación contemporánea, además de constituir una prueba pertinente de los hechos a que se refieren, corrobora las versiones dadas por los pro-

ductores en sus declaraciones a la Comisión y tiende a confirmar su fiabilidad. A este respecto, las pequeñas incoherencias, por ejemplo, en cuanto a fechas exactas o a la participación en una reunión particular, puestas de manifiesto al cotejar la declaración de un productor con la declaración o los documentos proporcionados por otro, no enervan la credibilidad esencial de la declaración. Por otra parte, en ciertos casos, entre los más significativos están los de Eisai con la vitamina E (considerando 240) y Sumitomo con la biotina (considerando 504), los intentos de los productores por exculparse alegando que no querían o no eran conscientes de participar en reuniones con competidores quedan desmentidos por las pruebas documentales.

(546) En otros casos, a saber, el de Basf con la vitamina B1 y la biotina (considerandos 260-269 y 517-519) y Rhône-Poulenc con la vitamina D3 (considerandos 481-483), se ha demostrado que una empresa que no fabricaba por sí misma una determinada vitamina, pero que sí era un vendedor importante y, en su declaración, no se pronunció sobre su participación en acuerdos colusorios sobre ese producto, estaba plenamente implicada en un cártel.

## 2. VALORACIÓN JURÍDICA

### 2.1. TRATADO Y ACUERDO EEE

#### 2.1.1. RELACIÓN ENTRE EL TRATADO Y EL ACUERDO EEE

(547) Los acuerdos de cártel se aplicaron a todos los países del EEE, es decir, todos los actuales Estados miembros, junto con Noruega e Islandia (no hay información sobre ventas a Liechtenstein). Los acuerdos se ampliaron a Austria, Suecia y Finlandia antes de su adhesión a la Comunidad, el 1 de enero de 1995.

(548) El Acuerdo EEE, que recoge disposiciones sobre competencia análogas a las del Tratado, entró en vigor el 1 de enero de 1994. La presente Decisión incluye por tanto la aplicación a partir de esa fecha de las normas, fundamentalmente, el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, a los acuerdos objeto del pliego de cargos.

(549) En la medida en que los acuerdos afectaron al comercio entre los Estados miembros, es aplicable el artículo 81 del Tratado; por lo que se refiere al funcionamiento de un cártel en los Estados de la AELC que forman parte del EEE («Estados de la AELC/EEE») y a sus efectos en el comercio entre los Estados de la Comunidad y la AELC/EEE o entre los Estados de la AELC/EEE, es aplicable el artículo 53 del Acuerdo EEE.

### 2.1.2. JURISDICCIÓN

(550) Conforme a la letra c) del apartado 1 y al apartado 3 del artículo 56 del Acuerdo EEE, la Comisión es competente en el presente asunto para aplicar tanto el apartado 1 del artículo 81 del Tratado como el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE, toda vez que los acuerdos tuvieron efectos apreciables en el comercio entre los Estados miembros y en la competencia en la Comunidad.

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

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

(551) En el apartado 1 del artículo 81 del Tratado se prohíben, por ser incompatibles con el mercado común, todos los acuerdos entre empresas o prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia y, en particular, los que consistan en fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción y en repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

(552) En el apartado 1 del artículo 53 del Tratado EEE, basado en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado se recoge una prohibición idéntica de este tipo de acuerdos, pero se sustituyen las referencias: a) al comercio «entre los Estados miembros» por «entre las partes contratantes» y b) a impedir, restringir o falsear la competencia «en el mercado común» por «en el territorio cubierto por el Acuerdo [EEE]».

#### 2.2.2. ACUERDOS Y PRÁCTICAS CONCERTADAS

(553) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE prohíben los acuerdos, decisiones de asociación y prácticas concertadas.

(554) Cabe considerar que existe acuerdo cuando las partes llegan a un consenso con respecto a un plan que limita o probablemente limite su libertad comercial, determinando sus líneas de acción o de abstención mutua en el mercado. No tiene por qué ser por escrito; no es precisa formalidad, sanción contractual o medida de control alguna. El hecho de que existe un acuerdo puede ser expreso o quedar implícito en el comportamiento de las partes.

(555) En su sentencia en los asuntos acumulados T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 y T-335/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij NV y otros contra Comisión* (PVC II), (Recopilación 1999, p. II-931, apartado 715), el Tribunal de Primera Instancia declaró que «según jurisprudencia reiterada, para que exista acuerdo, en el sentido del apartado 1 del artículo [81] del Tratado, basta con que las empresas de que se trate hayan expresado su voluntad común de comportarse en el mercado de una manera determinada».

(556) En el apartado 1 del artículo 81 del Tratado<sup>(32)</sup> se distingue entre «prácticas concertadas», «acuerdos entre empresas» y «decisiones de asociaciones de empresas». El objeto es incluir en la prohibición contemplada en ese artículo una forma de coordinación entre empresas que, sin llegar a la celebración de un acuerdo propiamente dicho, se sustituyan conscientemente los riesgos que supone la competencia por la cooperación práctica entre empresas [Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de julio de 1972, asunto 48/69, *Imperial Chemical Industries contra Comisión*, (Recopilación 1972, p. 619, apartado 64)].

(557) Los criterios de coordinación y cooperación establecidos por la jurisprudencia del Tribunal, lejos de requerir la elaboración de un plan concreto, deben entenderse atendiendo a un concepto inherente a las disposiciones del Tratado sobre competencia, según el cual cada operador económico debe determinar de modo independiente la política comercial que se propone adoptar en el mercado común. Esta obligación de independencia no excluye el derecho de las empresas a adaptarse con buen juicio a la conducta visible o prevista de sus competidores, pero sí excluye estrictamente cualquier contacto directo o indirecto entre empresas cuyo objeto o efecto sea bien influir en el comportamiento comercial de un competidor real o potencial o bien revelar a dicho competidor el comportamiento que ellos mismos han decidido o tienen previsto adoptar en el libre mercado [Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, *Suiker Unie y otros contra Comisión*, (Recopilación 1975, p. 1663)].

(558) Un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado no requiere la misma certeza que sería necesaria para la aplicación de un contrato comercial en derecho civil. Por otra parte, en el caso de un cártel complejo y de larga duración, el término «acuerdo» puede aplicarse correctamente no sólo a cualquier plan global o a las condiciones expresamente acordadas, sino también a la aplicación de lo acordado mediante los mismos mecanismos y siguiendo el mismo propósito común.

(559) Tal como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, confirmando la sentencia del Tribunal de Primera Instancia, ha señalado en el asunto C-49/92P,

Comisión contra Anic Partecipazioni SpA, (Recopilación 1999, p. I-4125, apartado 81), en virtud de los términos expresos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, el acuerdo puede no sólo consistir en un acto aislado, sino en una serie de actos o en una conducta general.

(560) Así, puede considerarse un cártel como una infracción única y continuada durante el periodo en que existió. El acuerdo puede o bien variar de vez en cuando, o bien adaptar o fortalecer sus mecanismos en función de lo que vaya sucediendo. La validez de esta evaluación no se ve afectada por la posibilidad de que uno o más elementos de una serie de acciones o de una conducta en general puedan de manera individual y por sí mismos constituir una violación al apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

(561) Si bien un cártel es una iniciativa conjunta, cada participante en el acuerdo puede desempeñar un papel concreto. Uno o varios pueden ejercer funciones de cabecillas. Puede haber conflictos, rivalidades internas o hasta engaños, pero no impedirán que se trate de un acuerdo a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado, cuando existe un objetivo único, común y continuado.

(562) El mero hecho de que cada participante en un cártel pueda desempeñar el papel que sea adecuado para sus circunstancias particulares no le exonera de su responsabilidad por la infracción en su conjunto, incluidos los actos cometidos por otros participantes que compartan el mismo propósito ilegal y tengan el mismo efecto contrario a la competencia. Una empresa que participe en una iniciativa ilegal común mediante acciones que contribuyan a la realización del objetivo compartido es también responsable, durante todo el periodo de su pertenencia al sistema común, de los actos de los demás participantes con vistas a cometer la misma infracción. Este es sin duda el caso cuando la empresa en cuestión, siendo consciente del comportamiento ilegal de los demás participantes, pudiendo haberlos previsto o siendo razonablemente consciente de los mismos, estuvo dispuesta a correr ese riesgo [sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 8 de julio de 1999, asunto C-49/92 P, *Comisión contra Anic*, (Recopilación 1999, p. I-4125, apartado 83)].

(563) No es necesario, para que una empresa forme parte de un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 81, que se reúna periódicamente (y ni siquiera una sola vez) con los demás productores en el mismo momento y lugar. En cualquier caso, cuando se trata de un cártel de fijación de precios, puede no haber necesidad alguna de reunirse para aplicar el plan; además, una parte puede actuar como agente de las demás en la ejecución del plan común y en las reuniones con los demás participantes.

(564) Por último, cabe señalar que una empresa puede en cualquier momento adherirse a un acuerdo ya formado entre otras empresas; algunos participantes pueden salir y otros entrar mientras dure la iniciativa ilegal, pero sigue tratándose de un único acuerdo continuado.

### 2.2.3. NATURALEZA DE LAS INFRACCIONES EN EL PRESENTE ASUNTO

(565) El presente procedimiento se refiere a doce vitaminas y productos estrechamente relacionados y a trece productores diferentes, la mayoría de los cuales sólo son activos en un número limitado de vitaminas.

(566) Roche —mayor fabricante mundial de vitaminas— es el único fabricante implicado en los acuerdos de cártel para todas las vitaminas objeto de la presente Decisión.

(567) Pese al número de productores, a las variaciones en cuanto a participación en las reuniones y a la diversidad de sus respectivas gamas de productos, los acuerdos colusorios poseen las características comunes siguientes:

- los acuerdos de cártel abarcan toda la gama de vitaminas producidas por Roche,
- el *modus operandi* para los distintos productos vitamínicos fue esencialmente el mismo, si bien no totalmente idéntico («presupuestos», mantenimiento de la situación preexistente en cuanto a cuotas de mercado, acuerdos de compensación, precios «objetivo» y «mínimos», estructura de las reuniones, etc.),
- los acuerdos colusorios sobre las distintas vitaminas no fueron acontecimientos espontáneos ni casuales, sino que fueron planeados, concebidos y dirigidos por las mismas personas en los niveles más altos de la dirección de Roche y las demás empresas,
- el punto de partida efectivo de los acuerdos internacionales de cártel fue el mismo para las vitaminas B1, B2, B5, B6, C y el ácido fólico, un poco antes para las vitaminas A y E, que de hecho constituyen el modelo fundamental del sistema, a saber, la visita de altos ejecutivos de Roche (y Basf) a Japón los días 30 y 31 de enero de 1991,
- por lo general, los aumentos de precios para la gran mayoría de las vitaminas se anuncian y se efectuaban al mismo tiempo,
- Roche y Basf vendieron una parte sustancial de su producción en forma de premezclas, incorporando varias vitaminas, con las consecuencias para la competencia ya tratadas.

(568) El impulsor y principal beneficiario del conjunto de acuerdos colusorios fue Roche. Se trata del mayor productor mundial de vitaminas, con cerca de un 50 % del mercado mundial. Las vitaminas son un sector fundamental del grupo, que representa el 8 % de su volumen total de negocios. La implicación de algunos de sus más altos ejecutivos tiende a confirmar que los acuerdos fueron la plasmación de un plan estratégico concebido y aprobado a los más altos niveles a fin de dominar y controlar por métodos ilegales el mercado mundial de vitaminas.

(569) Basf, segundo mayor productor mundial de vitaminas, asumió un papel primordial como continuadora de la labor de Roche. Ambos grandes productores europeos hicieron frente común en la concepción y ejecución de los acuerdos con los japoneses. Juntos se aseguraron de la incorporación de Eisai a su «club» para la vitamina E: véanse los considerandos 211 al 219. Roche actuó más tarde como agente común en sus negociaciones con Eisai.

(570) En los demás productos vitamínicos, los acuerdos de cártel siguieron generalmente el mismo sistema inaugurado con las vitaminas A y E, salvo algunas variantes en el caso de la vitamina H, y Roche actuó como agente y representante de los productores europeos (Basf, Lonza, Merck) en las reuniones y negociaciones celebradas en Japón y Extremo Oriente.

(571) Takeda, uno de los principales productores mundiales de vitaminas al por mayor, participó plenamente en los acuerdos de cártel para las vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico. De hecho, la implicación de Takeda en los acuerdos para cada uno de estos productos vitamínicos sirvió a los propósitos de Roche de garantizar la coordinación ilegal de los mercados de vitamina en los que operaba, incluidos los de la gama de productos vitamínicos que compartía con Takeda.

(572) Los demás productores de vitaminas eran todos miembros activos y voluntarios de los acuerdos de cártel en los respectivos mercados de productos vitamínicos en que operaban. Aun cuando no tomaran la iniciativa, los intentos de algunos productores, en particular Sumitomo y Eisai, de presentarse como si se hubieran visto arrastrados de manera casi accidental a los acuerdos colusorios se contradicen con las pruebas documentales. Sumitomo no niega haber asistido a diversas reuniones bilaterales y multilaterales con otros productores de biotina. Sin embargo, afirma que la Comisión no tiene pruebas, o no ha evaluado correctamente las pruebas de que dispone, y que no demuestra en absoluto que Sumitomo firmara realmente acuerdos anticompetitivos. El principal argumento de Sumitomo es que los escritos en los que se basa la Comisión contienen descripciones dis-

crepantes de los hechos, y que la Comisión elige a su conveniencia entre los datos de que dispone. Más en general, Sumitomo niega que los hechos descritos por la Comisión constituyan un acuerdo en el sentido del artículo 81 del Tratado. Sumika llega a similares conclusiones en cuanto al cártel del ácido fólico. La empresa afirma que la Comisión no ha cumplido con la carga de la prueba que le incumbe y que, por lo tanto, no ha demostrado con certeza suficiente la participación de Sumika en una infracción del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

(573) Estos argumentos deben desestimarse. En primer lugar, en su esfuerzo por determinar los hechos a partir de declaraciones aisladas e inevitablemente parciales, la Comisión puede encontrarse con incoherencias o contradicciones. Sin embargo, el hecho de que Sumika y Sumitomo participaron en varias reuniones, y que el objeto de las mismas fuera restringir la competencia, respectivamente, en los mercados del ácido fólico y de la biotina, se confirma por las declaraciones de los demás participantes en el cártel. Las propias Sumika y Sumitomo confirman su participación en varias reuniones que, a juicio de la Comisión, pueden considerarse reuniones de cártel, y cuyo objetivo inequívoco era restringir la competencia en los mercados de referencia. Dado que no hay pruebas de que Sumika o Sumitomo se distanciaron abiertamente de lo allí acordado, la Comisión tiene sólidos motivos para concluir que Sumika y Sumitomo concluyeron acuerdos colusorios por lo que se refiere, respectivamente, al ácido fólico y la biotina [Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 14 de mayo de 1998, asunto T-334/94, *Sarrió contra Comision*, (Recopilación 1998, p. II-1439, apartado 118)].

(574) En el caso tanto de Basf como de Rhône-Poulenc, también está demostrada su participación en los acuerdos de cártel para ciertos productos vitamínicos que ambas empresas no fabricaban [biotina (H) en el caso de Basf, y D3 en el de Rhône-Poulenc] <sup>(33)</sup>.

(575) El común denominador de los diferentes cárteles de vitaminas es la presencia de Roche y de Basf, los dos principales productores mundiales de vitaminas, en todos los cárteles de vitaminas, a fin de eliminar toda competencia efectiva entre ambas en la Comunidad y el EEE para toda una gama de vitaminas importantes.

