

II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 14 ottobre 1998

relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CE

(IV/F-3/33.708 British Sugar Plc, IV/F-3/33.709 Tate & Lyle Plc, IV/F-3/33.710 Napier Brown & Company Ltd, IV/F-3/33.711 James Budgett Sugars Ltd)

[notificata con il numero C(1998) 3061]

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(1999/210/CE)

INDICE

Considerando

I. INTRODUZIONE E OGGETTO DELLA PROCEDURA	(1)-(2)
II. I FATTI	(3)-(58)
A. IL PRODOTTO	(3)
B. L'ORGANIZZAZIONE COMUNE DEI MERCATI NEL SETTORE DELLO ZUCCHERO	(4)-(7)
C. LE IMPRESE INTERESSATE E LA LORO POSIZIONE NEL REGNO UNITO E IN PARTICOLARE IN GRAN BRETAGNA	(8)-(13)
1. <i>I produttori di zucchero nel Regno Unito</i>	(8)-(9)
1.1. British Sugar	(8)
1.2. Tate & Lyle	(9)
2. <i>I distributori di zucchero</i>	(10)-(13)
2.1. Napier Brown	(12)
2.2. James Budgett	(13)

Considerando

D.	PRODUZIONE FORNITURE DI ZUCCHERO NEL REGNO UNITO E IN PARTICOLARE IN GRAN BRETAGNA	(14)-(21)
	1. <i>Quote di mercato</i>	(14)-(15)
	2. <i>Importazioni da altri Stati membri verso il Regno Unito e in particolare la Gran Bretagna</i>	(16)-(21)
E.	LE RISPETTIVE POSIZIONI CONCORRENZIALI DI BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN E JAMES BUDGETT	(22)-(23)
F.	FATTI ALLA BASE DELLA VIOLAZIONE DELLE NORME SULLA CONCORRENZA	(24)-(57)
	1. <i>Il contesto</i>	(24)-(28)
	2. <i>Comportamenti anticoncorrenziali</i>	(29)-(57)
	2.1. Sintesi	(29)
	2.2. Descrizione dettagliata	(30)-(57)
	2.2.1. La politica dei prezzi per lo zucchero industriale, in particolare lo «schema»	(37)-(45)
	2.2.2. La politica dei prezzi per lo zucchero al dettaglio	(46)-(48)
	2.2.3. La disponibilità e il valore delle informazioni relative al prezzo dello zucchero	(49)
	2.2.4. Altre descrizioni delle riunioni	(50)-(51)
	2.2.5. L'interpretazione delle parti relativamente alla situazione del mercato durante il periodo in oggetto	(52)-(56)
	2.2.6. La differenza fra gli aumenti dei prezzi istituzionali e quelli dei prezzi di British Sugar	(57)
G.	IL PROCEDIMENTO PARALLELO AVVIATO DALL'OFFICE OF FAIR TRADING DEL REGNO UNITO	(58)
III.	VALUTAZIONE GIURIDICA	(59)-(184)
A.	DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE	(59)-(65)
	1. <i>Il mercato del prodotto rilevante</i>	(59)
	2. <i>Il mercato geografico rilevante</i>	(60)-(65)
B.	ACCORDI E/O PRATICHE CONCORDATE FRA IMPRESE AVENTI PER OGGETTO O EFFETTO UNA RESTRIZIONE SENSIBILE DELLA CONCORRENZA	(66)-(154)
	1. <i>Valutazione della Commissione</i>	(66)-(78)
	1.1. Accordi e/o pratiche concordate fra imprese	(66)-(71)
	1.2. Oggetto o effetto di una restrizione sensibile della concorrenza	(72)-(77)
	1.2.1. Coordinamento in materia di prezzi	(72)-(76)
	1.2.2. Entità sensibile della restrizione	(77)
	1.3. Conclusione	(78)
	2. <i>Le argomentazioni delle parti e le risposte della Commissione</i>	(79)-(154)
	2.1. Nessun accordo, nessuna pratica concordata, la leadership dei prezzi di British Sugar	(79)-(97)
	2.1.1. Le argomentazioni di British Sugar	(79)-(81)
	2.1.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle	(82)-(83)
	2.1.3. Le argomentazioni di Napier Brown	(84)
	2.1.4. Le argomentazioni di James Budgett	(85)

Considerando

2.1.5. Le risposte della Commissione	(86)-(97)
a) La leadership dei prezzi di British Sugar	(86)-(88)
b) Accordo e/o pratica concordata	(89)-(97)
aa) L'importanza delle riunioni	(90)
bb) Accordo e/o pratica concordata fra British sugar e Tate & Lyle	(91)-(92)
cc) Accordo e/o pratica concordata fra British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett	(93)-(94)
dd) Pratica concordata senza prove di effetti realmente riscontrati	(95)-(97)
2.2. La trasparenza del mercato dello zucchero; le informazioni privilegiate ottenute in anticipo rispetto ad altre fonti; il valore delle informazioni sui prezzi fornite in occasione delle riunioni; la funzione di tali riunioni ed il loro effetto anticoncorrenziale sul mercato	(98)-(123)
2.2.1. Le argomentazioni di British Sugar	(98)-(108)
a) Zucchero industriale	(100)-(102)
b) Zucchero al dettaglio	(103)-(108)
2.2.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle	(109)-(113)
2.2.3. Le argomentazioni di Napier Brown	(114)
2.2.4. Le argomentazioni di James Budgett	(115)
2.2.5. Le risposte della Commissione	(116)-(123)
a) L'entità degli effetti prodotti dall'accordo e/o dalla pratica concordata	(116)-(119)
b) Trasparenza del mercato dello zucchero, informazioni privilegiate in anticipo rispetto ad altre fonti, valore delle informazioni sui prezzi fornite in occasione delle riunioni, funzione delle riunioni	(120)-(122)
c) Conclusione	(123)
2.3. Le presunte finalità delle riunioni, in particolare gli impegni	(124)-(154)
2.3.1. Argomentazioni di British Sugar	(124)-(130)
a) Gli impegni	(126)-(129)
b) Altre finalità delle riunioni	(130)
2.3.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle	(131)
2.3.3. Le argomentazioni di Napier Brown	(132)
2.3.4. Le argomentazioni di James Budgett	(133)
2.3.5. Le risposte della Commissione	(134)-(154)
a) Gli impegni	(135)-(152)
aa) I partecipanti alle riunioni	(141)
bb) La cronologia degli avvenimenti	(142)-(143)
cc) L'argomento delle riunioni	(144)-(148)
dd) L'importanza del programma di adempimento	(149)-(151)
ee) Metodi alternativi per ottenere e verificare l'attuazione degli impegni	(152)
b) Altre spiegazioni sulla necessità delle riunioni	(153)
c) Conclusione	(154)

Considerando

C.	EFFETTI SENSIBILI SUL COMMERCIO FRA GLI STATI MEMBRI	(155)-(183)
1.	<i>La valutazione della Commissione</i>	(155)-(168)
1.1.	L'enunciazione dell'articolo 85, paragrafo 1 e le norme stabilite dalla Corte di giustizia delle Comunità europee	(155)-(158)
1.2.	Valutazione del presente caso	(159)-(168)
1.2.1.	Zucchero industriale	(163)-(166)
1.2.2.	Zucchero al dettaglio	(167)-(168)
2.	<i>Le argomentazioni delle parti</i>	(169)-(175)
2.1.	British Sugar	(169)-(171)
2.2.	Tate & Lyle	(172)
2.3.	Napier Brown	(173)
2.4.	James Budgett	(174)-(175)
3.	<i>Le risposte della Commissione</i>	(176)-(183)
D.	ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3, DEL TRATTATO CE	(184)
IV.	INAPPLICABILITÀ DEL REGOLAMENTO N. 26	(185)-(188)
V.	ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17	(189)
VI.	ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, DEL REGOLAMENTO N. 17	(190)-(217)
A.	INTENZIONALITÀ	(191)-(292)
B.	GRAVITÀ DELL'INFRAZIONE	(193)-(198)
C.	DURATA DELL'INFRAZIONE	(199)-(202)
D.	AGGRAVANTI E ATTENUANTI	(203)-(210)
1.	<i>L'organizzazione comune del mercato dello zucchero</i>	(203)-(205)
2.	<i>British Sugar</i>	(206)-(211)
E.	COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE SULLA NON IMPOSIZIONE O SULLA RIDUZIONE DELLE AMMENDE IN DETERMINATI CASI	(212)-(218)
1.	<i>Tutte e quattro le parti</i>	(213)-(214)
2.	<i>Tate & Lyle in particolare</i>	(215)-(218)