(576) Empezando en enero de 1990 con las vitaminas A y E, que en conjunto suponen alrededor de un 60 % de la demanda de vitaminas para piensos animales, y ampliándose a las vitaminas B1, B2, B5, C, D3, H, el betacaroteno y los carotínicos (que constituyen la gama común a ambas empresas; Basf no comercializa la vitamina B6 ni el ácido fólico), estos dos productores, junto con Rhône-Poulenc, Takeda y otros, crearon un secreto y sofistificado mecanismo a fin de controlar el mercado de estas

vitaminas, fijar sus cuotas de mercado y coordinar sus precios, de modo que, a todos los efectos, operaban en el mercado no como competidores, sino como miembros de una estrecha asociación.

(577) En los acuerdos colusorios sobre la mayoría de las vitaminas de que se trata se aplicó fundamentalmente el mismo modelo y se siguieron las mismas pautas y el mismo método de funcionamiento, a saber:

- elaboración, acuerdo, aplicación y supervisión de un «presupuesto» anual,
- intercambio de información sobre ventas, volumen y precios con periodicidad trimestral o mensual,
- adaptación de las ventas realmente efectuadas a las cuotas asignadas en el «presupuesto»,
- establecimiento de una estructura y jerarquía formales con distintos niveles de gestión, a menudo con acumulación de funciones por las mismas personas en los niveles más altos,
- papel de Roche como vehículo de la colusión con los productores japoneses.

(578) Había, sin embargo, ciertas variaciones en cuanto a la asignación de cuotas de mercado. Para las vitaminas A y E (por ejemplo), el principio básico era la congelación de las cuotas de mercado en los porcentajes respectivos de 1988; en el caso del betacaroteno, la cuota de Basf debía aumentar un 1 % anual hasta 2001 y después mantenerse en el 30 %. En el de la biotina (vitamina H), existía el acuerdo general de estabilizar las cuotas de mercado en los niveles de 1992, pero no un mecanismo preciso de supervisión trimestral.

(579) La Comisión considera que el comportamiento anticompetitivo en relación con las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínicos presenta, para cada producto vitamínico, todas las características de un acuerdo en el sentido del artículo 81.

(580) Dada la continuidad y similitud del método empleado, la Comisión considera adecuado tratar en un único procedimiento el conjunto de los acuerdos relativos a las distintas vitaminas. La Comisión, por tanto, incluye varias infracciones en una única Decisión.

(581) En su respuesta al pliego de cargos, Roche afirmó no oponerse a que la Comisión trate el conjunto de los acuerdos relativos a las distintas vitaminas en un mismo procedimiento, pero rechaza la idea de que los distintos acuerdos colusorios se consideren como una única conspiración. Según Roche, cada investigación debe limitarse

a un mercado de productos, es decir, a un producto vitamínico. Roche señala también que no tiene constancia de ningún dato que pruebe la existencia de un acuerdo entre los distintos productores de vitaminas con vistas a establecer un «sistema global coordinado» en todo el sector de las vitaminas.

(582) La Comisión ha descrito en detalle los distintos mercados de productos vitamínicos y las características de la infracción en cada uno de ellos. El tratamiento de infracciones distintas en un mismo procedimiento no significa en modo alguno que los distintos acuerdos se consideren una única infracción. Sea como fuere, y a tenor de los hechos descritos en la parte 1 de la presente Decisión y en los considerandos 567 a 577, los acuerdos colusorios relativos a las distintas vitaminas no fueron fruto de acciones espontáneas o de la casualidad, sino planeados, concebidos y dirigidos por las mismas personas, al nivel más alto de la dirección de Roche y las demás empresas.

(583) La Comisión ha examinado los acuerdos relativos a cada uno de los productos vitamínicos e identificado a los participantes en cada una de las infracciones que afectan al mercado de un producto vitamínico. Si bien algunas de las empresas destinatarias de la presente Decisión son ajenas a algunas de estas infracciones, la decisión permite a cada destinatario hacerse una idea clara de los cargos que se le imputan [Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 16 de diciembre de 1975, asuntos acumulados 40/73 a 48/73, etc. *Suiker Unie y otros contra Comisión*, (Recopilación 1975, p. 1663, apartado 111)].

(584) La Comisión considera que los acuerdos de cártel observados en relación con los productos vitamínicos constituyen cada uno una infracción distinta, si bien los distintos acuerdos colusorios responden a un esquema similar. Además, la Comisión tiene en cuenta el papel particular desempeñado por Roche y Basf, que participaron en cada uno de ellos a fin de dividir los distintos mercados<sup>(34)</sup>. Sin embargo, la Comisión no considera responsables del acuerdo relativo a un producto a los productores que no participaron en el mismo (véase el cuadro en el considerando 2 y los considerandos 565 a 574 *supra*).

(585) El hecho de que los productores japoneses generalmente no participaran en las reuniones plenarias con los productores europeos en nada afecta a la valoración de su plena y total participación en un «acuerdo» a efectos del apartado 1 del artículo 81. No sólo participaron en la concepción de los sistemas destinados a cartelizar los distintos mercados de productos, sino que, a través de Roche y, a veces, de otros productores, tuvieron total complicidad en su aplicación y ejecución continuadas.

(586) En determinados productos, la participación en el cártel no se limitaba a los propios productores. Por lo que se refiere al comportamiento de Basf en el caso de la vitamina B1 y la biotina, aunque la empresa no fabricara estos productos, participaba plenamente en el objetivo

común de fijar precios y aplicar cuotas. Por razones similares, Rhône-Poulenc debe también considerarse plenamente participante en el acuerdo relativo a la vitamina D3, que no fabricaba.

(587) Basf abandonó su propia producción de la vitamina B1 en 1989, pero las pruebas documentales (véanse los considerandos 261 a 269, que ponen de manifiesto que participaba en el sistema de cuotas, era representada por Roche en las reuniones con Takeda y recibía instrucciones de Roche sobre los precios que debía aplicar. En el caso de la biotina, el papel de Basf también iba mucho más allá de la aprobación y estímulo al sistema ilícito; era codestinataria y beneficiaria de la cuota asignada a Merck.

#### 2.2.4. RESTRICCIÓN DE LA COMPETENCIA

(588) Los acuerdos sobre las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 y H, el ácido fólico, el betacaroteno y a los carotínicos tuvieron todos por objeto y efecto restringir el juego de la competencia en la Comunidad y el EEE.

En el apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE se citan expresamente como restricciones a la competencia los acuerdos consistentes en:

- fijar directa o indirectamente los precios de venta u otras condiciones de transacción,
- limitar o controlar la producción, el mercado o el desarrollo técnico,
- repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento.

(589) Tales son los objetivos fundamentales de cada uno de los acuerdos horizontales examinados en el presente asunto. Por ser los precios el principal instrumento de competencia, los productores, mediante diversos acuerdos y mecanismos colusorios, se fijaron como objetivo último inflar los precios en su beneficio y elevarlos a un nivel superior al que sería resultado de la libre competencia. El reparto de mercados y la fijación de precios son por naturaleza restricciones de la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(590) Los principales aspectos de los acuerdos y arreglos de los que cabe considerar que restringen la competencia son los siguientes:

- reparto de los mercados y cuotas de mercado,
- acuerdos de concertación de los aumentos de precios,

- acuerdos sobre objetivos de precios y precios mínimos,
- concertación sobre la ejecución de los aumentos de precio en los distintos mercados,
- adaptación del comportamiento individual y de los precios de cada empresa a fin de garantizar el mantenimiento de las cuotas acordadas y, en algunos casos, aprobación de medidas de «compensación» a fin de ajustar las ventas reales a las cuotas asignadas,
- refuerzo de la aplicación de los aumentos de precios mediante la concertación y gestión de los «clientes clave»,
- reparto de las ventas a determinados clientes<sup>(35)</sup>.

(591) A fin de garantizar la aplicación de sus acuerdos restrictivos, los participantes concibieron y aplicaron un sistema de intercambio de datos y vigilancia, excepto en el caso de la vitamina H. También participaron en reuniones periódicas y mantuvieron otros contactos a fin de ponerse de acuerdo sobre estas restricciones, aplicarlas o, en su caso, modificarlas.

(592) También es significativo el hecho de que los principales productores (sobre todo Basf y Roche), al ser a la vez fabricantes de premezclas y proveedores de vitaminas a otros premezcladores, estaban en condiciones de «comprimir» los márgenes y perjudicar, real o potencialmente, a las actividades de sus clientes, aumentando el precio de las vitaminas que les vendían.

(593) Merck alega que la Comisión no clasifica los hechos materiales según las categorías enumeradas en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, que el pliego de cargos tiene lagunas y que es demasiado general. La Comisión rechaza este argumento. Los hechos materiales correspondientes a cada infracción cometida en los distintos mercados de productos de referencia se exponen detalladamente en la parte 1 del presente documento. En cuanto a las principales restricciones de la competencia observadas, son sin excepción comunes a todas las infracciones en los mercados de referencia. La gran semejanza que existe entre los arreglos y acuerdos colusorios celebrados entre los distintos participantes justifica ampliamente una valoración jurídica común de los hechos, y no significa en modo alguno que la Comisión considere responsables de un acuerdo relativo a un producto a los productores que no participaron en el mismo [véanse los cuadros a) y b) del considerando 2].

(594) Dado el carácter manifiestamente contrario a la competencia del objetivo de los acuerdos, no es necesario demostrar que éstos tuvieron efectos perjudiciales para la competencia (Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de julio de 2001, en los asuntos acumula-

dos T-202/98, T-204/98 y T-207/98, *British Sugar y otros contra Comisión*, aún no publicada, apartados 72 y 73).

(595) El reparto de mercados y la fijación de precios limitan por su propia naturaleza la competencia a efectos del apartado 1 del artículo 81 del Tratado CE. Con independencia de que, por medio de sus acuerdos, llegaran o no a controlar los mercados de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 y H, ácido fólico, betacaroteno y carotínicos, los productores idearon un mecanismo duradero y sumamente sofisticado que regía su comportamiento comercial dentro de lo que consideraban una solidaridad recíproca y un interés comercial común.

#### 2.2.5. EFECTOS EN EL COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS MIEMBROS Y LAS PARTES CONTRATANTES DEL ACUERDO EEE

(596) La concertación continuada entre los productores tuvo efectos apreciables en el comercio entre los Estados miembros y las Partes Contratantes del Acuerdo EEE.

(597) El apartado 1 del artículo 81 del Tratado contempla los acuerdos que puedan comprometer la realización del mercado único entre los Estados miembros de la Unión Europea, dividir los mercados nacionales o afectar a la estructura de la competencia dentro del mercado común. De la misma manera, el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE prohíbe los acuerdos que pongan en peligro la realización de un Espacio Económico Europeo homogéneo.

(598) Según jurisprudencia reiterada, «para que un acuerdo entre empresas o una práctica concertada puedan afectar al comercio entre Estados miembros, debe poderse presumir con un grado de probabilidad suficiente, con arreglo a una serie de elementos objetivos de hecho o de Derecho, que pueden ejercer una influencia directa o indirecta, real o potencial, sobre las corrientes de intercambios entre Estados miembros, en un sentido que pueda perjudicar a la realización de los objetivos de un mercado único entre los Estados miembros» (Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de julio de 2001, asuntos acumulados T-202/98, T-204/98 y T-207/98, *British Sugar y otros contra Comisión*, apartado 78).

(599) Los mercados de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3 y H, ácido fólico, betacaroteno y carotínicos se caracterizan por un importante volumen de intercambios comerciales entre los Estados miembros (véanse los considerandos 74 y 75). Así como entre la Comunidad y la AELC: Noruega e Islandia importan un 100 % de su consumo, sobre todo de la Comunidad; antes de su adhesión a la Comunidad, Austria, Finlandia y Suecia importaban la totalidad de su demanda de vitaminas al por mayor.

(600) Ahora bien, la aplicación a un acuerdo del artículo 81 del Tratado y del apartado 1 del artículo 53 del apartado 1 del Acuerdo EEE no se limita a aquella parte de las ventas de los miembros del acuerdo que consistan en la transferencia física de mercancías de un Estado a otro. Tampoco es necesario, para que estas disposiciones sean aplicables, demostrar que las conductas individuales de cada participante, a diferencia del cártel en su conjunto, afecten al comercio entre los Estados miembros [véase la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, asunto T-13/98, *Imperial Chemical Industries contra Comisión*, (Recopilación 1992, p. II-1021, apartado 304)].

(601) En este caso concreto, el acuerdo abarcaba la casi totalidad de los intercambios comerciales en todo el territorio de la Comunidad y el Espacio Económico Europeo en este importante sector industrial. La existencia de mecanismos de fijación de precios y atribución de cuotas debe haber tenido o podido tener por efecto desviar sistemáticamente los flujos comerciales de la orientación que de otro modo hubieran seguido [véase la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 30 de octubre de 1978, asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, «Van Landewyck y otros» contra Comisión, (Recopilación 1980, p. 3125, apartado 170)].

(602) Sumika declara que no hay incidencia apreciable en el comercio entre los Estados miembros por lo que se refiere al ácido fólico, ya que el mercado europeo sólo representa, en valor, aproximadamente 10 millones EUR, y los intercambios entre los Estados miembros no se vieron afectados.

(603) En primer lugar, debe rechazarse la alegación implícita de Sumika según la cual la restricción de la competencia en un mercado de 10 millones EUR no tiene efecto apreciable en el comercio entre los Estados miembros. El efecto de una restricción de la competencia debe evaluarse según su incidencia potencial en el mercado de referencia, con independencia del valor monetario del mercado de productos. En este caso, el acuerdo contrario a la competencia podía afectar a todo el mercado de ácido fólico del EEE.

(604) En segundo lugar, debe también rechazarse la alegación de que el comercio entre los Estados miembros no se vio afectado. La Comisión rechaza la tesis de Sumika según la cual «Roche producía ácido fólico principalmente para la fabricación de sus premezclas, y no para venderlo en el mercado europeo u otros mercados». El argumento de Sumika demuestra de hecho que el acuerdo restrictivo tuvo incidencia en el precio de los productos (las premezclas) comercializados en el EEE, y es por ello forzoso que afectara al comercio entre los Estados miembros. Además, si bien los productores japoneses no poseían instalaciones de producción en Europa, comercializaban el ácido fólico en toda Europa e influían así en el comercio intracomunitario. Por últi-

mo, el acuerdo entre Roche y los productores japoneses de ácido fólico permitía limitar las exportaciones al EEE, produciendo así un efecto restrictivo en el comercio intracomunitario.

(605) Merck sostiene que la Comisión no ha demostrado la incidencia de los acuerdos relativos a la vitamina C y a la vitamina H en el comercio entre los Estados miembros. La Comisión no está obligada a demostrar que estos acuerdos tuvieran efectos en el comercio entre Estados miembros, sino que basta determinar que podrían tener tales efectos. Merck no presenta argumento alguno que permita excluir definitivamente que los acuerdos sobre la vitamina C y la vitamina H pudieran producir dichos efectos.

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

(606) El Acuerdo EEE entró en vigor el 1 de enero de 1994. Para el período de funcionamiento del cártel anterior a dicha fecha, la única disposición pertinente a efectos del presente procedimiento es el artículo 81 del Tratado; en la medida en que los acuerdos de cártel incluyan a Austria, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia (a la sazón miembros de la AELC), no se consideran una infracción al apartado 1 del artículo 81 del Tratado.

(607) En el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 1994, las disposiciones del Acuerdo EEE eran aplicables a los seis Estados de la AELC que se habían adherido al EEE; por tanto, el cártel constituía una infracción al apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE y al apartado 1 del artículo 81 del Tratado; la Comisión es competente para aplicar ambas disposiciones. La restricción de la competencia en estos cinco Estados de la AELC durante el período de un año recae en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(608) Tras la adhesión, el 1 de enero de 1995, de Austria, Finlandia y Suecia a la Comunidad, el apartado 1 del artículo 81 del Tratado pasó a ser aplicable al acuerdo en la medida en que afectara a la competencia en estos mercados. La existencia de un cártel en Islandia y Noruega siguió infringiendo el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(609) En la práctica, en la medida en que los acuerdos del cártel eran aplicables a Austria, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, constituyen una infracción a las normas comunitarias y/o del EEE sobre competencia a partir del 1 de enero de 1994.