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento d'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione dell'Austria, della Finlandia e della Svezia, in particolare l'articolo 15, paragrafo 2,

vista la decisione adottata il 4 maggio 1992 dalla Commissione di avviare una procedura nel presente caso,

avendo dato modo alle imprese interessate di manifestare il loro punto di vista relativamente agli addebiti formulati dalla Commissione, conformemente all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 in combinato disposto con il regolamento 99/63/CEE⁽²⁾ della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2, del regolamento n. 17 del Consiglio,

previa consultazione del Comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando che:

I. INTRODUZIONE E OGGETTO DELLA PROCEDURA

- (1) La presente decisione riguarda il coordinamento della politica dei prezzi nel settore dello zucchero cristallizzato bianco industriale in Gran Bretagna da parte dei due produttori britannici di zucchero, British Sugar Plc [di seguito: «British Sugar»⁽³⁾] e Tate & Lyle Plc [di seguito: «Tate & Lyle»⁽⁴⁾], e di due distributori di zucchero, Napier Brown & Company Ltd (di seguito: «Napier Brown») e James Budgett Sugars Ltd (di seguito: «James Budgett»). La presente decisione riguarda anche il coordinamento della politica dei prezzi da parte dei due produttori nel settore dello zucchero cristallizzato bianco al dettaglio. Il periodo in cui ha avuto luogo la violazione (di seguito «il periodo in oggetto») è quello compreso fra il 20 giugno 1986 e il 2 luglio 1990 per quanto riguarda British Sugar e Tate & Lyle, mentre è compreso tra la fine del 1986 e il 2 luglio 1990 per quanto riguarda Napier Brown e James Budgett.
- (2) Il punto di partenza del procedimento avviato dalla Commissione, nonché di quello condotto parallelamente dall'Office of Fair Trading (OFT)⁽⁵⁾ britannico, è costituito da due lettere autoincriminanti inviate da Tate & Lyle all'OFT il 16 luglio 1990 e il 29 agosto 1990. Il 4 maggio 1992 la Commis-

sione ha avviato un procedimento nei confronti delle suddette quattro parti e di altri produttori europei di zucchero, e il 12 giugno 1992 ha inviato a tutti loro una comunicazione degli addebiti. Questa prima comunicazione riguardava vari casi di atti anticoncorrenziali nel commercio dello zucchero nel Regno Unito in violazione dell'articolo 85, paragrafo 1 e dell'articolo 86 del trattato CE. Alla luce delle risposte scritte e delle argomentazioni presentate in occasione delle audizioni relativamente alla prima comunicazione degli addebiti, la Commissione ha deciso di dare un nuovo orientamento al caso e di concentrare la sua attenzione sulla violazione che avrebbe potuto essere dimostrata con le prove sostanziali richieste dalla giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee. Il 18 agosto 1995, pertanto, alle parti è stata inviata una nuova comunicazione degli addebiti, in sostituzione della prima. La presente decisione prende in considerazione le risposte scritte delle parti alla nuova comunicazione degli addebiti, le argomentazioni da esse presentate in occasione delle audizioni del 18 e 19 aprile 1996 e successivamente, nonché le risposte alla prima comunicazione degli addebiti e le relative argomentazioni presentate dalle parti in occasione delle audizioni, nella misura in cui sono pertinenti alle accuse formulate nella nuova comunicazione degli addebiti.

II. I FATTI

A. Il prodotto

- (3) Il prodotto di cui trattasi nel presente caso è lo zucchero.

Lo zucchero si ottiene dalla barbabietola o dalla canna. Fatta eccezione per una piccolissima parte della Spagna meridionale e per i dipartimenti d'oltremare francesi, la canna da zucchero è coltivata al di fuori del territorio comunitario. Ai fini della presente decisione⁽⁶⁾, si possono distinguere tre diversi tipi di zucchero: cristallizzato bianco, liquido e speciale.

Lo zucchero cristallizzato bianco, spesso indicato semplicemente come «zucchero bianco», è il prodotto finale della lavorazione e della raffinazione della barbabietola o della canna da zucchero. Le varie qualità tipo sono fissate dai regolamenti CE⁽⁷⁾. La qualità standard è rappresentata dallo zucchero CE II. Lo zucchero cristallizzato bianco rappresenta di gran lunga la parte più consistente della produzione e del consumo sia a livello della Comunità nel suo complesso che in particolare nel

Regno Unito e in Gran Bretagna⁽⁸⁾; viene venduto agli operatori industriali (di seguito «zucchero industriale») e ai dettaglianti (di seguito «zucchero al dettaglio»).

Gli zuccheri liquidi sono utilizzati principalmente nell'industria alimentare. La qualità migliore si ottiene mediante soluzione dello zucchero cristallizzato bianco, mentre i prodotti inferiori si ottengono unicamente dalla canna, miscelando i succhi prodotti in varie fasi del processo di raffinazione.

Gli zuccheri speciali sono tutti zuccheri secchi diversi dal cristallizzato bianco. In questa categoria rientrano i greggi per consumo diretto di origine ACP, gli zuccheri bruni, gli zuccheri semolati, gli zuccheri a velo e altri zuccheri macinati, nonché sciroppi e melasse⁽⁹⁾.

B. L'ORGANIZZAZIONE COMUNE DEI MERCATI NEL SETTORE DELLO ZUCCHERO

- (4) Il regime dello zucchero previsto dalla politica agricola comune è destinato a sostenere e a tutelare la produzione all'interno della Comunità. Lo zucchero comunitario prodotto dalla barbabietola e dalla canna è sottoposto ad un sistema di quote nazionali (quote A e B) fissate dal Consiglio. In linea di massima, tali quote sono rimaste immutate dal 1981. La quota attribuita a ciascun paese viene poi divisa dal governo tra i produttori di zucchero nazionali.

Esiste un sistema di sostegno dei prezzi, ma soltanto per lo zucchero entro i limiti delle quote A/B. Tutto lo zucchero prodotto dalle imprese comunitarie in aggiunta alle quote A/B è denominato zucchero C e deve essere venduto sul mercato mondiale (cioè in Stati non membri della Comunità) senza beneficiare di prezzi di sostegno, oppure immagazzinato per almeno dodici mesi e assegnato alle quote A/B dell'anno seguente.

- (5) Oltre allo zucchero A/B la Comunità fornisce un sostegno ai prezzi per un quantitativo limitato di zucchero importato ai sensi della Convenzione di Lomé⁽¹⁰⁾. Nel periodo compreso fra il 1986 e il 1990, le importazioni preferenziali complessive erano fissate a 1 305 000 tonnellate. La quasi totalità dello zucchero preferenziale è importato (come avveniva durante il periodo in oggetto) da Tate & Lyle sotto forma di zucchero di canna parzialmente lavorato, sottoposto successivamente ad una raffinazione supplementare per la trasformazione in prodotti finiti. Gli importatori e i

raffinatori dello zucchero di canna ACP ricevono un margine («il margine istituzionale») per tale attività. Questo margine di raffinazione viene stabilito in modo diverso rispetto a quello di fabbricazione fissato per lo zucchero di barbabietola, a causa delle peculiarità del processo di raffinazione. Durante il periodo in oggetto, il margine istituzionale dello zucchero raffinato dalla canna era inferiore al margine disponibile per la lavorazione dello zucchero di barbabietola. Nel conseguente che durante il periodo in oggetto il margine dei raffinatori dello zucchero di canna preferenziale ha subito una penalizzazione strutturale rispetto a quello delle imprese di trasformazione della barbabietola comunitaria⁽¹¹⁾.

- (6) Ogni anno il Consiglio fissa un certo numero di prezzi istituzionali in relazione all'acquisto, alla lavorazione e alla vendita di barbabietole da zucchero: il più importante è il prezzo d'intervento, ossia il prezzo al quale ogni produttore può vendere zucchero A/B agli organismi nazionali di intervento. Le imprese che vendono a tali organismi ricevono il prezzo d'intervento per lo zucchero da loro lavorato. Negli ultimi anni, tuttavia, non si è più venduto zucchero a prezzo d'intervento. Nel quadro delle misure destinate ad assicurare l'auto-finanziamento del regime⁽¹²⁾, a tutto lo zucchero A/B non venduto al suddetto prezzo viene applicato un contributo di ammasso. Il prezzo d'intervento, addizionato a tale contributo, rappresenta il prezzo minimo garantito per lo zucchero A/B e prende il nome di «prezzo di sostegno effettivo». Lo zucchero preferenziale importato ai sensi della convenzione di Lomé non rientra nel regime di compensazione delle spese di ammasso ed è pertanto esente dal relativo contributo.

Durante il periodo in oggetto, il Consiglio aveva fissato anche un prezzo soglia per il quale era possibile importare zucchero al di fuori delle quote da paesi terzi. Al prodotto così importato si applicava un prelievo che rappresentava la differenza fra il prezzo libero del mercato internazionale e il prezzo soglia. Dal 1° luglio 1995 (applicazione dell'Uruguay Round), il prelievo variabile è stato sostituito da un dazio doganale forfettario e da un dazio supplementare come clausola di salvaguardia nell'eventualità di prezzi molto bassi sui mercati mondiali.

I regolamenti comunitari hanno pertanto l'effetto di fissare i prezzi minimi (cioè prezzo d'intervento più contributo di ammasso) per la vendita dello zucchero nella Comunità.

Il Consiglio stabilisce inoltre i prezzi minimi che le imprese trasformatrici devono corrispondere ai bieticoltori per la barbabietola.

- (7) I trasformatori di zucchero di barbabietola possono vendere liberamente lo zucchero A/B in tutta la CE. Se non riescono a venderlo tutto in questo modo, hanno la possibilità o di vendere agli organismi d'intervento, o di esportare sul mercato mondiale. Chi sceglie quest'ultima opzione riceve un rimborso all'esportazione, calcolato sulla base di un regime di gara. In genere, quest'ultima modalità riscuote maggior favore della vendita agli organismi d'intervento⁽¹³⁾.

C. LE IMPRESE INTERESSATE E LA LORO POSIZIONE NEL REGNO UNITO E IN PARTICOLARE IN GRAN BRETAGNA

1. *I produttori di zucchero nel Regno Unito*

1.1. **British Sugar**

- (8) British Sugar Plc è l'unica impresa di trasformazione della barbabietola da zucchero nel Regno Unito. Ad essa viene attribuita l'intera quota annuale del Regno Unito per lo zucchero A/B, pari a circa 1,144 milioni di tonnellate. Nell'esercizio finanziario conclusosi il 30 settembre 1989, il fatturato mondiale di British Sugar per la totalità dei suoi prodotti è stato di 677,6 milioni di GBP. Tra il 1982 e il 1990, British Sugar ha operato come affiliata di S & W Berisford Plc⁽¹⁴⁾. Nel dicembre 1990/gennaio 1991, è stata acquisita da British Foods Plc⁽¹⁵⁾.

1.2. **Tate & Lyle**

- (9) Dagli inizi del periodo in oggetto a tutt'oggi, la struttura del gruppo Tate & Lyle non è cambiata. Tate & Lyle Plc è la casa madre del gruppo, che comprende una serie di imprese operanti a livello mondiale in vari settori dell'economia. In seno al gruppo è la Tate & Lyle Industries Ltd, una controllata diretta di Tate & Lyle Plc, ad occuparsi dell'attività di raffinazione dello zucchero di canna nel Regno Unito attraverso la sua divisione operativa, Tate & Lyle Sugars (di seguito: "TLS"). La stragrande maggioranza delle importazioni comunitarie di zucchero di canna greggio in regime preferenziale viene raffinata da Tate & Lyle presso i suoi impianti situati in Gran Bretagna. Al fine di garantirsi l'approvvigionamento di zucchero di canna greggio, Tate & Lyle ha concluso una serie di contratti di fornitura su base quinquennale con

alcuni produttori ACP. Essa possiede due raffinerie in Gran Bretagna, una a Londra (Silvertown) e l'altra in Scozia (Greenock). Nel frattempo la raffineria di Greenock è stata chiusa. Entrambe le raffinerie lavorano pressoché a pieno regime dall'esercizio finanziario 1982/83. Oltre alla raffinazione eseguita nel Regno Unito, Tate & Lyle possiede raffinerie di zucchero anche in altri paesi, come Portogallo, Stati Uniti, Canada, Australia e Zimbabwe. Essa è inoltre presente in Europa e nell'America del nord nel settore della produzione di dolcificanti e amido di cereali. Nell'esercizio finanziario conclusosi il 30 settembre 1989, il fatturato mondiale del gruppo Tate & Lyle per la totalità dei suoi prodotti è stato pari a 3 359,9 milioni di GBP.

2. *I distributori di zucchero*

- (10) Durante il periodo in oggetto, la distribuzione dello zucchero in Gran Bretagna è stata effettuata da British Sugar e da Tate & Lyle, nonché da un produttore di zucchero del Continente (De Danske Sukkerfabrikker) per mezzo di un agente esclusivo (Czarnikow Ltd) e da distributori indipendenti, principalmente Napier Brown, James Budgett, Billington e J.M. Thomas.
- (11) I distributori operano in due modi: il merchandising «nominale» e quello «principale». Nel primo caso, i distributori fungono da agenti dei due produttori britannici (British Sugar e Tate & Lyle) e percepiscono una provvigione fissa, un compenso, per occuparsi dell'elaborazione degli ordini, della fatturazione e dell'incasso dei pagamenti. Essi non partecipano alle trattative sui prezzi che si svolgono direttamente fra il produttore ed il cliente⁽¹⁶⁾. Tale attività, pur non essendo in genere molto remunerativa dal punto di vista finanziario, fornisce però una quota di mercato ed offre pertanto un trampolino di lancio per la vendita di zucchero ad altre condizioni più vantaggiose, cioè il merchandising principale⁽¹⁷⁾. In questo caso, il distributore acquista lo zucchero per proprio conto e lo rivende a suo nome, potendo così fissare le condizioni e pertanto gli utili. Le fonti di approvvigionamento per il merchandising principale sono costituite dai due produttori britannici e dalle importazioni. I distributori effettuano importazioni per proprio conto e a loro nome⁽¹⁸⁾. Durante il periodo in oggetto, Napier Brown e James Budgett hanno importato zucchero dal Continente. James Budgett ha importato zucchero comunitario anche dall'Irlanda.

2.1. Napier Brown

- (12) Napier Brown & Company Ltd è il maggiore dei quattro distributori di zucchero in Gran Bretagna. La sua attività di merchanting nominale per British Sugar e per Tate & Lyle è progressivamente scesa dal 33 % circa al 23 % della totalità delle operazioni relative allo zucchero cristallizzato. Il suo merchanting principale è passato dal 67 % circa al 77 %. Nel corso dell'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1990 e successivamente, Napier Brown ha operato come succursale interamente controllata da Napier Brown Holdings Ltd, le cui attività consistono nel commercio, nella lavorazione e nella confezione di zucchero, frutta secca, frutta con guscio e alimenti refrigerati. Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1990, Napier Brown ha raggiunto un fatturato mondiale per la totalità dei suoi prodotti pari a 258,2 milioni di GBP.

2.2. James Budgett

- (13) James Budgett Sugars Ltd è il secondo maggior distributore di zucchero in Gran Bretagna. La sua attività di merchanting nominale per British Sugar e per Tate & Lyle è scesa dal 70 % al 50 % circa della totalità delle operazioni relative allo zucchero cristallizzato nel periodo 1986-1990. Nel medesimo arco di tempo, il suo merchanting principale con i due produttori britannici di zucchero è passato dal 20 % al 40 % circa. Tra il 1986 e il 1990,

le importazioni sono triplicate fino a raggiungere il 10 % circa delle sue attività nel settore dello zucchero. Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1990 e successivamente, l'azionista di maggioranza di James Budgett è stata la ED & F Man Ltd, il principale operatore mondiale nel commercio dello zucchero, che nel 1994 ha assunto la denominazione di ED & F Man Group plc. Il 17 maggio 1989, Irish Sugar ha acquisito una partecipazione del 33,3 % in James Budgett. Lo stesso giorno, James Budgett è diventato il distributore esclusivo di Irish Sugar in Gran Bretagna. Il 10 agosto 1992, la denominazione sociale di James Budgett è cambiata: non più James Budgett & Son Ltd, ma James Budgett Sugars Ltd. Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1990, James Budgett ha registrato un fatturato mondiale per la totalità dei suoi prodotti pari a 163,8 milioni di GBP.