#### 2.2.7. DURACIÓN DE LAS INFRACCIONES

(610) Aunque algunos indicios apuntan a que pudieron tener lugar contactos entre algunos productores de vitaminas

antes de 1989, la evaluación de la Comisión conforme al artículo 81, así como la duración contabilizada para el cálculo de las posibles multas, se limita al período que comienza en septiembre de 1989 (mes en el que tuvo lugar la reunión de Zurich en que se acordó crear el cártel para las vitaminas A y E).

- (611) Es sin duda preciso tener en cuenta que, en la medida en que los acuerdos del cártel para cada producto vitamínico se aplicaban también a Austria, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia, no constituyen una infracción a las normas de competencia antes del 1 de enero de 1994, fecha en la cual entró en vigor el Acuerdo EEE.
- (612) Esta sección se expone por separado para cada vitamina los datos que deben tenerse en cuenta a fin de establecer la duración de la participación de cada productor.

#### 2.2.7.1. **Vitaminas A y E**

- (613) Los tres productores europeos, Roche, Basf y Rhône-Poulenc, se adhirieron a los acuerdos ilegales en septiembre de 1989 (36).
- (614) Puede considerarse que la adhesión de Eisai al cártel para la vitamina E data, como máximo, de la reunión en Japón de 8 y 9 de enero de 1991, con motivo de la cual sus directivos confirmaron estar dispuestos a sumarse a los acuerdos existentes (37).
- (615) Los cuatro productores prosiguieron su colusión hasta febrero de 1999 (38).

#### 2.2.7.2. **Vitamina B1**

- (616) Los acuerdos sobre la vitamina B1 entre Roche, Basf y Takeda se iniciaron en enero de 1991. Según estos productores, la última reunión del cártel tuvo lugar en junio de 1994. Esta fecha se considerará como la del cese de la infracción (39).
- (617) Cabe considerar que Basf fue miembro del cártel durante toda la duración del mismo, es decir, de enero de 1991 a junio de 1994 (40).

#### 2.2.7.3. **Vitamina B2**

- (618) Los dos principales productores, Roche y Basf, se pusieron de acuerdo sobre la estructura del cártel de la vitamina B2 los días 14 y 15 de julio de 1991 (41). Takeda comenzó a participar en este acuerdo colusorio en enero de 1992 o en torno a tal fecha (42).
- (619) Los acuerdos duraron hasta septiembre de 1995 (43).

#### 2.2.7.4. **Vitamina B5**

- (620) La implicación de Roche, Basf y Daiichi queda establecida a partir de enero de 1991 (44).
- (621) Este cártel persistió al menos hasta la reunión en Tokio el 12 de febrero de 1999 (45).

#### 2.2.7.5. **Vitamina B6**

- (622) El cártel de la vitamina B6 entre Roche, Daiichi y Takeda también comenzó en enero de 1991 (46).
- (623) Aunque las partes hayan seguido intercambiando «datos sobre tendencias de precios» hasta fecha no determinada, la última reunión conocida en relación con este producto tuvo lugar en junio de 1994. Esta fecha se considerará como la del cese de la infracción (47).

#### 2.2.7.6. **Ácido fólico**

- (624) Los acuerdos sobre el ácido fólico entre Roche, Takeda, Kongo y Sumika empezaron a principios de enero de 1991. La última reunión de que se tiene noticia en relación con este producto tuvo lugar en junio de 1994. Esta fecha se considerará como la del cese de la infracción (48).

#### 2.2.7.7. **Vitamina C**

- (625) A efectos del presente procedimiento, también puede considerarse que todos los productores empezaron a participar en este cártel en enero de 1991. Roche, Basf y Merck se reunieron en enero, y poco después (los días 30 y 31 de enero), Roche viajó a Tokio a fin de obtener el acuerdo de Takeda (49).
- (626) La última reunión documentada del cártel se celebró en Hong Kong en agosto de 1995. Pese a que las partes han seguido efectuando previsiones de precios después de tal fecha, ésta se considerará como la del cese de la infracción (50).

#### 2.2.7.8. **Vitamina D3**

- (627) A efectos del presente procedimiento, la Comisión considerará como fecha de inicio la primera reunión reconocida entre Roche, Basf y Solvay, celebrada en enero de 1994 (51).
- (628) Si bien la última reunión plenaria entre Solvay, Roche y Basf se celebró en agosto de 1997, el cártel siguió funcionando hasta julio de 1998 (52).

### 2.2.7.9. **Vitamina H**

(629) En relación con la biotina, se considerará que el acuerdo comenzó en octubre de 1991, fecha de la reunión de Lugano en la que participaron Roche, Lonza, Merck, Sumitomo y Tanabe (53).

(630) La última reunión de la que hay constancia en relación con este producto se celebró el 19 de abril de 1994. Aunque Roche y Tanabe prosiguieran sus contactos bilaterales después de tal fecha, ésta se considerará como la del fin de la infracción (54).

### 2.2.7.10. **Betacaroteno y carotínicos**

(631) Aunque Basf reconoce haber mantenido «contactos ocasionales» con Roche entre 1988 y 1991, la Comisión establece la fecha del 22 de septiembre de 1992 como la de inicio del cártel sobre el betacaroteno (55) y la de mayo de 1993 en el caso de los carotínicos (56).

(632) El cártel para estos dos productos funcionó hasta diciembre de 1998 (57).

### 2.2.8. DESTINATARIOS: IDENTIDAD DE LA EMPRESA Y SUCESIÓN

(633) De los hechos expuestos en la parte 1 se desprende que Roche, Basf, Solvay, Merck, Lonza AG, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda y Tanabe participaron directamente en acuerdos colusorios relativos a distintos cárteles de productos vitamínicos. Por consiguiente, cada una de estas empresas cargará con su responsabilidad por las infracciones cometidas y es, pues, destinataria de la presente decisión.

(634) En el presente asunto, Rhône-Poulenc ha alterado su forma jurídica después del final o supuesto final de su implicación en los distintos acuerdos ilegales.

(635) La modificación de la forma jurídica o de la identidad de una empresa no exonera a la misma de las sanciones que pueda sufrir por su comportamiento contrario a la competencia. Cuando a efectos legales deja de existir la entidad jurídica que cometió la infracción, la multa pasa a recaer en su sucesora. Esto obedece a que el objeto de las normas de competencia del Tratado y del Acuerdo EEE es la «empresa», concepto que no coincide necesariamente con la de persona jurídica en los derechos nacionales en materia comercial, fiscal o de sociedades.

(636) La «empresa» no se define en el Tratado. El Tribunal de Primera Instancia ha establecido que «el apartado 1 del artículo 81 del Tratado se dirige a unas entidades económicas cada una de las cuales consiste en una organización unitaria de elementos personales, materiales e inmateriales que persigue de manera duradera un fin

económico determinado, organización capaz de participar en la comisión de una infracción de las que contempla dicha norma» [asunto T-352/94, *Mo Och Domsjö AB contra Comisión*, (Recopilación 1998, p. II-1989, apartado 87)].

(637) Por otra parte, si bien el objeto de las normas de competencia es la empresa, la aplicación de dichas normas, así como la imposición y recaudación de multas, hacen necesario determinar una persona jurídica que sea responsable del comportamiento de la empresa y destinataria de la Decisión.

(638) Tal como observó el Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-6/89, *Enichem Anic contra Comisión*, (Recopilación 1991, p. II-1695), cuando, entre el momento de la infracción y el de la sanción, la persona responsable de la explotación de la empresa deje de existir jurídicamente, será preciso, primero, localizar el conjunto de elementos materiales y humanos que contribuyeron a la comisión de la infracción, para, posteriormente, identificar a la persona que haya pasado a ser responsable de su explotación.

(639) La persona jurídica a quien se impone la multa puede, por tanto, ser diferente de la que existía en el momento en que se cometió la infracción.

(640) En el caso de Rhône-Poulenc, y tal como se indica en la sección 1.2.5.3, dado que esta empresa ejercía una influencia decisiva en RPAN, su filial al 100 %, la cual estaba directamente implicada en los acuerdos relativos a las vitaminas A, E y D3, la Comisión la considera responsable de la infracción. Rhône-Poulenc se fusionó con Hoechst para constituir una nueva sociedad, Aventis, el 15 de diciembre de 1999, es decir, doce meses después de concluir las infracciones en los mercados de la vitamina A y la vitamina E, y 17 meses después de concluir las relativas a la vitamina D3. RPAN ha pasado a denominarse AAN, rama de actividad de la nueva sociedad resultante de la fusión, Aventis SA, y de cuya explotación es responsable esta última. A este respecto, la jurisprudencia comunitaria establece que «... cuando se ha probado la existencia de una infracción, procede determinar quién era la persona física o jurídica responsable de la explotación de la empresa en el momento en que se cometió la infracción, para que responda de ella. Sin embargo, cuando, entre el momento en que se cometió la infracción y el momento en que la empresa de que se trate debe responder de ella, la persona responsable de la explotación de dicha empresa haya dejado de existir jurídicamente, es preciso localizar, en un primer momento, el conjunto de elementos materiales y humanos que participaron en la comisión de la infracción, para, en un segundo momento, identificar al actual responsable de la explotación de dicho conjunto, con el fin de impedir que, como consecuencia de la desaparición

de la persona responsable de su explotación en el momento en que se cometió la infracción, la empresa pueda no responder de ella» [Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de abril de 1999, asuntos acumulados PVC II, T-305/94 y otros, (Recopilación 1999, p. II-0931, apartado 953)].

(641) Dada la continuidad entre Rhône-Poulenc SA y Aventis SA, (véanse a este respecto los cargos y el personal responsable de las actividades de la empresa en el sector de las vitaminas mencionados en los considerandos 92 y 93 *supra*), el hecho de que Rhône-Poulenc SA (antes de su fusión con Hoechst), y, posteriormente, Aventis SA, tras dirigirse espontánea y voluntariamente a la Comisión, fuera el único interlocutor de ésta durante el procedimiento administrativo, y el hecho de que la empresa en ningún momento haya negado tener conocimiento de los carteles en los que participó directamente RPAN, ni rechazado su imputación [véanse las Conclusiones del Abogado General Mischo presentadas el 18 de mayo de 2000, asunto C-286/98 P, *Stora Kopparbergs Bergslags AB contra Comisión*, (Recopilación 2000, p. 9925, apartado 29)], Aventis SA es destinataria de la presente Decisión<sup>(58)</sup>.

(642) En los demás casos no cabe hablar de sucesión, pero es preciso determinar, dentro del grupo, la entidad jurídica destinataria de la Decisión. Solvay Pharmaceuticals BV participó directamente en la infracción y funciona como entidad distinta de su empresa matriz Solvay SA. Así pues, Solvay Pharmaceuticals BV es destinataria de la presente Decisión.

(643) Lonza AG, pese a haber sido adquirida en 1994 por Alusuisse, posteriormente disociada del grupo para constituir Lonza Group AG, siempre ha existido como empresa con una dirección independiente. Por tanto, Lonza AG es destinataria de la presente Decisión.

(644) Sumitomo, por haber participado directamente en el cártel de la vitamina H (biotina), es destinataria de la presente Decisión. Sumika es filial al 100 % de Sumitomo, que funciona como entidad distinta de su matriz, Sumitomo. Se trata de la entidad resultante de la fusión, en abril de 1992, de tres filiales de Sumitomo, entre ellas Yodogawa Chemicals, que hasta esta fecha se ocupaba de la producción y venta de ácido fólico. Yodogawa y, más tarde, su sucesora Sumika participaron en un cártel para el ácido fólico; por tanto, esta última es destinataria de la presente decisión en relación con este producto.

## 2.2.9. APPLICABILIDAD DE LAS PRESCRIPCIONES

(645) Conforme al artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2988/74 del Consejo, de 26 de noviembre de 1974, relativo a la prescripción en materia de actuaciones y de ejecución en los ámbitos del derecho de transportes y de la competencia de la Comunidad Económica Europea<sup>(59)</sup>, el poder de la Comisión de imponer multas o sanciones por infracciones al derecho de la competencia

se encuentra sujeto a un plazo de prescripción de cinco años. Para las infracciones continuadas, la prescripción tan sólo empieza a contar a partir del día en que finaliza la infracción<sup>(60)</sup>. La prescripción en materia de actuaciones quedará interrumpida por cualquier acto de la Comisión encaminado a la instrucción o a la actuación contra la infracción, y la prescripción se contará de nuevo a partir de cada interrupción<sup>(61)</sup>.

(646) Tal como se establece en la presente Decisión, las sociedades Lonza AG, Kongo Chemical Co Ltd, Sumitomo Chemical Co Ltd, Sumika Fino Chemicals Ltd y Tanabe Saiyaku Co Ltd participaron directamente en los hechos objeto del presente procedimiento y, por consiguiente, participaron en una infracción al apartado 1 del artículo 81 del Tratado y al apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(647) En todos los casos, cabe considerar que estas sociedades dieron fin a su participación en los acuerdos de cártel en los que respectivamente habían participado (vitamina H o ácido fólico) más de cinco años antes de que la Comisión iniciara su investigación. Las infracciones relativas a la vitamina H y al ácido fólico finalizaron respectivamente el 19 de abril de 1994 y en junio de 1994. La Comisión envió sus primeras solicitudes de información escritas en relación con la vitamina H y el ácido fólico respectivamente el 20 de agosto de 1999 y el 15 de noviembre de 1999.

(648) Las infracciones relativas a las vitaminas B1 y B6 finalizaron ambas en junio de 1994. La Comisión remitió su primera solicitud de información escrita el 19 de agosto de 1999. Por tanto, se considera que Basf AG, Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, F. Roche AG y Takeda Chemical Industries Ltd pusieron fin a su participación en los acuerdos de cártel en relación con las vitaminas B1 o B6 más de cinco años antes de que la Comisión iniciara su investigación.

(649) Es pues aplicable el artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2988/74 y, pese a haber participado en las infracciones, la presente Decisión no impondrá multas a Lonza AG, Kongo Chemical Co Ltd, Sumitomo Chemical Co Ltd, Sumika Fino Chemicals Ltd y Tanabe Saiyaku Co Ltd. Del mismo modo, tampoco se impondrán multas a Basf AG, Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, F. Roche AG, Merck KgaA y Takeda Chemical Industries Ltd por su participación en las infracciones relativas a las vitaminas B1, B6 y H (biotina) y al ácido fólico.

(650) En sus respectivas respuestas al pliego de cargos, Sumika y Sumitomo manifiestan que, aun cuando se hubiera determinado que habían cometido una infracción, ésta, por haber prescrito, no podría ser objeto de una Decisión de la Comisión.

(651) Este argumento debe rechazarse. Las disposiciones en materia de prescripción se refieren exclusivamente a la

imposición de multas o sanciones. No tienen consecuencia alguna para el derecho de la Comisión a investigar los casos de cárteles y adoptar, en su caso, decisiones de prohibición.

### 2.3. SANCIONES

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

(652) Si la Comisión comprueba que ha habido una infracción del artículo 85 del Tratado, puede exigir a las empresas de que se trate que pongan fin a la misma, con arreglo al artículo 3 del Reglamento n° 17.

(653) En el presente caso los participantes en los cárteles que afectaban a cada uno de los productos vitamínicos de referencia hicieron considerables esfuerzos para ocultar su conducta ilegal. La Comisión declaró en su pliego de cargos que no era posible determinar con certeza absoluta que las infracciones hubieran cesado.

(654) En sus respuestas al pliego de cargos, las empresas afirman haber puesto fin a su participación en las infracciones. Pese a estas observaciones, y en aras de la claridad, es preciso requerir a las empresas destinatarias de la presente Decisión que sigan activas en cualquiera de los productos vitamínicos de referencia para que pongan fin, si no lo han hecho ya, a las infracciones, y para que en adelante se abstengan de cualquier acuerdo, práctica concertada o decisión de asociación que pueda tener objetos o efectos iguales o similares.