D. PRODUZIONE E FORNITURE DI ZUCCHERO NEL REGNO UNITO E IN PARTICOLARE IN GRAN BRETAGNA

1. Quote di mercato

- (14) La domanda e l'offerta di zucchero nel Regno Unito sono per lo più in equilibrio, come è avvenuto anche nel periodo in oggetto. Lo dimostra la seguente tabella ⁽¹⁹⁾:

Disponibilità/consumo dello zucchero allo stato naturale sul mercato del Regno Unito

(in migliaia di tonnellate equivalenti di zucchero bianco)

	Anni saccariferi dal 1° ottobre al 30 settembre			
	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990
Produzione totale	1 318	1 226	1 304	1 264
di cui lo zucchero «C» destinato all'esportazione (quota di British Sugar = 1 144)	- 174	- 82	- 160	- 120
Produzione disponibile	1 144	1 144	1 144	1 144
Variazione delle scorte	- 57	+ 43	+ 24	+ 30
Importazioni dai paesi ACP	1 167	1 214	1 194	1 139
Importazioni da altri paesi terzi	1			
Importazioni da Stati membri CE	88	110	132	153
Zucchero totale disponibile	2 343	2 511	2 494	2 466
Esportazioni verso paesi terzi	- 85	- 178	- 121	- 135
Esportazioni verso Stati membri CE	- 29	- 75	- 78	- 37
Consumo nazionale	2 229	2 258	2 295	2 294

Tutte le cifre della tabella sono espresse in unità «equivalenti di zucchero bianco», che abbracciano tutti i tipi di zucchero [comprese in particolare le tre categorie principali di zucchero cristallizzato, zucchero liquido e zuccheri speciali⁽²⁰⁾] e che applicano un fattore di conversione a tutti i tipi di zucchero diversi da quello bianco cristallizzato. Per quanto riguarda i dati relativi alle importazioni da altri Stati membri della CE, particolarmente importanti nel presente caso, è innegabile che la grande maggioranza di tali importazioni arrivano nel Regno Unito sotto forma di zucchero bianco cristallizzato sfuso (trasportato da navi cisterna), in sacchi da 50 kg o in pacchetti per la vendita al dettaglio.

- (15) Durante il periodo in oggetto, British Sugar e Tate & Lyle hanno prodotto complessivamente più del 90 % dello zucchero fornito nel Regno Unito. Nel medesimo arco di tempo, le quote di mercato nel Regno Unito sono rimaste stabili⁽²¹⁾. Considerando il mercato dello zucchero cristallizzato nel suo complesso, nel periodo tra il 1986/87 e il 1989/90, British Sugar ha detenuto una quota del 51-54 %, Tate & Lyle ha avuto una quota del 38-40 %, le vendite al dettaglio di Napier Brown hanno rappresentato il [...] % del mercato, e le importazioni si sono collocate tra il 6 % e l'8 %⁽²²⁾. Le fonti principali di tali importazioni sono state Danimarca, Francia e Irlanda. Tra il 1986/87 e il 1989/90, le importazioni provenienti da questi paesi, in particolare dalla Danimarca e dalla Francia, sono aumentate⁽²³⁾.

2. Importazioni da altri Stati membri verso il Regno Unito e in particolare la Gran Bretagna

- (16) British Sugar ha confermato⁽²⁴⁾ di aver cercato, durante il periodo in oggetto, di fissare i suoi prezzi leggermente al di sotto del livello al quale i produttori di zucchero del Continente esportavano grossi quantitativi di zucchero nel Regno Unito, compromettendo così la capacità di British Sugar di vendere per intero la sua quota A/B nel Regno Unito. Tale dichiarazione è accettata da tutte le parti del presente procedimento e coincide con gli accertamenti della Commissione nella decisione Napier Brown⁽²⁵⁾ e con quelli della MMC nella seconda e terza relazione⁽²⁶⁾. Anche se la maggioranza di queste fonti fa riferimento al Regno Unito, gli accertamenti sono validi in particolare per la Gran Bretagna. Il fatto che nell'Irlanda del nord prevalgano per taluni aspetti condizioni diverse⁽²⁷⁾ non impedisce che detti accertamenti

siano applicabili al mercato britannico, in cui il prezzo dello zucchero è leggermente più elevato rispetto a quello applicato nei mercati degli Stati membri vicini. Ciò dipende dalle spese sostenute per il trasporto della merce attraverso la Manica e anche dal fatto che, per garantire un quantitativo consistente di importazioni, in Gran Bretagna è necessario un prezzo sensibilmente più alto di quello del continente, poiché i potenziali esportatori potrebbero chiedere un sovrapprezzo per lasciarsi convincere a esportare grosse quantità di zucchero in Gran Bretagna nel timore di esportazioni di ritorsione da parte dei produttori britannici⁽²⁸⁾.

- (17) Nel corso del periodo in oggetto, Tate & Lyle ha attivamente cercato di scoraggiare le importazioni di zucchero⁽²⁹⁾: ha infatti contattato tutti i principali produttori del Continente che avevano tradizionalmente venduto quantità significative di zucchero in Gran Bretagna (la francese Béghin-Say, Irish Sugar e De Danske Sukkerfabrikker) e li ha informati che, se avessero deciso di esportare nel Regno Unito più zucchero che in precedenza, Tate & Lyle avrebbe reagito vendendo maggiori quantitativi del prodotto nei rispettivi mercati nazionali⁽³⁰⁾. Tate & Lyle aveva infatti capito che British Sugar era intenzionata vendere per intero la sua quota A/B nel Regno Unito⁽³¹⁾ e che a tal fine British Sugar era disposta ad abbassare i prezzi (essendo peraltro in grado di farlo), come dimostrato dalla guerra dei prezzi fra il 1984 e il 1986. Poiché durante il periodo in oggetto la produzione e il consumo nel Regno Unito erano per lo più in equilibrio, ne consegue che, in caso di riuscita commercializzazione nel Regno Unito dello zucchero A/B importato dal continente, uno dei due produttori britannici avrebbe dovuto esportare verso altri Stati membri CE un quantitativo simile a quello importato oppure venderlo agli organismi d'intervento o con il meccanismo delle restituzioni all'esportazione⁽³²⁾. Se fosse scoppiata una nuova guerra dei prezzi, in cui entrambi i produttori britannici (British Sugar e Tate & Lyle) avessero cercato di vendere le loro quantità tradizionali di zucchero nonostante le importazioni, Tate & Lyle si sarebbe trovata in una posizione più debole rispetto a British Sugar. Inoltre, senza una simile guerra dei prezzi, la vendita sul mercato del Regno Unito era per entrambi i produttori più redditizia dell'esportazione in altri Stati membri o della vendita agli organismi d'intervento o con il meccanismo delle restituzioni all'esportazione. In questo contesto, Tate & Lyle era particolarmente interessata a scoraggiare le importazioni per quanto possibile.

Come al considerando 16, la descrizione e l'analisi effettuate per il Regno Unito in relazione ad altri Stati membri sono applicabili mutatis mutandis alla Gran Bretagna rispetto ad altri Stati membri.

(18) Durante il periodo in oggetto, alcuni fattori hanno contribuito, e contribuiscono tuttora, a limitare le importazioni verso il mercato dello zucchero del Regno Unito nel complesso, e della Gran Bretagna in particolare. Buona parte della clientela ha bisogno di consegne rapide e frequenti («just-in-time») ⁽³³⁾, nonché regolari e garantite ⁽³⁴⁾. È improbabile riuscire a soddisfare richieste del genere facendo capo ad una base di approvvigionamento sul continente. I produttori del continente desiderosi di intraprendere un simile cammino dovrebbero pertanto investire in una struttura di distribuzione basata in Gran Bretagna ⁽³⁵⁾.

(19) Ogni anno il 4–10 % circa del consumo nazionale di zucchero nel Regno Unito proviene tradizionalmente da importazioni. Ciò è dovuto al fatto che molti dei clienti maggiori desiderano continuare a rifornirsi anche dai produttori CE del continente ⁽³⁶⁾, in primo luogo per avere uno strumento di contrattazione in occasione delle discussioni sui prezzi con i produttori nazionali, in secondo luogo per disporre di un meccanismo su cui contare per forniture alternative in caso di carenza di zucchero nazionale, per esempio a causa di un raccolto scarso ⁽³⁷⁾. Lo zucchero in questione o viene ordinato direttamente dall'impresa presso il produttore del continente o viene acquisito tramite un distributore. Per questa ragione, dunque, lo zucchero del continente viene acquistato dai distributori, che peraltro possono così contare su uno strumento di contrattazione nelle discussioni con i fornitori nazionali per lo zucchero destinato alle proprie attività di merchanting principale, per le quali dipendono in larga misura dai suddetti fornitori. I distributori importano zucchero dal continente anche nei periodi in cui i prezzi sono inferiori a quelli dello zucchero nazionale, come avviene ad esempio per intervalli di tempo limitati a seguito di fluttuazioni valutarie ⁽³⁸⁾.