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

##### 2.3.2.1. Consideraciones generales

(655) Conforme a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 15 del Reglamento n° 17 (62), la Comisión podrá imponer, mediante decisión, multas de entre mil y un millón ECU, o por un valor superior sin que llegue a exceder del 10 % del volumen de negocios alcanzado durante el ejercicio económico anterior, a cada empresa que participe en la infracción cuando, deliberadamente o por negligencia, contravengan lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y/o en el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(656) En vista de la naturaleza de los acuerdos en cuestión, descritos en la parte fáctica de la Decisión, y de las medidas adoptadas para su aplicación, las empresas no podían no ser conscientes de que su comportamiento tenía por objeto restringir la competencia. Por tanto, la Comisión concluye que cada uno de los cárteles constituye una infracción deliberada del apartado 1 del artículo 81 del Tratado y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

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

(658) El papel desempeñado por cada empresa en las infracciones se evalúa de forma individual. En particular, la Comisión refleja en la multa impuesta toda circunstancia agravante o atenuante y aplica, según el caso, la «Comunicación de clemencia».

##### 2.3.2.2. Importe básico de las multas

(659) El importe básico se determina según la gravedad y duración de la infracción.

(660) En el presente caso, las infracciones objeto de multas se cometieron en ocho mercados de productos vitamínicos separados: vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteno y carotínicos.

(661) Dada la continuidad y semejanza de las características y del método, se valoran bajo un mismo título el grado de gravedad de las infracciones cometidas en estos mercados, su impacto real en el mercado y el tamaño de los mercados geográficos pertinentes. Otros elementos de la gravedad, como la aplicación de un trato diferenciado que tenga en cuenta la capacidad económica de las empresas y la necesidad de garantizar una disuasión suficiente se aprecian separadamente para las distintas empresas en cada mercado de productos. Dadas las diferencias en la duración de las infracciones en cada mercado de productos de referencia, este elemento se evalúa por separado.

##### Gravedad

(662) En su evaluación de la gravedad de las infracciones, la Comisión tiene en cuenta su naturaleza, su impacto real en el mercado, en la medida en que pueda medirse, y el tamaño del mercado geográfico pertinente.

##### Naturaleza de las infracciones

*Todos los productos (vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteno y carotínicos)*

(663) Se sigue de lo anterior que las presentes infracciones consistieron principalmente en las prácticas de reparto de mercados y fijación de precios, que constituyen por naturaleza infracciones muy graves de sendos apartados 1 del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE.

(664) Los acuerdos que afectaban a las vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteno y carotínicos constituyeron infrac-

ciones deliberadas de sendos apartados 1 del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE. Plenamente conscientes de la ilegalidad de sus acciones, los principales productores acordaron establecer sistemas secretos e institucionalizados a fin de restringir la competencia en un sector industrial importante.

(665) Los acuerdos de cártel calaron en el conjunto de la industria de las vitaminas y, en su mayor parte, fueron concebidos, dirigidos y promovidos al más alto nivel de las empresas concernidas. Por su propia naturaleza, dichos acuerdos producen automáticamente un importante falseamiento de la competencia, que beneficia exclusivamente a los productores participantes y perjudica a sus clientes y, en definitiva, al público en general.

(666) Por tanto, la Comisión considera que las infracciones que afectan a las vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteno y carotínicos constituyen por su naturaleza infracciones muy graves del apartado 1 del artículo 81 del Tratado y del apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE.

### **El impacto de las infracciones en los diversos mercados de productos vitamínicos en el EEE**

(667) La Comisión considera que las infracciones cometidas por los productores durante los períodos pertinentes afectaron, al menos, a más del 80 % del mercado mundial y del EEE de las vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, betacaroteno y carotínicos y tuvieron un impacto real en estos mercados de los productos en el EEE. Los precios no sólo se pactaron, sino que también se aplicaron en cada mercado.

(668) Roche sostiene que no todos los incrementos de precios observados en los mercados durante el funcionamiento de los carteles son atribuibles a sus actividades, como tampoco pueden imputarse al cese de las actividades del cártel las disminuciones de precios registradas en los mercados tras sus períodos de funcionamiento. En cuanto a los incrementos de los precios observados, Roche cree que por numerosas razones vinculadas a la economía, como fluctuaciones monetarias, limitaciones de capacidad o cambios en la oferta y la demanda, los precios de las vitaminas habrían aumentado sustancialmente a principios de los 90 con independencia de cualquier comportamiento de cártel por parte de los fabricantes de vitaminas. Del mismo modo, Roche cree que la gran mayoría de disminuciones de precios observadas tras los períodos de funcionamiento del cártel pueden explicarse por factores económicos sin relación con el cese de la actividad del cártel, tales como la expansión agresiva de los productores chinos en los respectivos mercados de vitaminas.

(669) Contrariamente al argumento de Roche, la Comisión considera que el aumento significativo del precio de las vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, el betacaroteno y los carotínicos durante el funcionamiento de los carteles

debe interpretarse a la luz del hecho de que los miembros del cártel pactaron los precios objetivo, la asignación de cuotas de mercado y los sistemas de supervisión y control para cada producto vitamínico afectado<sup>(63)</sup>. En cualquier caso, aunque fuera correcto que sin el cártel los precios habrían permanecido al mismo nivel que los alcanzados como consecuencia del cártel, esto solo demostraría que el cártel era ineficaz o insuficientemente ambicioso. No puede refutar válidamente la constatación de la Comisión de que los incrementos de precios realmente practicados fueron obra de los participantes en el cártel. Esta constatación se hace sobre la base de hechos observados y admitidos. Roche debería haber probado que las subidas de precios no fueron causadas por el cártel.

(670) Por lo que se refiere a los acuerdos sobre la vitamina C, Merck sostiene que por su parte resultaron ser difíciles de ejecutar e ineficaces en la práctica, y que no trataban sobre volúmenes de ventas. Merck declara que los precios objetivo se fijaron justo por encima de los precios de mercado y que la cuota de mercado (30 %) que poseían los productores de vitamina C no participantes significaba que una proporción significativa del mercado no se veía afectada por los acuerdos. Así, Merck sostiene que el precio logrado a consecuencia de los acuerdos colusorios apenas rebasaba el precio que se habría logrado de no existir los acuerdos.

(671) Contrariamente al argumento de Merck, la Comisión considera que el aumento significativo del precio de la vitamina C entre 1991 y 1995 debe interpretarse a la luz del hecho de que los miembros del cártel acordaron los precios objetivo, la asignación de cuotas de mercado y un sistema de información y supervisión<sup>(64)</sup>. Al igual que en la respuesta a las alegaciones de Roche, puede seguir siendo objeto de conjeturas en qué medida los precios habrían sido diferentes sin el cártel, pero la aplicación consciente de los acuerdos del cártel creó un grave riesgo de que los precios fueran más altos que en condiciones de competencia normales. Merck, por su parte, no aporta prueba alguna que refute esta conclusión.

(672) En conclusión, la Comisión considera que las partes afectadas por la actual Decisión no han podido refutar la constatación en cuanto al impacto real de las infracciones en el mercado de los productos vitamínicos afectados en el EEE.

### **Tamaño de los mercados geográficos de referencia**

(673) Para evaluar la gravedad es importante observar que cada infracción individual afectaba al conjunto del mercado común y, tras su creación, al conjunto del EEE.

## Conclusión provisional

(674) Teniendo en cuenta la naturaleza de las infracciones que se examinan, su impacto en los mercados individuales de productos vitamínicos considerados y el hecho de que cada una afectaba al conjunto del mercado común y, tras su creación, a todo el EEE, la Comisión considera que las empresas objeto de la presente Decisión han cometido infracciones muy graves de sendos apartados 1 del artículo 81 del Tratado y del artículo 53 del Acuerdo EEE, que podrían castigarse cada una de ellas con una multa de al menos 20 millones EUR.

(675) Por otra parte, la Comisión, a efectos de determinar el importe inicial de las multas, toma en consideración el tamaño de cada uno de los distintos mercados vitamínicos.

(676) Merck sostiene que, en el presente caso, no es apropiado concluir que la naturaleza de su infracción por lo que se refiere a la vitamina C debe considerarse «muy grave» debido a la participación marginal que tuvo en estos acuerdos.

(677) La Comisión rechaza este argumento. Está claro que los cárteles de precios y de reparto de mercados, como se definen en las Directrices de la Comisión para el cálculo de las multas<sup>(65)</sup>, se consideran infracciones muy graves del apartado 1 del artículo 81. Las características particulares de la infracción relativa al mercado de la vitamina C, es decir, el impacto que tuvo en el mercado y el tamaño del mercado geográfico pertinente, no hacen sino reforzar esta conclusión. En todo caso, el hecho de que la participación en un cártel pueda ser sólo marginal, que no es el caso, no modifica el objeto del cártel que en el presente caso constituye una infracción muy grave, sino solamente el nivel de participación de una empresa.

## Tratamiento diferenciado

(678) En la categoría de infracciones muy graves, la escala propuesta de multas probables permite aplicar el tratamiento diferenciado a las empresas para tener en cuenta la capacidad económica efectiva de los infractores de causar un perjuicio significativo a la competencia, así como para poner la multa a un nivel que asegura un suficiente efecto disuasorio. La Comisión observa que este ejercicio parece particularmente necesario cuando, como en el presente caso, hay una considerable disparidad en el tamaño de las empresas que participan en una infracción.

(679) En las circunstancias de este caso, que implica a varias empresas, es necesario al fijar el importe básico de las multas tener en cuenta el peso específico y, por tanto, el impacto de la conducta infractora de cada empresa en la competencia.

(680) Con este fin, las empresas pueden agruparse en función de su importancia relativa en cada uno de los mercados de productos vitamínicos afectados. La clasificación de una empresa en una agrupación particular puede ajustarse, en su caso, para tener en cuenta en particular la necesidad de asegurar la disuasión efectiva.

(681) La Comisión considera apropiado valorar la importancia relativa de una empresa en cada uno de los mercados de productos vitamínicos afectados sobre la base de su respectivo volumen de negocios mundial del producto. Esto se basa en el hecho de que cada cártel era de naturaleza global y se proponía, entre otras cosas, asignar mercados a nivel mundial, restringiendo así el despliegue de las fuerzas competitivas del mercado del EEE. Por otra parte, el volumen de negocios mundial de una determinada parte en un determinado cártel también da una indicación de su contribución a la eficacia de ese cártel en su conjunto o, por el contrario, de la inestabilidad que habría afectado al cártel de no haber participado. La comparación se hace sobre la base del volumen de negocios mundial del producto en el último año civil completo de la infracción<sup>(66)</sup>.

(682) La siguiente sección (considerandos 683 a 689) establece para cada vitamina por separado los factores relevantes para determinar la categoría aplicable para cada productor.

### Vitamina A

(683) Se desprende del cuadro de la sección 1.2.6 que Roche era el principal productor de vitamina A en el mercado mundial. Por tanto, se incluye en la primera categoría. Basf y Aventis, que tenían cuotas de mercado considerablemente inferiores en el mercado mundial, se comprenden en la segunda categoría.

(684) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina A, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche: 30 millones EUR,
- Basf y Aventis: 18 millones EUR.

### Vitamina E

(685) El cuadro de la sección 1.2.6 muestra que Roche y Basf eran los dos principales productores de vitamina E en el mercado mundial. Por tanto, deben incluirse en la primera categoría. Eisai y Aventis, que tenían cuotas de mercado considerablemente inferiores en el mercado mundial, menos de un tercio de la de Roche, se comprenden en la segunda categoría.

(686) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina E, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche y Basf: 35 millones EUR,
- Eisai y Aventis: 10,5 millones EUR.

#### Vitamina B2

(687) Roche era el principal productor de vitamina B2 en el mercado mundial (véase el cuadro de la sección 1.2.6). Por tanto, debe incluirse en la primera categoría. Basf y Takeda, que tenían cuotas de mercado considerablemente inferiores en el mercado mundial, en torno a la mitad o menos que la de Roche, se comprenden en la segunda categoría.

(688) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina B2, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche: 20 millones EUR,
- Basf y Takeda: 10 millones EUR.

#### Vitamina B5

(689) El cuadro de la sección 1.2.6 muestra que Roche y Daiichi eran los dos principales productores de vitamina B5 en el mercado mundial. Por tanto, deben incluirse en la primera categoría. Basf, que tenía cuotas de mercado considerablemente inferiores en el mercado mundial, casi la mitad que la de Roche, se comprende en la segunda categoría.

(690) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina B5, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche y Daiichi: 20 millones EUR,
- Basf: 14 millones EUR.

#### Vitamina C

(691) Se desprende del cuadro de la sección 1.2.6 que Roche y Takeda eran los dos principales productores de vitamina C en el mercado mundial, con cuotas de mercado del 40 % y 24 % respectivamente. Por tanto, se incluyen en la primera categoría. Basf y Merck, que tenían cuotas de mercado muy inferiores en el mercado mundial, menos del 9 % cada una, se comprenden en la segunda categoría.

(692) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina C, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche y Takeda: 30 millones EUR,
- Basf y Merck: 7,5 millones EUR.

#### Vitamina D3

(693) Se desprende del cuadro de la sección 1.2.6 que Roche y Solvay eran los dos principales productores de vitamina D3 en el mercado mundial con cuotas de mercado del 40 % y 32 % respectivamente. Por tanto, se incluyen en la primera categoría. Basf y Aventis, que tenían cuotas de mercado muy inferiores en el mercado mundial, del 15 % y 9 % respectivamente, se comprenden en la segunda categoría.

(694) Sobre la base de lo anterior, el punto de partida apropiado para la multa por la infracción referente al mercado de la vitamina D3, teniendo en cuenta las categorías resultantes de la aplicación del criterio de la importancia relativa de una empresa en el mercado afectado, es el siguiente:

- Roche y Solvay Pharmaceuticals: 10 millones EUR,
- Basf y Aventis: 4 millones EUR.

#### Betacaroteno

(695) Dadas las características del mercado mundial del betacaroteno, esencialmente son dos los principales productores presentes en el mercado del producto, no es conveniente en este caso particular hacer categorías separadas entre las empresas a efectos de fijar el punto de partida apropiado para la multa por la infracción relativa al mercado del betacaroteno. Este punto de partida se fija en 20 millones EUR para Roche y Basf.

#### Carotínidos

(696) Dadas las características del mercado mundial de los carotínidos, esencialmente son dos los principales productores presentes en el mercado del producto, no es conveniente en este caso particular hacer categorías separadas entre las empresas a efectos de fijar el punto de partida apropiado para la multa por la infracción relativa al mercado del betacaroteno. Este punto de partida se fija en 20 millones EUR para Roche y Basf.

#### Suficiente disuasión

(697) Con el fin de asegurar que la multa surte un efecto disuasorio suficiente la Comisión determinará si es nece-

sario proceder a algún otro ajuste del punto de partida de alguna de las empresas.

(698) En los casos de Basf, Roche y Aventis, la Comisión considera que el punto de partida apropiado para una multa resultante del criterio de la importancia relativa en el mercado afectado requiere un ajuste al alza para tener en cuenta su tamaño y sus recursos globales.

(699) Sobre la base de lo anterior, la Comisión considera que la necesidad del efecto disuasorio requiere que el punto de partida de sus multas respectivas en cada mercado de vitamina pertinente, según lo determinado en los considerandos 683 a 696, debe aumentarse del modo siguiente:

#### *Basf*

- vitamina A: un 100 %, es decir, 36 millones EUR,
- vitamina E: un 100 %, es decir, 70 millones EUR,
- vitamina B2: un 100 %, es decir, 20 millones EUR,
- vitamina B5: un 100 %, es decir, 28 millones EUR,
- vitamina C: un 100 %, es decir, 15 millones EUR,
- vitamina D3: un 100 %, es decir, 8 millones EUR,
- betacaroteno: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,
- carotínidos: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,

#### *Roche*

- vitamina A: un 100 %, es decir, 60 millones EUR,
- vitamina E: un 100 %, es decir, 70 millones EUR,
- vitamina B2: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,
- vitamina B5: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,
- vitamina C: un 100 %, es decir, 60 millones EUR,
- vitamina D3: un 100 %, es decir, 20 millones EUR,
- betacaroteno: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,
- carotínidos: un 100 %, es decir, 40 millones EUR,

#### *Aventis*

- vitamina A: un 100 %, es decir, 36 millones EUR,
- vitamina E: un 100 %, es decir, 21 millones EUR,
- vitamina D3: un 100 %, es decir, 8 millones EUR.

## **Duración de las infracciones**

(700) Esta sección establece para cada vitamina por separado la duración de la infracción de cada productor.

#### *Vitamina A*

(701) La Comisión considera que Roche, Basf y Aventis infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de septiembre de 1989 a febrero de 1999 por lo que se refiere al mercado de la vitamina A. Cometieron una infracción de larga duración de nueve años y seis meses. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(67)</sup> se aumenta un 90 % para cada empresa.

#### *Vitamina E*

(702) La Comisión considera que Roche, Basf y Aventis infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de septiembre de 1989 a febrero de 1999 por lo que se refiere al mercado de la vitamina E. Cometieron una infracción de larga duración de nueve años y seis meses. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(68)</sup> se aumenta un 90 % para cada empresa.

(703) Eisai inició su participación en enero de 1991 y, por tanto, cometió una infracción de larga duración de ocho años. Por tanto, el importe inicial de su multa determinado por la gravedad<sup>(69)</sup> se aumenta un 80 %.

#### *Vitamina B2*

(704) La Comisión considera que Roche y Basf infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de julio de 1991 a septiembre de 1995 por lo que se refiere al mercado de la vitamina B2. Cometieron una infracción de cuatro años y tres meses, es decir, de duración media. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(70)</sup> se aumenta un 45 % para cada empresa.

(705) Takeda cometió una infracción de la duración media de tres años y nueve meses, puesto que inició su participación en enero de 1992. Por tanto, el importe inicial de la multa determinado por la gravedad<sup>(71)</sup> se aumenta un 35 %.

#### *Vitamina B5*

(706) La Comisión considera que Roche, Basf y Daiichi infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de enero de

1991 a febrero de 1999 por lo que se refiere al mercado de la vitamina B5. Cometieron una infracción de larga duración durante ocho años. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(72)</sup> se aumenta un 80 % para cada empresa.

#### Vitamina C

(707) La Comisión considera que Roche, Basf, Merck y Takeda infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de enero de 1991 a agosto de 1995 por lo que se refiere al mercado de vitamina C. Cometieron una infracción de cuatro años y ocho meses, es decir, de duración media. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(73)</sup> se aumenta un 45 % para cada empresa.

#### Vitamina D3

(708) La Comisión considera que Roche, Basf, Solvay y Aventis infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de enero de 1994 a junio de 1998 por lo que se refiere al mercado de la vitamina D3. Cometieron una infracción de cuatro años y seis meses, es decir, de duración media. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(74)</sup> se aumenta un 40 % para cada empresa.

#### Betacaroteno

(709) La Comisión considera que Roche y Basf infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de septiembre de 1992 a diciembre de 1998 por lo que se refiere al mercado del betacaroteno. Cometieron una infracción de larga duración de seis años y cuatro meses. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(75)</sup> se aumenta un 60 % para cada empresa.

#### Carotínidos

(710) La Comisión considera que Roche y Basf infringieron el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE de mayo de 1993 a diciembre de 1998 por lo que se refiere al mercado de los carotínidos. Cometieron una infracción de larga duración de cinco años y ocho meses. Por tanto, el importe inicial de las multas determinado por la gravedad<sup>(76)</sup> se aumenta un 55 % para cada empresa.

#### Conclusión sobre los importes básicos

(711) En consecuencia, la Comisión fija los importes básicos de las multas del modo siguiente:

#### *F. Hoffmann-La Roche AG*

- vitamina A: 114 millones EUR,
- vitamina E: 133 millones EUR,
- vitamina B2: 56 millones EUR,
- vitamina B5: 72 millones EUR,
- vitamina C: 87 millones EUR,
- vitamina D3: 28 millones EUR,
- betacaroteno: 64 millones EUR,
- carotínidos: 62 millones EUR,

#### *Basf AG*

- vitamina A: 68,4 millones EUR,
- vitamina E: 133 millones EUR,
- vitamina B2: 28 millones EUR,
- vitamina B5: 50,4 millones EUR,
- vitamina C: 21,75 millones EUR,
- vitamina D3: 11,2 millones EUR,
- betacaroteno: 64 millones EUR,
- carotínidos: 62 millones EUR,

#### *Aventis*

- vitamina A: 68,4 millones EUR,
- vitamina E: 39,9 millones EUR,
- vitamina D3: 11,2 millones EUR,

#### *Takeda Chemical Industries Ltd*

- vitamina B2: 13,5 millones EUR,
- vitamina C: 43,5 millones EUR,

#### *Solvay Pharmaceuticals BV*

- vitamina D3: 14 millones EUR,

#### *Merck KgaA*

- vitamina C: 10,875 millones EUR,

#### *Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd*

- vitamina B5: 36 millones EUR,

#### *Eisai Co. Ltd*

- vitamina E: 18,9 millones EUR.

#### 2.3.2.3. *Circunstancias agravantes*

#### Papel del líder en las infracciones

(712) La Comisión considera que Roche y Basf actuaban juntos como líderes e instigadores de los acuerdos colusos-

rios que afectaban a la gama común de productos vitamínicos que producían y, por tanto, su papel en los diversos cárteles se considera un factor agravante (77).

(713) Un resultado clave de los acuerdos contrarios a la competencia en cada uno de los mercados de productos vitamínicos era combinar el poder de mercado que los participantes ejercían en cada uno de los mercados individuales. Esto era muy efectivo para las empresas que producían y vendían la gama de productos vitamínicos más amplia, es decir, Roche y Basf.

(714) Como proveedores de una gama amplia de productos vitamínicos estas empresas disfrutaron de varias ventajas. En especial, su posición frente a sus clientes era más fuerte que la de empresas que vendían un solo o un número limitado de productos, puesto que podían ofrecer una gama de productos, lo que suponía una mayor proporción/margen en su actividad empresarial. Además, disfrutaban de mayor flexibilidad para estructurar precios, promociones y descuentos y tenían un potencial mucho mayor para vincular. Eran también capaces de lograr mayores economías de escala, un alcance superior de sus ventas y actividades de comercialización. Por último, cualquier amenaza implícita (o explícita) de una negativa a suministrar habría sido mucho más creíble.

(715) La fuerza de estas ventajas en la estructura competitiva de un mercado depende de los factores que se encontraron en todos los mercados de vitaminas. Los agentes en sentido descendente (mayoristas, intermediarios y grandes consumidores finales) compran, en gran medida, una gama de productos vitamínicos, todos suministrados por los participantes en los acuerdos colusorios. El caso de las premezclas es particularmente pertinente a este respecto. Para todos los productos vitamínicos la cuota de mercado combinada de los productores de vitaminas sobrepasaba el 70 % y en ciertos productos se aproximaba al 100 %. La fuerza relativa de los competidores en cada uno de los mercados de las vitaminas era, por tanto, escasa o inexistente.

(716) El hecho de tener una gama amplia de productos en mercados del producto separados pero estrechamente vinculados aumentó considerablemente la capacidad global de estas empresas de aplicar y mantener los acuerdos contrarios a la competencia que celebraron.

(717) Ambos productores europeos formaron efectivamente un frente común para concebir y aplicar los acuerdos colusorios con los productores japoneses y otros productores europeos. Roche presentó la aplicación de un plan estratégico para dominar y controlar el mercado mundial para todos los productos vitamínicos que producía, que constituían una parte muy sustancial de todas las vitaminas disponibles comercialmente. Roche, de

acuerdo con Basf, dispuso la eliminación de toda la competencia efectiva entre ellas en la Comunidad y el EEE en casi toda la gama de vitaminas importantes (78). Hay que destacar el papel particular de Roche como iniciadora y principal beneficiaria de estos acuerdos colusorios.

(718) Esta circunstancia agravante justifica un aumento del 50 % en la cantidad básica de las multas que deben imponerse a Roche y un aumento del 35 % en la cantidad básica de las multas que deben imponerse a Basf por sus infracciones que han afectado a los mercados de vitamina A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotíndos.

#### 2.3.2.4. *Circunstancias atenuantes*

##### **Papel exclusivamente pasivo o de «seguidor del líder» en la infracción**

(719) Por lo que se refiere al mercado de vitamina C, Merck sostiene que su papel se limitaba a seguir las instrucciones de Roche y Takeda y que generalmente desempeñaba sólo un papel subsidiario en las negociaciones sobre vitamina C.

(720) Merck debe considerarse un miembro activo del cártel en el mercado de la vitamina C. Sus representantes estuvieron presentes en varias reuniones del cártel. Participó en discusiones sobre precios y supervisión de volúmenes de ventas (79). Su activa participación en discusiones sobre precios también contradice el argumento de Merck de que se limitaba a seguir la política de precios. La participación de Merck era parte del sistema global del cártel para controlar el mercado mundial e incluir a los productores más importantes.

(721) Por lo que se refiere al mercado de la vitamina E, Eisai afirma ser un operador periférico en los acuerdos del cártel establecidos por los productores europeos y no recibir la información detallada por ellos compartida. Tampoco podía aplicar incrementos de precios a clientes individuales debido a sus contratos con distribuidores independientes que no participaron en el acuerdo.

(722) La Comisión considera que Eisai era miembro activo del cártel en el mercado de la vitamina E. El hecho de que dirigiera la mayoría de sus contactos con los productores europeos a través de Roche y de que los distribuidores independientes realizaran la mayoría de sus ventas en el EEE no le hacen un participante menos activo en el cártel. Como se establece en los considerandos 240 a 242, los intentos de Eisai de presentarse como un miembro pasivo en esta infracción quedan rebatidos por la documentación suministrada a la Comisión.

(723) Por tanto, no hay circunstancias atenuantes en el caso de Merck ni Eisai que justifiquen una reducción de la multa impuesta.

(724) Por lo que se refiere al mercado de la vitamina D3, Aventis afirma que el papel de Rhône-Poulenc se limitaba a proporcionar, a petición de Solvay, los datos históricos de sus volúmenes a Solvay, que nunca asistió a ninguna reunión tripartita del cártel y que desempeñó un papel exclusivamente pasivo. Su pequeño papel en este mercado y su falta de participación activa significaba que ni siquiera se concedió a Rhône-Poulenc una cuota independiente de mercado, sino que su asignación se incluyó siempre en la de Solvay.

(725) La Comisión tiene en cuenta que Rhône-Poulenc solamente desempeñó un papel pasivo en la infracción relativa a la vitamina D3. No asistió a ninguna reunión del cártel y no se le asignó una cuota de mercado individual. Esta circunstancia atenuante justifica una disminución del 50 % de la cantidad básica de las multas que deben imponerse a Aventis por la infracción que ha afectado al mercado de la vitamina D3.

#### No aplicación en la práctica de los acuerdos de que se trata

(726) Por lo que se refiere al mercado de la vitamina C, Merck sostiene que en ningún momento restringió su producción o ventas por atenerse a los acuerdos y que no lo hizo ni en términos de los precios acordados ni de las cuotas asignadas, citando al efecto una serie de documentos en poder de la Comisión.

(727) Por lo que se refiere al mercado de la vitamina B5, Daiichi sostiene que no siempre cumplió los acuerdos, puesto que tenía incentivos económicos para desviarse de los precios y volúmenes acordados. Entre ellos se encontraba la competencia procedente de los productores chinos y el perjuicio que podía causar a sus clientes productores de premezclas competidores directos de Roche y Basf en este mercado. Daiichi alega que la recurrente inaplicación de los objetivos de precios y la limitada puesta en práctica de las restricciones de producción del reparto de mercados atenuaron el impacto de los acuerdos sobre el mercado.

(728) La Comisión señala que la ejecución de acuerdos sobre precios objetivo no requiere necesariamente que se apliquen los precios exactos. Puede decirse que los acuerdos se aplican cuando las partes fijan sus precios para adaptarlos hacia el objetivo acordado. Éste era el caso de los carteles relativos a los mercados de vitamina C y B5. El hecho de que una empresa, cuya participación en la colusión sobre precios con sus competidores esté demostrada, no se haya comportado en el mercado de la manera acordada con sus competidores no es necesariamente una cuestión que deba tenerse en cuenta como circunstancia atenuante a la hora de determinar el

importe de la multa que debe imponerse. Una empresa que, a pesar de la colusión con sus competidores, siga una política más o menos independiente en el mercado puede estar simplemente intentando aprovechar el cártel en beneficio propio [Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 20 de febrero de 2000, asunto T-308/94 *Cascades SA contra Comisión*, (Recopilación 1998, p. II-925, apartado 230)].

(729) Por lo que se refiere a la aplicación de los acuerdos sobre cantidades, está claro que los miembros de los carteles consideraban que las cantidades que se les asignaban eran cantidades mínimas. Mientras cada parte pudiera vender por lo menos las cantidades asignadas, el acuerdo se respetaba. Éste era el caso de los carteles relativos a los mercados de vitaminas C y B5.

#### Interrupción de las infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión

(730) Merck alega que, puesto que interrumpió su participación en los acuerdos colusorios sobre la vitamina C más de cuatro años antes de que la Comisión iniciara su propia investigación, debería obtener una reducción de su multa.

(731) En sus directrices sobre multas, la Comisión ha indicado que reducirá la cantidad básica de la multa cuando los infractores interrumpan la infracción en cuanto la Comisión intervenga y, en particular, cuando realice inspecciones.

(732) La Comisión considera que si las empresas interrumpieron la infracción por propia iniciativa antes de la intervención de la Comisión, como hizo Merck en el caso del cártel sobre vitamina C, esta acción unilateral de la empresa no puede interpretarse como una circunstancia atenuante. Para beneficiarse de una circunstancia atenuante, la empresa tiene que demostrar que su acción voluntaria de interrumpir la infracción está directamente vinculada a la acción de la Comisión. Por tanto, con arreglo a las directrices de la Comisión sobre multas, no hay argumentos que justifiquen la reducción de la multa de Merck a este respecto.

#### Otras circunstancias atenuantes

(733) Merck declara que su motivo para participar en los acuerdos sobre vitamina C no era conseguir beneficios, sino que fabricaba el producto a pérdida, porque era esencial para el mantenimiento de su infraestructura industrial en su fábrica de Darmstad, Alemania. El hecho de que «Merck tuviera un interés específico para continuar produciendo vitamina C sin intención alguna de obtener beneficios» debería considerarse un factor atenuante a efectos de la fijación de la multa.

(734) La Comisión desestima la alegación de Merck. En general, la Comisión no considera que el no beneficiarse de un cártel o sufrir una desventaja económica por haber participado en un cártel constituyan circunstancias atenuantes a efectos de fijar la multa.

(735) Merck sostiene que la adopción por su dirección de un «código de conducta» para sus empleados sobre las normas de competencia el 12 de septiembre de 2000 constituye otro factor atenuante. Eisai afirma igualmente que propio programa de cumplimiento de la ley, establecido en 1999, debería considerarse una circunstancia atenuante.

(736) La Comisión acoge con satisfacción todos las medidas adoptadas por las empresas para aumentar el conocimiento de sus empleados de las normas de competencia vigentes. Sin embargo, ni la iniciativa de Eisai ni la de Merck pueden dispensar a la Comisión de su deber de sancionar una infracción sumamente grave de las normas de competencia.

(737) La Comisión concluye que, a excepción de Aventis, no hay circunstancias atenuantes aplicables a los participantes en las infracciones que afectan a los mercados de vitamina A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos.