(20) Durante gli anni saccariferi (1° ottobre–30 settembre) del periodo in oggetto, le importazioni di zucchero nel Regno Unito provenienti da altri Stati membri CE sono aumentate, passando da 88 000 tonnellate nel 1986/87 a 110 000 tonnellate nel 1987/88, 132 200 nel 1988/89 e 153 000 nel 1989/90. Si tratta di un incremento del 73,9 %, pari ad una crescita della quota importata del consumo nazionale complessivo dal 3,9 % nel 1986/87 al 6,7 % nel 1989/90 ⁽³⁹⁾. La cifra relativa alle importazioni per il 1985/86 è di 137 000 tonnellate.

L'aumento dal 1985/86 al 1989/90 è dell'11,7 %. Lo zucchero importato nel Regno Unito da altri Stati membri CE era per lo più quello bianco cristallizzato.

(21) Nel periodo dal 1° gennaio 1986 al 31 dicembre 1990, le importazioni di zucchero bianco nel Regno Unito effettuate da Napier Brown sono salite del 60 % ⁽⁴⁰⁾. Nel medesimo periodo, quelle effettuate da James Budgett sono quasi triplicate ⁽⁴¹⁾.

E. LE RISPETTIVE POSIZIONI CONCORRENZIALI DI BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN E JAMES BUDGETT

(22) Date le caratteristiche particolari della politica agricola comune ⁽⁴²⁾, British Sugar, in quanto impresa di trasformazione della barbabietola da zucchero, durante il periodo in oggetto ha beneficiato di un vantaggio intrinseco al sistema rispetto a Tate & Lyle (che opera nella raffinazione della canna), avendo ricevuto un margine più elevato per lo zucchero da essa prodotto e commercializzato. Di conseguenza è generalmente riconosciuto ⁽⁴³⁾ (ne è convinta anche la Commissione) che in Gran Bretagna, durante il periodo in oggetto, British Sugar ha avuto il ruolo di leader dei prezzi sui mercati dello zucchero (compreso quello bianco cristallizzato) e che Tate & Lyle non ha fatto altro che allinearvisi. Tale leadership di British Sugar nella fissazione dei prezzi è risultata evidente anche in occasione della guerra dei prezzi tra il 1984 e il 1986 ⁽⁴⁴⁾. Tuttavia, come si rileva in prosieguo, questa posizione preminente di British Sugar non impediva la concorrenza di Tate & Lyle sui mercati dello zucchero industriale e al dettaglio in Gran Bretagna, che ai fini del presente caso rappresentano i mercati rilevanti nel rapporto fra queste due imprese ⁽⁴⁵⁾.

(23) Durante il periodo in oggetto, anche Napier Brown e James Budgett si sono per lo più allineate alla politica dei prezzi di British Sugar ⁽⁴⁶⁾ sui mercati dello zucchero (compreso quello cristallizzato) in Gran Bretagna. British Sugar ha confermato di aver cercato, durante il periodo in oggetto, di fissare i suoi prezzi leggermente al di sotto del livello al quale i produttori di zucchero del continente esportavano grossi quantitativi di zucchero nel Regno Unito e pertanto mettevano in pericolo la possibilità per British Sugar di vendere per intero la sua quota A/B nel Regno Unito ⁽⁴⁷⁾. In tale contesto, Napier Brown e James Budgett dipendevano dai due produttori britannici (British Sugar e Tate & Lyle) per una parte consistente dello zucchero da esse venduto sotto entrambe le forme di merchanting (nominale e principale), sebbene le

importazioni concedessero loro un certo margine e potessero essere utilizzate come strumento di contrattazione⁽⁴⁸⁾. Per queste due imprese, quindi, le alternative possibili nella determinazione dei prezzi, compreso quello dello zucchero bianco cristallizzato, erano notevolmente influenzate dalle decisioni in materia prese dai loro principali fornitori. Tuttavia, come si rileva in prosieguo, questa leadership di British Sugar non impediva la concorrenza di Napier Brown e James Budgett nei confronti di British Sugar o di Tate & Lyle sul mercato dello zucchero industriale in Gran Bretagna, che ai fini del presente caso rappresenta il mercato rilevante nel rapporto fra tutte e quattro le parti⁽⁴⁹⁾.

F. FATTI ALLA BASE DELLA VIOLAZIONE DELLE NORME SULLA CONCORRENZA

1. *Il contesto*

- (24) Tra il 1984 e il 1986, in Gran Bretagna si è svolta una guerra dei prezzi sul mercato dello zucchero, compreso quello dello zucchero bianco cristallizzato⁽⁵⁰⁾. La causa principale è da ricercare nell'aggressività della strategia dei prezzi adottata da British Sugar nel tentativo di incrementare al massimo le proprie vendite di zucchero sul mercato britannico. Ne è conseguito un sostanziale abbassamento dei prezzi.
- (25) Nel 1988, a seguito di una denuncia formale, la Commissione ha adottato una decisione⁽⁵¹⁾ ai sensi dell'articolo 86 del trattato CE, relativa allo sfruttamento abusivo da parte di British Sugar della propria posizione dominante sui mercati dello zucchero industriale e al dettaglio in Gran Bretagna. A configurare una violazione dell'articolo 86 erano state talune iniziative di British Sugar volte ad escludere Napier Brown dal mercato dello zucchero bianco cristallizzato al dettaglio. Tale decisione era stata preceduta da una comunicazione degli addebiti con misure provvisorie, inviata a British Sugar l'8 luglio 1986 per porre fine alla violazione dell'articolo 86.
- (26) Il 5 agosto 1986, British Sugar ha scritto alla Commissione indicando una serie di impegni volti a porre fine ai comportamenti che la Commissione, nella suddetta comunicazione degli addebiti con misure provvisorie, aveva considerato non conformi alla normativa comunitaria sulla concor-

renza. Con lettera del 7 agosto 1986, la Commissione ha accettato tali impegni. Particolarmente importante ai fini del presente caso è l'impegno riportato qui di seguito:

«(C) British Sugar riconosce il ruolo necessario dei distributori di zucchero e considera di particolare utilità la funzione da essi svolta sul mercato del Regno Unito. British Sugar non ha alcuna intenzione, né oggi né in futuro, di adottare politiche dei prezzi che possano in qualche modo mettere a repentaglio la sopravvivenza dei distributori.

British Sugar si impegna nei confronti della Commissione ad adottare una politica dei prezzi normale e ragionevole che non possa essere in alcun modo interpretata come predatoria. British Sugar riconosce la fondatezza del timore espresso dalla Commissione che un margine insufficiente tra il proprio prezzo dello zucchero industriale e quello dello zucchero al dettaglio possa essere considerato alla stregua di una politica dei prezzi irragionevole»⁽⁵²⁾.

- (27) Nell'ottobre 1986, British Sugar ha comunicato alla Commissione la propria intenzione di applicare un programma di adempimento della normativa comunitaria sulla concorrenza. Tale programma, adottato nel dicembre 1986, descrive le responsabilità specifiche di un'impresa che occupa una posizione dominante, ma illustra anche in dettaglio gli obblighi derivanti dall'articolo 85, paragrafo 1. Particolarmente importante ai fini del presente caso è il brano seguente tratto dal suddetto programma:

«Articolo 85, paragrafo 1 Accordi anticoncorrenziali

... Sono ad esempio incompatibili con il mercato gli accordi o le pratiche concordate che fissano i prezzi, limitano la produzione o i mercati, e ripartiscono i mercati, nonché le misure di boicottaggio collettivo nei confronti di clienti o fornitori potenziali o effettivi, e gli accordi di vendita abbinata.

... L'articolo 85, paragrafo 1, vieta anche gli accordi o le pratiche concordate per lo scambio — ed eventualmente la comunicazione unilaterale — di informazioni fra imprese concorrenti su prezzi, ragioni di scambio, note di credito, sconti, ecc.