#### 2.3.2.5. *Aplicación de la Comunicación de clemencia*

(738) Los destinatarios de la presente Decisión han cooperado con la Comisión en la investigación de las infracciones, en diversas fases de la investigación y en relación con diferentes períodos cubiertos por la investigación, con el fin de recibir el tratamiento favorable establecido en la Comunicación de clemencia de la Comisión. Con objeto de cumplir las legítimas expectativas de las empresas afectadas en cuanto a la no imposición o reducción de las multas por su cooperación, la Comisión examina en la siguiente sección si las partes afectadas cumplen los requisitos establecidos en el aviso.

#### No imposición de multa o reducción muy importante de su importe y/o reducción importante de su importe

(739) Aventis afirma que fue el primer productor que reveló libremente la existencia de los carteles sobre las vitaminas A y E a los funcionarios competentes. Sólo tras tener conocimiento de que Aventis se había ofrecido voluntariamente a cooperar con el «Grand Jury» de la dirección de defensa de la competencia del Ministerio de Justicia de Estados Unidos se precipitaron Roche y Basf

a ofrecer su cooperación con la Comisión, así como con Estados Unidos y Canadá.

(740) Además, Aventis señala que tenía que poner término a su participación en actividades ilegales antes de revelar su existencia a la Comisión, le proporcionó todas las pruebas disponibles, cooperó continua y plenamente durante la investigación y no instigó la conducta ilegal.

(741) La Comisión considera que Aventis fue efectivamente la primera empresa que adujo pruebas decisivas sobre la existencia de un cártel internacional que afectaba al EEE en los mercados de vitamina A y vitamina E. Estas pruebas decisivas se proporcionaron en las declaraciones de Aventis de 19 y 25 de mayo de 1999. También cumplió todas las demás condiciones establecidas en la sección B de la Comunicación de clemencia.

(742) Sobre la base de lo anterior, la Comisión concluye que Aventis cumple las condiciones establecidas en la sección B de la Comunicación de clemencia y concede a Aventis una reducción del 100 % de la multa que se habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(743) La Comisión considera que Roche y Basf, mediante el importante material presentado a la Comisión entre el 2 de junio de 1999 y el 30 de julio de 1999, fueron las primeras que aportaron a la Comisión pruebas decisivas sobre la existencia de los acuerdos del cártel sobre los mercados de vitamina B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos. Las pruebas presentadas tanto por Roche como Basf en relación con los carteles sobre las vitaminas A y E fueron muy sustanciosas y se facilitaron en una fase muy temprana del procedimiento de la Comisión.

(744) Al mismo tiempo, la Comisión considera que Roche y Basf actuaron como instigadoras o jugaron un papel determinante en las actividades ilegales relativas a los mercados del producto de las vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos, antes descritos (véanse los considerandos 567 a 569 y 584). Por consiguiente, ninguna de ellas cumple el requisito de la letra e) de la sección B de la Comunicación de clemencia y no pueden beneficiarse de ninguna reducción prevista en las Secciones B o C de dicha Comunicación aunque cumplan el otro requisito allí establecido.

(745) Aunque Roche y Basf fueron las primeras en aducir pruebas decisivas de los acuerdos del cártel que afectaba a los mercados de las vitaminas B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos, lo que excluye que otras empresas puedan cumplir este requisito, también fueron instigadoras o jugaron un papel determinante en estas actividades ilegales. Por tanto, ninguna empresa ha cumplido plenamente los requisitos de las letras a) a e) o b) a e) de la

Sección B de la Comunicación de clemencia en relación con los acuerdos del cártel que afectaba a los mercados de las vitaminas B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos y, por consiguiente, ninguna empresa puede acogerse a la reducción prevista en la Sección B o C de la Comunicación.

### Reducción significativa del importe de la multa

(746) Conforme a la sección D de la Comunicación una empresa que no cumpla todos los requisitos establecidos en las secciones B o C aún puede beneficiarse de una reducción significativa del 10 % al 50 % de la multa que de otro modo se le habría impuesto cuando, por ejemplo:

- antes de enviar el pliego de cargos, facilite a la Comisión información, documentación u otras pruebas que contribuyan a demostrar la existencia de la infracción,
- después de recibir un pliego de cargos, informe a la Comisión de que no impugna sustancialmente los hechos en los cuales la Comisión basa sus cargos.

(747) Roche y Basf aportaron pruebas y documentos, incluido material del periodo al que corresponden las infracciones, así como pormenorizadas declaraciones de empresa. Antes de presentar estos documentos, tanto Roche como Basf habían contactado a la Comisión, los días 4 y 6 de mayo respectivamente, para indicar su intención de cooperar con sus investigaciones.

(748) Los documentos se referían a pruebas detalladas, antes mencionadas, de la estructura de la organización del cártel que afectaba a los mercados de las vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, betacaroteno y carotínicos y contribuyeron decisivamente a demostrar y/o confirmar aspectos esenciales de estas infracciones (véase también el considerando 743 *supra*).

(749) Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV y Takeda Chemical Industries Ltd presentaron pruebas y documentos, en especial, declaraciones de empresa detalladas, que no fueron objeto de una petición específica de la Comisión el 9 de julio de 1999, el 14 de septiembre de 1999 y el 7 de septiembre de 1999 respectivamente. Antes de estas presentaciones, cada una de estas empresas se había puesto en contacto previamente con la Comisión para indicar su intención de cooperar: Daiichi el 9 de junio de 1999, Solvay el 21 de junio de 1999 y Takeda el 29 de junio de 1999.

(750) Los documentos mencionados anteriormente dieron detalles de la organización y estructura de los cárteles sobre las vitaminas B5 (Daiichi), D3 (Solvay), B2 y C (Takeda) y contribuyeron sustancialmente a demostrar y/o confirmar importantes aspectos de las infracciones cometidas en cada uno de estos mercados de productos vitamínicos.

(751) Eisai Co Ltd se puso en contacto con la Comisión el 27 de junio de 1999 e indicó su intención de cooperar. El

12 de octubre de 1999 presentó una declaración de empresa y documentación adicional en relación con el cártel sobre la vitamina E que no eran objeto de solicitud específica de la Comisión. Estas pruebas proporcionaron detalles de la organización y estructura del cártel sobre la vitamina E, incluían declaraciones de antiguos empleados de la empresa y contribuyeron a demostrar y/o confirmar aspectos significativos de la infracción. Sin embargo, cuando se presentaron la Comisión estaba en posesión de pruebas decisivas referentes a este cártel, en particular las presentadas previamente por Roche y Basf.

(752) Merck KgaA indicó su intención de cooperar con la Comisión el 26 de octubre de 1999, tras recibir una petición de información, de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17, relativa a sus actividades en el mercado de la vitamina H, fechada el 20 de agosto de 1999. Merck presentó documentación referente al cártel sobre la vitamina H que no fue objeto de una petición específica de la Comisión. No hizo lo mismo en relación con el cártel sobre la vitamina C. En su respuesta al pliego de cargos, Merck confirmó que no impugnaba sustancialmente los hechos en que la Comisión basó sus alegaciones sobre el cártel de la vitamina C.

(753) En relación con sus escritos de 19 y 25 de mayo de 1999<sup>(80)</sup>, Aventis SA confirmó que no impugnaba sustancialmente los hechos en que la Comisión basó sus alegaciones sobre el cártel de vitamina D3.

(754) F. Hoffmann-La Roche AG, Basf AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KgaA, Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, Eisai Co Ltd y Takeda Chemical Industries Ltd cooperaron con la Comisión antes de que se adoptara el pliego de cargos, contribuyeron materialmente a demostrar la existencia de las infracciones en que eran parte y/o no impugnaron sustancialmente los hechos en que la Comisión basó sus alegaciones.

(755) Dado que toda cooperación conforme al Comunicación de clemencia debe ser voluntaria y, en particular, fuera del ejercicio de cualquier facultad de investigación, la Comisión considera que una parte significativa de la información proporcionada por estas empresas era de hecho parte integrante de sus respuestas a las solicitudes formales de información de la Comisión. Por tanto, la información proporcionada por las empresas se considera una contribución voluntaria en el sentido de la Comunicación de clemencia solamente en la medida en que excedió de la solicitada de conformidad con el artículo 11 del Reglamento nº 17.

(756) Solvay sostiene que fue la primera empresa que adujo pruebas decisivas de la existencia de un cártel sobre la vitamina D3 a través de su declaración de 29 de junio de 1999.

(757) La Comisión no puede aceptar este argumento. La primera declaración de Solvay, de 29 de junio de 1999, no contenía pruebas decisivas del cártel sobre la vitamina D3. Proporcionó simplemente una descripción del mercado de la vitamina D3 en el EEE y varias indicaciones de que había tenido lugar cierta forma de coordinación de mercado. En su segunda declaración, de 14 de septiembre de 1999, Solvay proporcionó información detallada que puede considerarse de valor probatorio decisivo. Sin embargo, ésta se presentó después de la declaración de Roche de 30 de julio de 1999 que contenía información detallada sobre las prácticas colusorias y constituye pruebas decisivas de la infracción.

(758) Merck sostiene que se había ofrecido a cooperar con la Comisión en relación con cualquier contacto relativo a la vitamina C antes de que se hubiera adoptado el pliego de cargos. Según Merck, durante una reunión con funcionarios el 26 de octubre de 1999 se dejó claro a la empresa que no había ningún interés por las contribuciones de Merck en relación con estos contactos. Merck sostiene, además, que esto no puede invocarse en perjuicio de Merck.

(759) La Comisión no puede aceptar este argumento. En primer lugar, Merck no aporta prueba alguna en apoyo de su alegación. No hay comentarios sobre el fondo de la reunión mencionada en el subsiguiente intercambio de correspondencia con la Comisión. En segundo lugar, Merck tenía plena libertad para cooperar con la Comisión respecto al cártel de vitamina C antes de cuando lo hizo. Según lo mencionado anteriormente<sup>(81)</sup>, presentó pruebas por escrito a la Comisión referentes al cártel de vitamina H y podía haber presentado igualmente cualquier prueba que obrara en su poder en relación con el cártel de vitamina C. La decisión de cooperar con la Comisión y las medidas que una empresa toma con tal fin deben ser, en definitiva, unilaterales por parte de la empresa.

(760) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que F. Hoffmann-La Roche AG cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a F. Hoffmann-La Roche AG una reducción del 50 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(761) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Basf cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Basf una reducción del 50 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(762) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Solvay Pharmaceuticals BV cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D

de la Comunicación de clemencia y concede a Solvay Pharmaceuticals BV una reducción del 35 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(763) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Merck KgaA cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Merck KgaA una reducción del 15 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(764) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Daiichi Pharmaceutical Co Ltd cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Daiichi Pharmaceutical Co Ltd una reducción del 35 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(765) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Eisai Co Ltd cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Eisai Co Ltd una reducción del 30 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(766) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Takeda Chemical Industries Ltd cumple las condiciones establecidas en el primer guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Takeda Chemical Industries Ltd una reducción del 35 % de la multa que se le habría impuesto si no hubiera cooperado con la Comisión.

(767) En virtud de lo expuesto, la Comisión concluye que Aventis SA cumple las condiciones establecidas en el segundo guión del apartado 2 de la sección D de la Comunicación de clemencia y concede a Aventis SA una reducción del 10 % de la multa que se le habría impuesto en la relación con la infracción relativa a la vitamina D3 si no hubiera cooperado con la Comisión.

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

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

— F. Hoffmann-La Roche AG: una reducción del 50 %,

— Basf AG: una reducción del 50 %,

— Aventis SA: una reducción del 100 % y 10 %,

- Takeda Chemical Industries Ltd: una reducción del 35 %,
- Solvay Pharmaceuticals BV: una reducción del 35 %,
- Merck KgaA: una reducción del 15 %,
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: una reducción del 35 %,
- Eisai Co. Ltd: una reducción del 30 %.

### 2.3.2.6. *Sanciones impuestas en otras jurisdicciones*

(769) Roche y Merck alegan que la Comisión debería tener en cuenta, y deducir de la multa, las sanciones que les impusieron por la misma conducta en EE UU y Canadá.

(770) Roche alega que, en este caso, la Comisión debería tener en cuenta las penas impuestas por las autoridades de EE UU y Canadá, puesto que los actos imputados por la Comisión y dichas autoridades son los mismos. Sostiene que las multas ya pagadas deberían deducirse de las multas adicionales que imponga la Comisión. En opinión de Roche, el requisito de asegurar el efecto disuasorio de una multa ya ha sido cumplido en su caso por las multas impuestas por las autoridades de EE UU y Canadá.

(771) Por su parte, Merck sostiene que si la Comisión fijara la multa sin considerar las multas e indemnizaciones civiles que ya ha pagado, las cuales, afirma, generalmente han tenido en cuenta el elemento extranjero del acuerdo en cuestión, Merck sufriría una carga financiera desproporcionada, en particular, porque no obtuvo beneficio alguno por participar en los acuerdos.

(772) La Comisión rechaza todos los argumentos formulados por Roche y Merck. No considera que las multas impuestas en otra parte, incluidos los Estados Unidos, tengan impacto alguno en las multas que deben imponerse por infringir las reglas de competencia europeas. El ejercicio por los Estados Unidos (o cualquier país tercero) de su competencia jurisdiccional (penal) contra el comportamiento de cártel no puede en modo alguno limitar o excluir la competencia jurisdiccional de la Comisión con arreglo al Derecho de la competencia comunitario.

(773) Más aún, en todo caso es falso que la Comisión se proponga sancionar por los mismos hechos que los tribunales de EE UU. En virtud del principio de territorialidad, el artículo 81 del Tratado se limita a las restricciones de competencia en el mercado común y el artículo 53 del Acuerdo EEE se limita a las restricciones de competencia en el mercado del EEE. De la misma manera, las autoridades de defensa de la competencia de EE UU solamente ejercen su jurisdicción en la medida en que la conducta surta un efecto directo e intencional en el comercio de Estados Unidos.

(774) Por último, la posibilidad de que se haya podido requerir que las empresas pagaran indemnizaciones en acciones civiles es de ninguna importancia. Los pagos de daños y perjuicios en las acciones civiles destinados a compensar por el perjuicio causado por los carteles a empresas particulares o a los consumidores no pueden compararse con las sanciones de Derecho público por comportamiento ilegal.

### 2.3.2.7. *Importes definitivos de las multas que se imponen en el presente procedimiento*

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

— F. Hoffmann-La Roche AG:	462 millones EUR,
— Basf AG:	296,16 millones EUR,
— Aventis SA:	5,04 millones EUR,
— Takeda Chemical Industries Ltd:	37,06 millones EUR,
— Solvay Pharmaceuticals BV:	9,1 millones EUR,
— Merck KgaA:	9,24 millones EUR,
— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd:	23,4 millones EUR,
— Eisai Co. Ltd:	13,23 millones EUR.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

### Artículo 1

1. Las siguientes empresas han infringido el apartado 1 del artículo 81 del Tratado y el apartado 1 del artículo 53 del Acuerdo EEE:
  - a) F. Roche AG por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, betacaroteno y carotínidos;
  - b) Basf AG por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, betacaroteno y carotínidos;
  - c) Aventis SA por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas A, E y D3;

d) Lonza AG por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de la vitamina H;

— vitamina B5: de septiembre de 1991 a febrero de 1999,

— vitamina B6: de enero de 1991 a junio de 1994,

— vitamina C: de enero de 1991 a agosto de 1995,

— vitamina D3: de enero de 1994 a junio de 1998,

— vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994,

— ácido fólico: de enero de 1991 a junio de 1994,

— betacaroteno: de septiembre de 1992 a diciembre de 1998,

— carotínicos: de mayo de 1993 a diciembre de 1998;

e) Solvay Pharmaceuticals BV por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de la vitamina D3;

f) Merck KgaA por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas C y H;

g) Daiichi Pharmaceutical Co Ltd por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas B5 y B6;

h) Eisai Co Ltd por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de la vitamina E;

i) Kongo Chemical Co Ltd por participar en acuerdos que afectan al mercado de la Comunidad del ácido fólico;

j) Sumitomo Chemical Co Ltd por participar en acuerdos que afectan al mercado de la Comunidad de la vitamina H;

k) Sumika Fine Chemicals Ltd por participar en acuerdos que afectan al mercado de la Comunidad del ácido fólico;

l) Takeda Chemical Industries Ltd por participar en acuerdos que afectan a los mercados de la Comunidad y del EEE de las vitaminas B1, B2, B6, C y ácido fólico;

— vitamina A: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina E: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina B1: de enero de 1991 a junio de 1994,

— vitamina B2: de julio de 1991 a septiembre de 1995,

— vitamina B5: de septiembre de 1991 a febrero de 1999,

— vitamina C: de enero de 1991 a agosto de 1995,

— vitamina D3: de enero de 1994 a junio de 1998,

— vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994,

— betacaroteno: de septiembre de 1992 a diciembre de 1998,

— carotínicos: de mayo de 1993 a diciembre de 1998;

m) Tanabe Saiyaku Co Ltd por participar en acuerdos que afectan al mercado de la Comunidad de la vitamina H.