... In linea con la sua politica di adempimento di tutte le norme applicabili, la società s'impegna pertanto a rispettare la normativa comunitaria sulla concorrenza e si adopererà per assicurare il rispetto di tale politica. La società intende non solo

conformarsi alla lettera della legislazione ma cercare anche di evitare qualsiasi comportamento che possa dare adito a dubbi sul suo rispetto della legge»⁽⁵³⁾.

- (28) Nella decisione *Napier Brown* del 1988⁽⁵⁴⁾, la Commissione ha tenuto conto degli impegni e del programma di adempimento adottato da parte di British Sugar e li ha considerati come attenuanti nel determinare l'importo dell'ammenda, fissato a 3 milioni di ECU.

2. Comportamenti anticoncorrenziali

2.1. Sintesi

- (29) I fatti e gli elementi di prova raccolti dalla Commissione dimostrano che:

a) per quanto riguarda lo zucchero industriale, British Sugar ha comunicato a Tate & Lyle (in una riunione svoltasi il 20 giugno 1986), nonché a Napier Brown e a James Budgett (in una riunione successiva tenutasi prima della fine del 1986), la propria intenzione di mettere fine alla guerra dei prezzi dello zucchero, di rinunciare alla politica di abbassamento dei prezzi (finalizzata al conseguimento di una maggiore quota di mercato) e di aumentare il livello dei prezzi in Gran Bretagna. Tate & Lyle ha confermato la sua intenzione di allinearsi a tale politica dei prezzi. Dopo l'incontro bilaterale del 20 giugno 1986, durante l'intero periodo in oggetto fino al 13 giugno 1990, hanno avuto luogo a intervalli regolari 18 riunioni concernenti lo zucchero industriale che hanno visto la partecipazione di tutte e quattro le parti. In questi incontri, British Sugar informava Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett degli aumenti dei prezzi che intendeva conseguire per lo zucchero industriale. Ciò avveniva in riferimento ad uno «schema prezzi» in cui si specificava l'obiettivo di British Sugar in termini di prezzi per volumi acquistati. Alla luce di tale struttura, lo schema riportava necessariamente le differenze di prezzo fra acquirenti di quantità più o meno grandi di zucchero industriale. Almeno una volta, a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett è stata fornita una copia dello schema per iscritto, mentre in occasione di altri incontri British Sugar ha comunicato alle altre tre parti informazioni dello stesso tipo di quelle contenute nello schema. Inoltre, alcuni elementi di prova indicano che British Sugar ha informato le altre tre imprese riguardo alla propria intenzione di modificare il listino dei prezzi in parte o per intero, talvolta con un anticipo anche di nove mesi;

b) per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, nella riunione del 20 giugno 1986 British Sugar ha comunicato a Tate & Lyle che anche in questo settore intendeva porre fine alla propria politica di prezzi bassi (finalizzata al conseguimento di una maggiore quota di mercato) e aumentare il livello dei prezzi in Gran Bretagna. Successivamente, tra il 27 febbraio 1987 e il 9 maggio 1990, tra le due imprese si sono tenuti otto incontri relativi allo zucchero al dettaglio. Durante almeno due di questi incontri, British Sugar ha consegnato a Tate & Lyle una copia del suo nuovo listino dei prezzi al dettaglio pochi giorni prima che quest'ultimo fosse reso noto ufficialmente alla clientela. Nel corso delle riunioni, le due imprese hanno discusso anche delle rispettive politiche di sconti praticati ai principali clienti al dettaglio. Non esistono tuttavia prove sufficienti a dimostrare che British Sugar abbia fornito a Tate & Lyle informazioni specifiche su prezzi o sconti da applicare a un determinato cliente. British Sugar, inoltre, ha segnalato a Tate & Lyle l'aumento dei prezzi al dettaglio almeno 2 o 3 settimane prima che il nuovo listino scritto fosse redatto e comunicato alla clientela.

2.2. Descrizione dettagliata

- (30) Almeno due mesi prima di comunicare formalmente per iscritto alla Commissione gli impegni summenzionati, l'allora presidente di S & W Berisford ha telefonato al presidente di Tate & Lyle il 17 e il 18 giugno 1986 allo scopo di informarlo dell'imminente cambio ai vertici di British Sugar e proporre un incontro con Tate & Lyle per presentare la nuova équipe di British Sugar⁽⁵⁵⁾. Tale incontro fra gli alti dirigenti delle due imprese si è svolto il 20 giugno 1986. In quell'occasione, British Sugar ha comunicato a Tate & Lyle la propria decisione di porre fine alla guerra dei prezzi dello zucchero, nel corso della quale aveva cercato di aumentare la propria quota di mercato con una politica di prezzi bassi. Qui di seguito è riportato un brano della lettera scritta da un dirigente di Tate & Lyle all'Office of Fair Trading il 29 agosto 1990 (di cui la Commissione è riuscita ad ottenere una copia), che illustra l'interpretazione data dall'impresa allo svolgimento di quella riunione⁽⁵⁶⁾:

«Dall'incontro i rappresentanti di Tate & Lyle sono usciti con il convincimento che la guerra dei prezzi, in corso ormai da due anni circa, stava per concludersi, che le quote del mercato al dettaglio detenute in quel momento da Tate & Lyle e da British Sugar non sarebbero dovute cambiare e che nessuna delle due parti avrebbe avviato una poli-

tica di prezzi aggressivi. Tate & Lyle ha anche riconosciuto che non si sarebbe potuto impedire a British Sugar di collocare l'intera quota A + B di 1 144 000 tonnellate sul mercato del Regno Unito. Nell'interpretazione di Tate & Lyle, da tali discussioni emergeva che British Sugar non avrebbe turbato il mercato con l'importazione di zucchero, poiché così facendo avrebbe nuovamente innescato una guerra dei prezzi, essendo il mercato in equilibrio. In sostanza, di ritorno dal suddetto incontro, il sig. Pepler della Tate & Lyle Sugars ha riferito al suo personale che l'impresa avrebbe dovuto astenersi dal praticare una riduzione dei prezzi volta a sottrarre quote di mercato a British Sugar.

Quest'incontro è stato importante in quanto ha stabilito i principi di fondo a cui hanno fatto riferimento tutte le discussioni successive» (57).

(31) Né British Sugar né Tate & Lyle ritengono che tale dichiarazione sottintenda un accordo fra le due imprese al fine di fissare i prezzi, determinare le quote di mercato o adottare una posizione comune relativamente alle importazioni. In un promemoria congiunto presentato da British Sugar e da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading (58), le parti hanno fornito la loro interpretazione comune dell'accaduto. Nel promemoria si afferma quanto segue:

«4) In una riunione svoltasi il 20 giugno 1986, British Sugar ha preannunciato la fine della guerra dei prezzi, allora in corso sul mercato dello zucchero nel Regno Unito a seguito della politica commerciale di British Sugar. Mentre le sue attività erano esaminate nell'ambito dell'inchiesta della Commissione CEE in relazione alla decisione Napier Brown, British Sugar desiderava escludere qualunque possibilità futura di intraprendere una politica dei prezzi che potesse sfociare nella presentazione di una denuncia alla Commissione CEE o all'OFT per aver praticato prezzi predatori o per aver sfruttato una posizione dominante. Tate & Lyle e British Sugar ritenevano entrambi che, a seguito della decisione unilaterale di British Sugar di porre fine alla guerra dei prezzi:

a) le quote del mercato al dettaglio sarebbero tendenzialmente rimaste sui livelli esistenti

secondo le parti al momento dell'annuncio di British Sugar; e inoltre, a tal fine,

b) British Sugar non avrebbe condotto una politica di prezzi aggressivi e, di conseguenza, Tate & Lyle avrebbe fatto altrettanto, anche se restava comunque un margine di tolleranza relativamente alle rispettive quote di mercato.

Per tutta la durata dell'accordo, British Sugar ha comunicato a Tate & Lyle, prima dell'annuncio generale alla propria clientela, le modifiche ai prezzi di listino o alla politica degli sconti, evitando però di informare Tate & Lyle del prezzo o dello sconto particolare praticato ad un determinato cliente. Prima che Tate & Lyle ricevesse informazioni del genere, tutti i principali clienti di British Sugar avrebbero saputo delle intenzioni generali di quest'ultima relativamente all'ordine di grandezza degli aumenti tariffari durante il periodo in questione. Le parti talvolta si contattavano per esaminare se le rispettive quote del mercato al dettaglio rientravano nella fascia di tolleranza» (59).