2. La duración de las infracciones fue la siguiente:

a) F. Hoffmann La-Roche AG, en relación con la:

— vitamina A: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina E: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina B1: de enero de 1991 a junio de 1994,

— vitamina B2: de julio de 1991 a septiembre de 1995,

b) Basf AG, en relación con la:

— vitamina A: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina E: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina B1: de enero de 1991 a junio de 1994,

— vitamina B2: de julio de 1991 a septiembre de 1995,

— vitamina B5: de septiembre de 1991 a febrero de 1999,

— vitamina C: de enero de 1991 a agosto de 1995,

— vitamina D3: de enero de 1994 a junio de 1998,

— vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994,

— betacaroteno: de septiembre de 1992 a diciembre de 1998,

— carotínicos: de mayo de 1993 a diciembre de 1998;

c) Aventis SA, en relación con la:

— vitamina A: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina E: de septiembre de 1989 a febrero de 1999,

— vitamina D3: de enero de 1994 a julio de 1998;

d) Takeda Chemical Industries Ltd, en relación con la:

- vitamina B1: de enero de 1991 a junio de 1994,
- vitamina B2: de enero de 1992 a septiembre de 1995,
- vitamina B6: de enero de 1991 a junio de 1994,
- vitamina C: de enero de 1991 a agosto de 1995,
- ácido fólico: de enero de 1991 a junio de 1994;

e) Merck KgaA, en relación con la:

- vitamina C: de enero de 1991 a agosto de 1995,
- vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994;

f) Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, en relación con la:

- vitamina B5: de septiembre de 1991 a febrero de 1999,
- vitamina B6: de enero de 1991 a junio de 1994;

g) Lonza AG, en relación con la:

- vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994;

h) Solvay Pharmaceuticals BV, en relación con la:

- vitamina D3: de enero de 1994 a junio de 1998;

i) Eisai Co. Ltd, en relación con la:

- vitamina E: de enero de 1991 a febrero de 1999;

j) Kongo Chemical Co Ltd, en relación con el:

- ácido fólico: de enero de 1991 a junio de 1994;

k) Sumitomo Chemical Co Ltd, en relación con la:

- vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994;

l) Sumika Fine Chemicals Ltd, en relación con el:

- ácido fólico: de enero de 1991 a junio de 1994;

m) Tanabe Saiyaku Co Ltd, en relación con la:

- vitamina H: de octubre de 1991 a abril de 1994.

## Artículo 2

Las empresas nombradas en el artículo 1 pondrán inmediatamente término a las infracciones en el referidas en la medida en que no lo hayan hecho ya.

Se abstendrán de repetir todo acto o conducta referidos en dicho artículo y de adoptar toda medida que pueda tener el mismo o similar objeto o efecto.

## Artículo 3

Por las infracciones a que se refiere el artículo 1, se impondrán las siguientes multas a las empresas que se citan a continuación:

a) F. Hoffmann-La Roche AG:

- una multa de 85,5 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina A,
- una multa de 99,75 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina E,
- una multa de 42 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B2,
- una multa de 54 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B5,
- una multa de 65,25 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina C,
- una multa de 21 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina D3,
- una multa de 48 millones EUR por sus infracciones en el mercado del betacaroteno,
- una multa de 46,5 millones EUR por sus infracciones en el mercado de los carotínidios;

b) Basf AG:

- una multa de 46,17 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina A,
- una multa de 89,78 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina E,
- una multa de 18,9 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B2,
- una multa de 34,02 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B5,
- una multa de 14,68 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina C,
- una multa de 7,56 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina D3,

- una multa de 43,2 millones EUR por sus infracciones en el mercado del betacaroteno,
- una multa de 41,85 millones EUR por sus infracciones en el mercado de los carotínidos;

c) Aventis SA: una multa de 5,04 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina D3;

d) Takeda Chemical Industries Ltd:

- una multa de 8,78 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B2,
- una multa de 28,28 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina C;

e) Merck KgaA: una multa de 9,24 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina C;

f) Daiichi Pharmaceutical Co Ltd: una multa de 23,4 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina B5;

g) Solvay Pharmaceuticals BV: una multa de 9,1 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina D3;

h) Eisai Co Ltd: una multa de 13,23 millones EUR por sus infracciones en el mercado de la vitamina E.

#### Artículo 4

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

Cuenta Nº 642—0029000—95 de la Comisión Europea en:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA

Avenue des Arts, 43

B -1040 Bruselas

(Code SWIFT: BBVABEBB —  
Code IBAN BE76 6420 0290 0095).

Tras la expiración del periodo fijado, se devengarán automáticamente intereses al tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus principales operaciones de refinanciación el primer día laborable del mes en el que se haya adoptado la presente Decisión, más 3,5 puntos porcentuales, es decir, el 7,25 %.

#### Artículo 5

Las destinatarias de la presente Decisión serán:

F. Hoffmann-La Roche AG  
CH-4070 Basilea

Basf AG  
D-67056 Ludwigshafen

Aventis SA  
16, Avenue de l'Europe  
Espace Européen de l'Entreprise  
F-67300 Schiltigheim

Takeda Chemical Industries Ltd  
12-10, Nihonbashi 2-Chome  
Chuo-Ku  
Tokio 103-8668 Japón

Merck KgaA  
Frankfurter Straße 250  
D-64293 Darmstadt

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd  
14-10, Nihonbashi, 3-Chome  
Chuo-Ku  
Tokio 103-8234 Japón

Lonza AG  
Münchensteinerstraße 38  
CH-4002 Basilea

Solvay Pharmaceuticals BV  
C.J. Van Houtenlaan 36  
1381 CP Weesp  
Nederland

Eisai Co. Ltd  
6-10, Koishikawa, 4-Chome  
Bunkyo-Ku  
Tokio 112-88 Japón

Kongo Chemical Co. Ltd  
3, Himata  
Toyama-shi  
Toyama 9300912 Japón

Sumitomo Chemical Co. Ltd  
27-1, Shinkawa 2-Chome  
Chuo-Ku  
Tokio Japón

Sumika Fine Chemicals Ltd  
3-1-21, Utajima  
Nishiyodogawa-ku  
Osaka 555-0021 Japón

Tanabe Seiyaku Co. Ltd  
2-10 Dosho-machi 3-Chome  
Chuo-Ku  
Osaka 541-8505 Japón.

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

Hecho en Bruselas, el 21 de noviembre de 2001.

*Por la Comisión*

Mario MONTI

*Miembro de la Comisión*

(\*) Secreto comercial.

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

(<sup>2</sup>) DO L 148 de 15.6.1999, p. 5.

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

(<sup>4</sup>) Dado que los acontecimientos en cuestión ocurrieron antes de la creación de Aventis en diciembre de 1999, la empresa será denominada «Rhône-Poulenc».

(<sup>5</sup>) Excluidas las vitaminas B3, B4 y B12, que no son objeto del presente procedimiento.

(<sup>6</sup>) En 1976, Hoffmann-La Roche fue multado con 300 000 u.c. por la Comisión por un abuso de su posición dominante (rebajas de fidelidad) en el sector de las vitaminas (DO L 223 de 16.8.1976, p. 27). La decisión fue mantenida sustancialmente por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, pero la multa se redujo a 200 000 u.c.: (Recopilación 1978, p. 1139).

(<sup>7</sup>) DO L 395 de 30.12.1989, p. 1, versión corregida en el DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

(<sup>8</sup>) DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

(<sup>9</sup>) Asunto nº IV/ M.1378 — Hoechst/Rhône Poulenc; (DO C 254 de 7.9.1999, p. 5).

(<sup>10</sup>) Decisión de la Comisión de 14.3.2000, (asunto COMP/M.1663).

(<sup>11</sup>) El mercado se denomina a veces «Europa Occidental», puesto que los participantes hacen referencia a este mercado que, aunque evidentemente es de tamaño parecido, no es el equivalente exacto al del EEE.

(<sup>12</sup>) Las cifras proporcionadas están basadas en las respuestas de las empresas a peticiones de la Comisión con arreglo al artículo 11.

(<sup>13</sup>) Para el cálculo de las cifras respectivas del volumen de negocios se han utilizado los siguientes tipos de cambio anuales medios EUR/moneda nacional (fuente: BCE): 1EUR = 0,924 USD; 1EUR = 99,5 JPY; 1EUR = 1,558 CHF.

(<sup>14</sup>) DO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(<sup>15</sup>) El término «pura» hace referencia a las vitaminas vendidas como monoproducto, es decir, sin combinarse con otras vitaminas o sustancias alimenticias. Generalmente se utiliza en contraposición al término «mezcla», que se refiere a la combinación de varias vitaminas con cierta especificación.

(<sup>16</sup>) En el caso de Lonza, Merck, Sumitomo y Tanabe se referían a la vitamina H; en el caso de Daiichi a la vitamina B6 y en el de Takeda a las vitaminas B1 y B6.

(<sup>17</sup>) Hay documentación similar disponible para la mayoría de los años a partir de 1988.

(<sup>18</sup>) Lohmann (de Cuxhaven, Alemania) es un distribuidor de productos vitamínicos (para consumo animal) que compra vitaminas a los fabricantes para revenderlos. Nutrilo es una filial de Lohmann.

(<sup>19</sup>) El total para Europa Occidental y Oriental de 235,96 corresponde con la cifra de 236 que figura en el expediente.

(<sup>20</sup>) Roche tiende a confirmar este aspecto de la colusión de precios, y las mismas preocupaciones eran evidentes en relación con las vitaminas A y E.

(<sup>21</sup>) Daichi sugiere, que había habido contactos colusorios entre los productores durante los años 80 pero que habían terminado en 1989, cuando el precio cayó en picado.

(<sup>22</sup>) Roche ha señalado a Daichi como participante, pero la nota de Takeda no registra su presencia: la persona nombrada niega haber entrado nunca en el edificio Keidanren de Tokio, donde la reunión tuvo lugar.

(<sup>23</sup>) No se sabe si se hizo un intento de este tipo.

(<sup>24</sup>) En abril de 1992, Yodogawa y otras dos filiales de Sumitomo Chemical Company se fusionaron para crear Sumika.

(<sup>25</sup>) El autor ha insertado los nombres de los productores tras sus números respectivos I, II, III y IV; «Soll» hace referencia a la cuota «presupuestada»; «Ist» es rendimiento real.

(<sup>26</sup>) La oficina europea de Takeda está situada en Hamburgo.

(<sup>27</sup>) El informe de la reunión en Basilea de 8 de febrero de 1994.

(<sup>28</sup>) Roche hizo la reserva de hotel y pagó la sala.

(<sup>29</sup>) Tanabe cree que lo sugirió Roche en la reunión de Ginebra de 25 de enero.

(<sup>30</sup>) Incluso había habido una propuesta de Roche en enero de 1993 para que los demás la compensaran por comprar el material de Il Sung para retirarlo del mercado.

(<sup>31</sup>) Según Basf, incluso antes.

(<sup>32</sup>) La jurisprudencia del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia en relación con la interpretación del artículo 81 del tratado CE también se aplica al artículo 53 del Acuerdo EEE. Las referencias en el presente texto al artículo 81 se aplican por tanto también al artículo 53.

(<sup>33</sup>) Véanse los considerandos 517 a 519 y 481 a 483.

(<sup>34</sup>) Véanse los considerandos 565 a 570 *supra*.

(<sup>35</sup>) Por ejemplo, de vitamina C a Coca-Cola.

(<sup>36</sup>) Véase el considerando 160.

(<sup>37</sup>) Véase el considerando 236.

(<sup>38</sup>) Véase el considerando 233.

(<sup>39</sup>) Véanse los considerandos 244 a 259.

(<sup>40</sup>) Véanse los considerandos 260 a 269.

(<sup>41</sup>) Véase el considerando 271.

(<sup>42</sup>) Véase el considerando 274.

(<sup>43</sup>) Véase el considerando 291.

(<sup>44</sup>) Véanse los considerandos 296 a 299.

(<sup>45</sup>) Véase el considerando 328.

(<sup>46</sup>) Véase el considerando 330.

(<sup>47</sup>) Véase el considerando 349.

(<sup>48</sup>) Véanse los considerandos 354 y 382.

(<sup>49</sup>) Véanse los considerandos 389 y 390.

(<sup>50</sup>) Véase el considerando 451.

(<sup>51</sup>) Véase el considerando 462.

(<sup>52</sup>) Véanse los considerandos 479 y 480.

(<sup>53</sup>) Véase el considerando 487.

(<sup>54</sup>) Véase el considerando 513.

(<sup>55</sup>) Véase el considerando 520.

(<sup>56</sup>) Véase el considerando 526.

(<sup>57</sup>) Véase el considerando 534.

(<sup>58</sup>) La sección relativa a las sanciones se refiere únicamente a Aventis SA.

(<sup>59</sup>) DO L 319 de 29.11.74, p. 1.

(<sup>60</sup>) Apartado 2 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 2988/74.

(<sup>61</sup>) Apartado 1 del artículo 2 y apartado 3 del artículo 2 del Reglamento (CEE) nº 2988/74.

(<sup>62</sup>) Según el artículo 5 del Reglamento (CE) nº 2894/94 del Consejo, de 28 de noviembre de 1994, relativo a determinadas normas de desarrollo del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, «...se aplicarán *mutatis mutandis* las normas comunitarias que desarrollan los principios que figuran en los artículos 85 y 86 del Tratado CE» (DO L 305 de 30.11.1994, p. 6).

(<sup>63</sup>) Véanse los considerandos 194-210; 392-397; 272-277; 300-308; 520-522 *supra*.

(<sup>64</sup>) Véanse los considerandos 392-401 *supra*.

(<sup>65</sup>) DO C 9 de 14.1.1998, p. 3.

(<sup>66</sup>) *i.e.* 1998 para la vitamina A; 1994 para la vitamina E; 1994 para la vitamina C; 1994 para la vitamina B2; 1998 para la vitamina B5; 1997 para la vitamina D3 y 1998 para betacaroteno y carotínicos.

(<sup>67</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>68</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>69</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>70</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>71</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>72</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>73</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>74</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>75</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>76</sup>) Véase el considerando 699.

(<sup>77</sup>) Véanse los considerandos 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 y 478 para Hoffmann La Roche y los apartados 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 y 439 para Basf.

(<sup>78</sup>) Véanse también los considerandos 160-161; 270-271; 296-297; 388-391; 459-461; 566-578.

(<sup>79</sup>) Véanse los considerandos 420-454.

(<sup>80</sup>) Véase el considerando 741.

(<sup>81</sup>) Véase el considerando 752.

## ANEXO

## CUADRO I

## AGREGADO TOTAL DEL MERCADO ANUAL COMUNITARIO

Producto	1994	1995	1996	1997	1998	(en ECU)
Betacaroteno	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030	
Vitamina A	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031	
Vitamina E	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921	
Vitamina B2	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701	
Vitamina C	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198	
Calpan (B5)	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136	
Vitamina B1	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699	
Vitamina B6	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893	
Vitamina D3	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064	
Cantaxantina	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347	
Biotina (H)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687	
Valor Total de mercado	811 197 497	867 240 585	785 762 154	744 033 801	780 739 706	

Fuente: Estadísticas de Roche sobre cuotas de mercado.