(32) Dopo la riunione del 20 giugno 1986 con Tate & Lyle, British Sugar ha avuto una serie di incontri, fino al 13 giugno 1990 incluso, con Tate & Lyle, in presenza talvolta di Napier Brown e di James Budgett. Tate & Lyle ha fornito alla Commissione un elenco degli incontri di cui è a conoscenza (60), compilato sulla base dei registri giornalieri relativi al suo personale. L'elenco indica per ogni incontro la data, il luogo, i singoli partecipanti e l'impresa di appartenenza, nonché l'argomento al centro della discussione.

(33) Nell'elenco fornito da Tate & Lyle sono riportati complessivamente quaranta incontri. British Sugar, Napier Brown e James Budgett hanno confermato la svolgimento di tutte queste riunioni, compresi i dettagli e le descrizioni che figurano nell'elenco di Tate & Lyle (61). L'unico dubbio indicato da Tate & Lyle riguarda l'effettivo svolgimento dell'incontro del 5 novembre 1987. Oltre al luogo delle riunioni, il suddetto elenco fornisce le seguenti informazioni:

Data	Imprese che hanno partecipato all'incontro con uno o più rappresentanti BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Argomento
1986		
20 giugno 1986	BS, TL	incontro introduttivo
[3 o 4 settimane dopo]	BS, TL	incontro introduttivo
16 settembre 1986	BS, TL	mercato in generale
[date esatta sconosciuta]	BS, TL, NB, JB	industriale
1987		
5 febbraio 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
25 febbraio 1987	BS, TL	generale/commercio al dettaglio
26 marzo 1987	BS, TL	commercio al dettaglio
15 giugno 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
24 giugno 1987	BS, TL	generale
29 giugno 1987	BS, TL	generale
6 luglio 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
29 luglio 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
15 settembre 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
7 ottobre 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
20 ottobre 1987	BS, TL, NB, JB	industriale
5 novembre 1987 [?]	BS [?], TL [?]	generale [?]
1988		
7 gennaio 1988	BS, TL, NB, JB	industriale
25 gennaio 1988	BS, TL	generale
27 gennaio 1988	BS, TL	commercio al dettaglio
8 marzo 1988	BS, TL, NB, JB	industriale
20 aprile 1988	BS, TL	generale
11 maggio 1988	BS, TL, NB, JB	industriale
4 agosto 1988	BS, TL, NB, JB	industriale
14 settembre 1988	BS, TL	commercio al dettaglio
3 ottobre 1988	BS, TL, NB, JB	industriale
23 novembre 1988	BS, TL	generale
1989		
13 febbraio 1989	BS, TL	generale/importazioni
30 maggio 1989	BS, TL, JB	importazioni-esportazioni
6 giugno 1989	BS, TL	commercio al dettaglio
19 giugno 1989	BS, TL, NB, JB	industriale/modifiche istituzionali dei prezzi
29 agosto 1989	BS, TL	importazioni-esportazioni
17 ottobre 1989	BS, TL	commercio al dettaglio
16 novembre 1989	BS, TL, NB, JB	industriale
14 dicembre 1989	BS, TL, NB, JB	industriale
1990		
8 febbraio 1990	BS, TL, NB, JB	industriale
12 febbraio 1990	BS, TL	commercio al dettaglio
21 febbraio 1990	BS, TL	generale
9 maggio 1990	BS, TL	commercio al dettaglio
12 giugno 1990	BS, TL	industriale
13 giugno 1990	BS, TL, NB, JB	industriale

(34) Gli argomenti discussi nelle riunioni si possono così suddividere:

— incontri introduttivi:	2
— mercato in generale:	8
— industriale:	18
— industriale / modifiche istituzionali dei prezzi:	1
— generale / commercio al dettaglio:	1
— commercio al dettaglio:	7
— generale / importazioni:	1
— importazioni / esportazioni:	2

(35) Dall'elenco risulta che — oltre al primo incontro introduttivo bilaterale fra British Sugar e Tate & Lyle il 20 giugno 1986 — si sono svolte diciotto riunioni sullo zucchero industriale cui hanno partecipato tutte e quattro le parti, cioè diciassette di argomento «industriale» e un'altra «industriale / modifiche del prezzo istituzionale». Il primo incontro quadripartito (con la partecipazione di British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett) per discutere dello zucchero industriale si è svolto, secondo l'elenco (non esistono smentite al riguardo), verso la fine del 1986, cioè dopo il 16 settembre 1986 e prima delle fine del 1986.

Per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, ci sono state — oltre al primo incontro bilaterale del 20 giugno 1986 — otto riunioni fra British Sugar e Tate & Lyle, di cui sette su «commercio al dettaglio» e una «generale / commercio al dettaglio».

Le altre riunioni sono irrilevanti ai fini del presente caso.

(36) In una lettera del 16 luglio 1990⁽⁶²⁾, indirizzata all'Office of Fair Trading da parte del presidente di Tate & Lyle, di cui la Commissione possiede una copia, Tate & Lyle fornisce la propria interpretazione dei suddetti incontri:

«In occasione di alcuni incontri British Sugar ha indicato come fondamentale la necessità commerciale e politica di vendere per intero la propria quota di zucchero A e B nel Regno Unito. British Sugar ha anche espresso l'auspicio che i prezzi del Regno Unito riprendessero a salire rispetto ai bassi livelli ormai raggiunti e che le differenze tra i prezzi praticati ai vari clienti per l'acquisto di quantitativi diversi tornassero a livelli più logici e ragionevoli. Date le difficoltà nel settore della raffinazione dello zucchero di canna, Tate & Lyle, non avendo peraltro la leadership dei prezzi, non disponeva di alternative commerciali possibili e quindi non poteva che adattarsi alla nuova politica dei prezzi di British Sugar.

Tra le imprese si è svolto uno scambio di opinioni relativamente ai prezzi minimi che British Sugar desiderava raggiungere sul mercato industriale e su quello al dettaglio, e relativamente al probabile scaglionamento degli aumenti tariffari. Tate & Lyle ha osservato che la propria politica commerciale era quella di allinearsi ai prezzi di British Sugar e di difendere la propria quota di mercato, pari allora ad un terzo circa del mercato al dettaglio. Successivamente, nell'estate del 1986, quando British Sugar ha innalzato i prezzi dello zucchero industriale e di quello al dettaglio nel Regno Unito, Tate & Lyle ha introdotto aumenti sostanzialmente simili. Tate & Lyle ha capito che non avrebbe potuto impedire a British Sugar di vendere l'intera quota A e B nel Regno Unito e che British Sugar non avrebbe importato zucchero in questo paese.

Per quanto riguarda le vendite di zucchero industriale, sembra che a partire da allora si siano svolte due o tre riunioni all'anno fra rappresentanti di British Sugar e di Tate & Lyle. In occasione di alcuni di questi incontri, British Sugar ha presentato i prezzi netti minimi al cliente — in varie fasce divise per volumi acquistati — che l'impresa intendeva ottenere per l'anno successivo. Fra le due imprese e anche con i rappresentanti di Napier Brown e di Budgetts, pertanto, ha avuto luogo uno scambio di informazioni su tale schema e su altri argomenti connessi ai prezzi, nonché sulla scelta del momento in cui modificare i prezzi di listino o sul contenuto di tali modifiche, sulle confezioni unitarie, sull'affidabilità creditizia dei clienti, ecc. Sembra che talvolta al centro della comunicazione fra le imprese siano stati anche gli sconti per volumi praticati a determinati clienti.

(. . .)

Anche a proposito dei prezzi al dettaglio ci sono stati contatti fra le imprese: British Sugar indicava le date e lo scaglionamento degli aumenti. In relazione alle trattative con la clientela, sono state scambiate informazioni sulle modifiche agli sconti offerti ad alcuni dei clienti principali (che si rifornivano da entrambe le imprese). Tate & Lyle ha sempre dichiarato che avrebbe difeso la sua quota di un terzo del mercato al dettaglio e ha compiuto tutti gli sforzi possibili per evitare che tale quota fosse erosa da British Sugar. Non era nell'interesse commerciale di Tate & Lyle attaccare la posizione di mercato di British Sugar, né minarne l'obiettivo commerciale di ottenere maggiori utili dal mercato saccarifero del Regno Unito »⁽⁶³⁾.