## BETACAROTENO

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Irlanda	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Dinamarca/Islandia	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Suecia	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finlandia	550	620	719	763	805
Países Bajos	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Bélgica/Luxemburgo	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Francia	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
España	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portugal	824	747	856	629	650
Italia	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Grecia	1 065	898	625	609	529
Alemania	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Austria	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Volumen Total	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Precios anuales medios CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Valor anual de mercado ECU	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

## VITAMINA A

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Irlanda	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Dinamarca/Islandia	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Suecia	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finlandia	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Países Bajos	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Bélgica/Luxemburgo	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Francia	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
España	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portugal	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Italia	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Grecia	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Alemania	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Austria	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Volumen Total	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Precios anuales medios CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Valor anual de mercado ECU	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

## VITAMINA E

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Irlanda	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Dinamarca/Islandia	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Suecia	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finlandia	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Países Bajos	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Bélgica/Luxemburgo	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Francia	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
España	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portugal	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Italia	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Grecia	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Alemania	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Austria	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Volumen Total	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Precios anuales medios CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Valor anual de mercado ECU	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

## VITAMINA B2

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Irlanda	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Dinamarca/Islandia	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Suecia	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finlandia	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Países Bajos	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Bélgica/Luxemburgo	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Francia	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
España	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portugal	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Italia	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Grecia	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Alemania	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Austria	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Volumen Total	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Precios anuales medios CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Valor anual de mercado ECU	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

## VITAMINA C

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Irlanda	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Dinamarca/Islandia	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Suecia	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finlandia	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Países Bajos	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Bélgica/Luxemburgo	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Francia	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
España	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portugal	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Italia	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Grecia	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Alemania	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Austria	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Volumen Total	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Precios anuales medios CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Valor anual de mercado ECU	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

## CALPAN (B5)

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Irlanda	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Dinamarca/Islandia	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Suecia	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finlandia	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Países Bajos	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Bélgica/Luxemburgo	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Francia	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
España	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portugal	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Italia	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Grecia	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Alemania	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Austria	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Volumen Total	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Precios anuales medios CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Valor anual de mercado ECU	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

## VITAMINA B1

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Irlanda	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Dinamarca/Islandia	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Suecia	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finlandia	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Países Bajos	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Bélgica/Luxemburgo	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Francia	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
España	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portugal	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Italia	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Grecia	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Alemania	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Austria	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Volumen Total	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Precios anuales medios CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Valor anual de mercado ECU	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

## VITAMINA B6

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Irlanda	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Dinamarca/Islandia	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Suecia	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finlandia	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Países Bajos	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Bélgica/Luxemburgo	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Francia	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
España	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portugal	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Italia	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Grecia	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Alemania	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Austria	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Volumen Total	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Precios anuales medios CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Valor anual de mercado ECU	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

## VITAMINA D3

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Irlanda	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Dinamarca/Islandia	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Suecia	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finlandia	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Países Bajos	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Bélgica/Luxemburgo	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Francia	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
España	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portugal	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Italia	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Grecia	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Alemania	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Austria	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Volumen Total	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Precios anuales medios CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Valor anual de mercado ECU	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

## CANTAXANTINA

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Irlanda	1 099	850	20	700	1 200
Dinamarca/Islandia	1 318	1 232	872	1 054	589
Suecia					
Finlandia	417	426	163	148	139
Países Bajos	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Bélgica/Luxemburgo	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Francia	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
España	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portugal	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Italia	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Grecia	466	483	462	521	488
Alemania	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Austria	1 020	965	800	851	802
Volumen Total	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Precios anuales medios CHF	2 016,72	1 991,76	2 016,18	2 060,41	1 999,55
Valor anual de mercado ECU	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

## BIOTINA (H)

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Irlanda	174	178	41	161	122
Dinamarca/Islandia	943	928	1 058	1 005	1 127
Suecia	200	219	320	334	282
Finlandia	231	199	193	208	164
Países Bajos	585	727	969	1 086	1 213
Bélgica/Luxemburgo	238	266	263	308	339
Francia	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
España	633	634	649	686	683
Portugal	138	140	137	147	147
Italia	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Grecia	114	117	140	143	200
Alemania	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Austria	223	288	283	285	316
Volumen Total	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Precios anuales medios CHF	6 385,08	5 777,99	4 645,23	3 520,91	2 858,96
Valor anual de mercado ECU	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

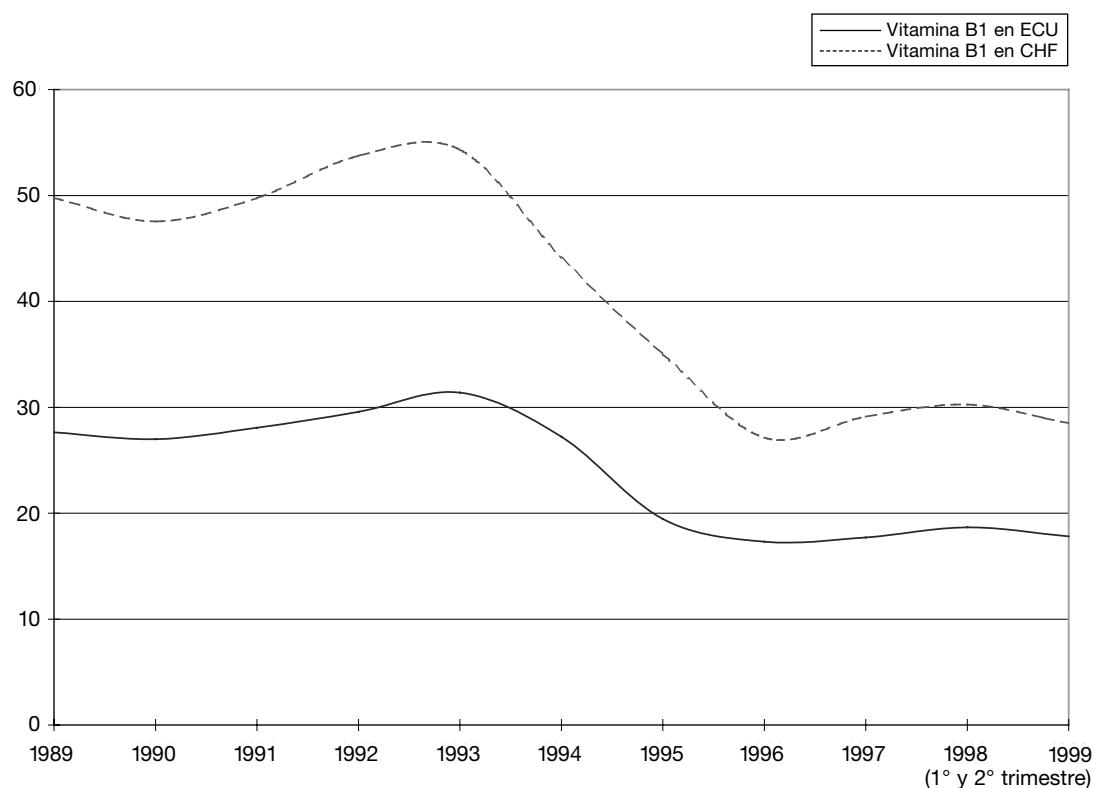
## CUADRO II



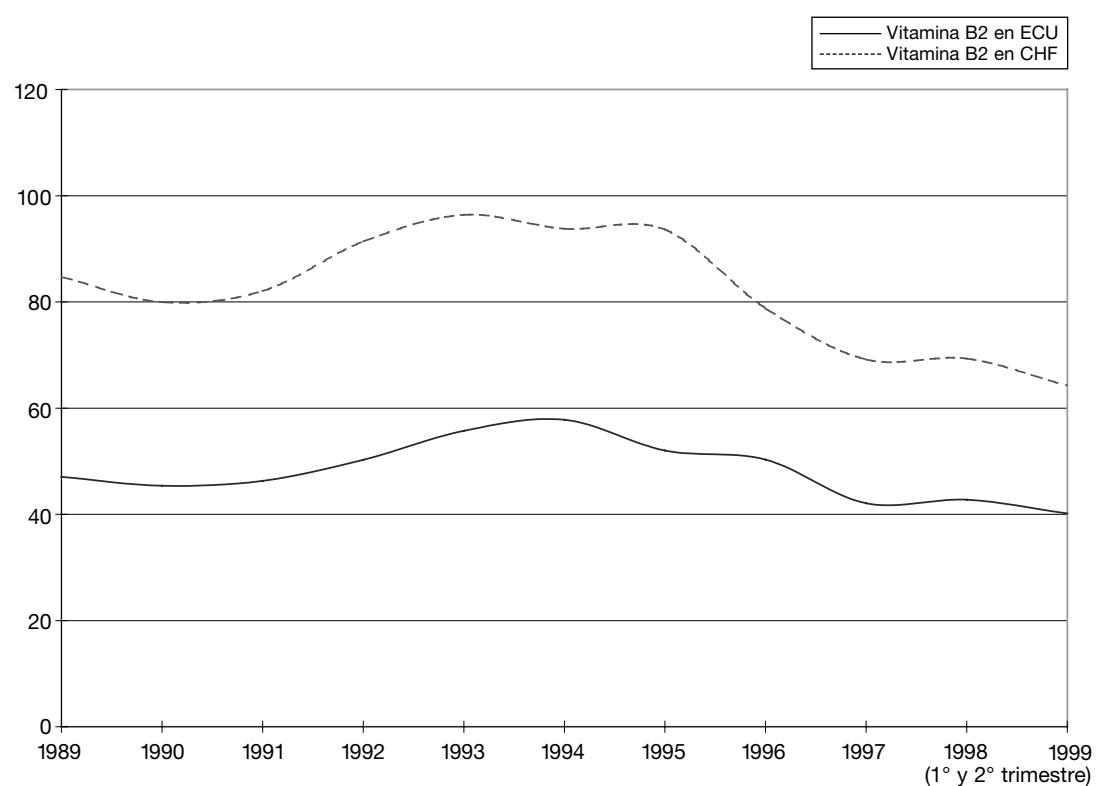
## CUADRO III



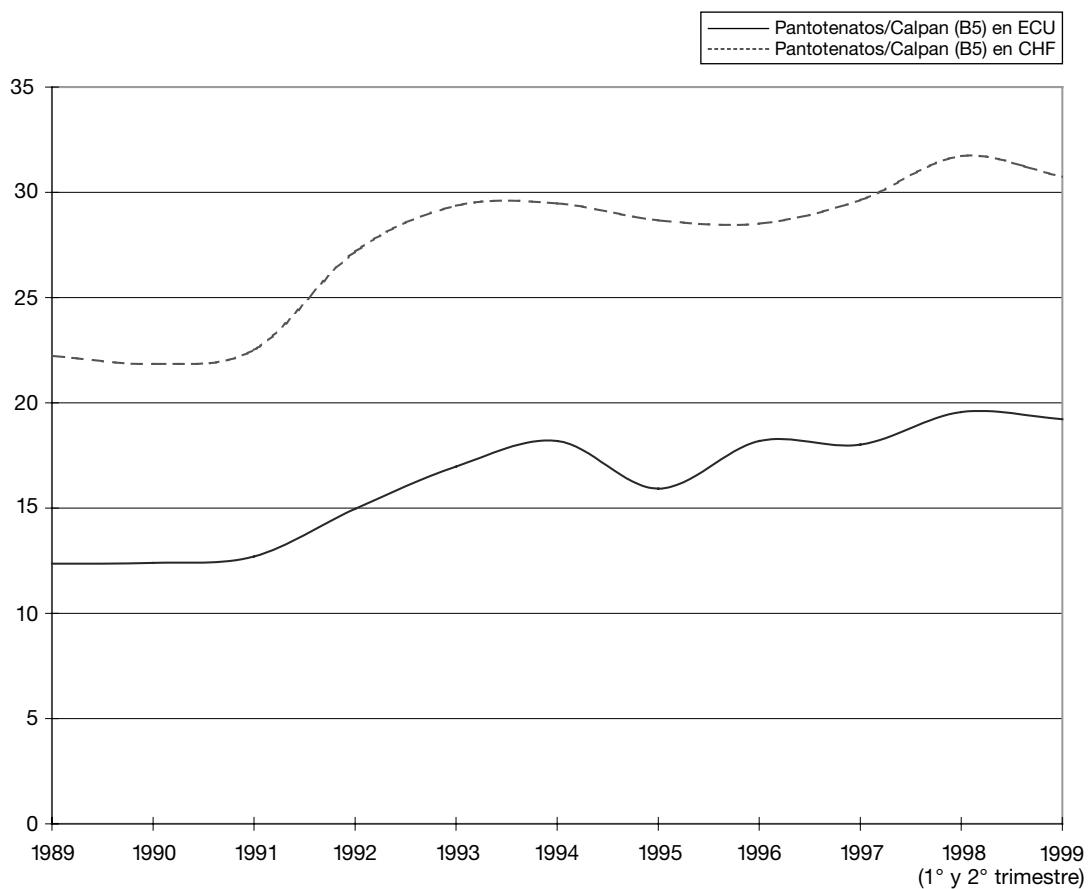
## CUADRO IV



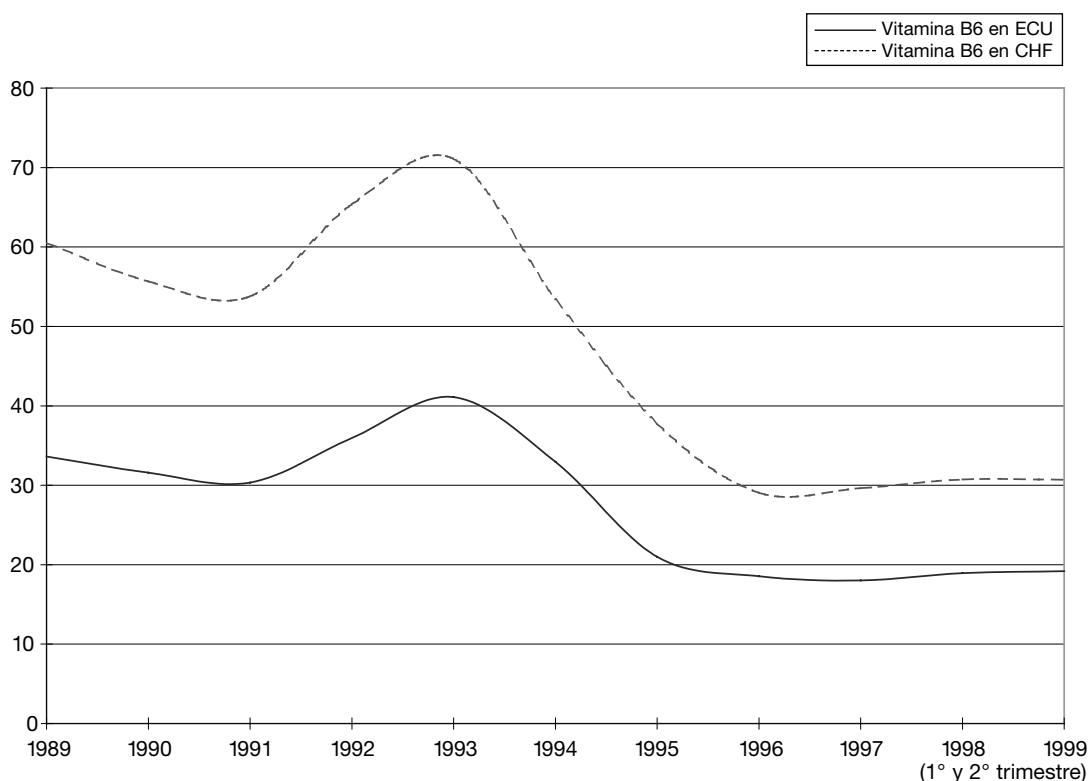
## CUADRO V



## CUADRO VI



## CUADRO VII



## CUADRO VIII