2.2.1. *La politica dei prezzi per lo zucchero industriale, in particolare lo «schema»*

(37) In un allegato alla suddetta lettera del 16 luglio 1990, Tate & Lyle ha fornito la copia di uno «schema prezzi» che le era stato consegnato da British Sugar durante una riunione svoltasi nel 1989. Tale schema, riguardante esclusivamente lo zucchero industriale, fissa il prezzo indicativo di British Sugar su base trimestrale per l'anno 1990, con una suddivisione in dieci colonne a seconda delle tonnellate acquistate.

(38) British Sugar, pur ritenendo che lo schema sia stato diffuso nel corso di un'unica riunione, non contesta⁽⁶⁴⁾ il fatto che «in tutte le altre occasioni, non abbiamo difficoltà ad ammettere che lo schema fosse discusso in termini generali, ma non abbiamo trovato altri casi di documenti scritti o stampati consegnati a Tate & Lyle o ai distributori»⁽⁶⁵⁾. Nel corso degli accertamenti eseguiti presso British Sugar, un rappresentante dell'impresa ha dichiarato⁽⁶⁶⁾ che, quando British Sugar non consegnava materialmente lo schema, «in genere ci limitavamo ad annunciare che avremmo cercato di modificare, ad esempio, la fascia delle 50 000 tonnellate di un certo importo, con conseguente aumento di tutte le altre fasce inferiori, in modo da avere la successione 2 / 2,5 / 3 in sterline e così via»⁽⁶⁷⁾. Anche James Budgett afferma che lo schema è stato consegnato una sola volta⁽⁶⁸⁾. Durante gli accertamenti presso Tate & Lyle, invece, un rappresentante dell'impresa ha dichiarato che lo schema di British Sugar era stato consegnato a Tate & Lyle «due o tre volte forse» («twice or three times possibly»)⁽⁶⁹⁾. Inoltre, nel rispondere a una domanda dell'inquirente sul carattere delle informazioni ricevute da Tate & Lyle nelle occasioni in cui lo schema non veniva diffuso, un rappresentante dell'impresa ha dichiarato⁽⁷⁰⁾ quanto segue: «... in realtà loro presentavano un pezzo di carta su cui figurava il loro obiettivo in termini di modifica del prezzo di mercato (...). Non è che il pezzo di carta facesse la sua comparsa ogni volta, ma riguardava il loro obiettivo per un periodo successivo, a distanza di un anno»⁽⁷¹⁾. Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽⁷²⁾, Tate & Lyle ha sostenuto che il suo rappresentante, parlando della presentazione di «un pezzo di carta» («a piece of paper»), facesse riferimento allo schema nelle occasioni in cui quest'ultimo veniva consegnato. Secondo Tate & Lyle⁽⁷³⁾, «a parte l'unica occasione (forse due o tre) in cui lo schema è stato consegnato a Tate & Lyle e ai distributori, nessun'altra informazione scritta o stampata è stata mai trasmessa a Tate & Lyle. Pertanto, Tate & Lyle concorda con British Sugar sul fatto che, tranne lo schema, nessun altro documento scritto o stampato sia mai stato consegnato a Tate & Lyle»⁽⁷⁴⁾.

Tuttavia, nessuna delle parti ha contestato il modo in cui la nuova comunicazione degli addebiti riporta — come ribadito nella presente decisione⁽⁷⁵⁾ — la rievocazione da parte di British Sugar di quanto accadesse nelle occasioni in cui lo schema non veniva consegnato, cioè una discussione dello schema «in termini generali» («in general terms») e l'annuncio da parte di British Sugar del livello con cui intendeva modificare le varie fasce suddivise per volumi. Ad un esame comparativo risulta evidente il parallelismo fra le informazioni fornite da British Sugar in tali occasioni e quelle contenute nello schema vero e proprio consegnato alle altre parti. Napier Brown condivide espressamente⁽⁷⁶⁾ la descrizione dei fatti fornita dalla Commissione nella nuova comunicazione degli addebiti⁽⁷⁷⁾ e ribadita nella presente decisione⁽⁷⁸⁾: «Almeno una volta British Sugar ha consegnato una copia dello schema scritto a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett, mentre in altre occasioni ha fornito informazioni di natura simile a quelle contenute nello schema ...»⁽⁷⁹⁾

(39) Nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti⁽⁸⁰⁾, Tate & Lyle afferma quanto segue: «anche se alle riunioni si parlava degli schemi, British Sugar li presentava come una sua decisione unilaterale, senza mai «proporne» una discussione o una modifica»⁽⁸¹⁾. Inoltre⁽⁸²⁾ «lo «schema» era un documento interno di British Sugar, che l'impresa, per ragioni sue, decideva talvolta (ma non sempre) di rendere noto a Tate & Lyle e ai due distributori»⁽⁸³⁾.

(40) Ulteriori chiarimenti sulla natura dello schema si possono ricavare da quanto segue. In occasione delle audizioni svoltesi per il presente caso, British Sugar ha descritto lo schema⁽⁸⁴⁾ come «un documento interno, un documento verticale, diciamo, nell'ambito di British Sugar»⁽⁸⁵⁾. Esso specificava i prezzi al di sotto dei quali gli agenti commerciali di British Sugar potevano vendere lo zucchero industriale solo previa autorizzazione espressa del dirigente responsabile delle vendite di zucchero industriale⁽⁸⁶⁾. British Sugar ha anche rilevato, tuttavia, che in molti casi il prezzo effettivo di vendita dello zucchero industriale era inferiore a quello indicato nello schema.

James Budgett, nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti⁽⁸⁷⁾, fa osservare di aver sempre «considerato lo schema prezzo/volume presentato da British Sugar soltanto come un orientamento relativo al prezzo che tale impresa chiedeva ai suoi agenti di praticare. Non si trattava di un'indicazione segreta (essendo a disposizione dei clienti industriali che chiedevano informazioni)»⁽⁸⁸⁾. Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, James Budgett sostiene⁽⁸⁹⁾ che lo schema era «interpretato semplicemente come

un orientamento interno di British Sugar destinato ai propri agenti, da cui essi potevano scostarsi (previa autorizzazione del dirigente responsabile)»⁽⁹⁰⁾, fornendo così «un meccanismo di controllo interno» («an internal monitoring mechanism»)»⁽⁹¹⁾.

Nel corso degli accertamenti, Tate & Lyle ha affermato⁽⁹²⁾ che «British Sugar presentava un pezzo di carta su cui sosteneva di aver indicato il proprio obiettivo in termini di modifica del prezzo di mercato (...) tale presentazione era a beneficio degli altri in modo che noi potessimo comprendere le loro intenzioni»⁽⁹³⁾.

(41) British Sugar ha informato la Commissione che lo schema — all'infuori delle riunioni al centro del presente caso — non era fornito alla clientela⁽⁹⁴⁾. Tale documento non era pertanto disponibile a tutti. Tuttavia, dal punto di vista della sequenza temporale, British Sugar afferma di aver in pratica avviato negoziati e perfino concluso contratti importanti per lo zucchero industriale ben prima che lo schema fosse rivelato ad altri. British Sugar ritiene che, nel momento in cui lo schema era divulgato, le sue attività sul mercato dello zucchero industriale erano già note alla concorrenza. Lo schema non offriva sorprese e non serviva a dissipare eventuali incertezze relative ai prezzi praticati da British Sugar alla clientela⁽⁹⁵⁾. Per quanto riguarda in particolare il momento in cui Tate & Lyle ha ottenuto da British Sugar le informazioni contenute nello schema, durante gli accertamenti Tate & Lyle ha spiegato⁽⁹⁶⁾ che «in generale» («in general») le informazioni le erano trasmesse «nelle fasi iniziali» («at the early stages») delle sue contrattazioni annuali con gli acquirenti industriali, quando «probabilmente stavamo già trattando con alcuni, forse non con altri»⁽⁹⁷⁾. Tate & Lyle ha sostenuto che, se non avesse ricevuto da British Sugar le informazioni dello schema, sarebbe stata in grado, in certa misura, di ricavare le informazioni dal mercato, parlando con gli acquirenti⁽⁹⁸⁾. Tuttavia, nella stessa occasione, Tate & Lyle ha confermato⁽⁹⁹⁾ l'utilità delle informazioni contenute nello schema allorché ha affermato: «sarebbe sciocco dire che lo schema non fosse utile, certo che era utile (...) se avevamo un'indicazione dei loro obiettivi, forse risultava in certa misura influenzato il nostro modo di tenerne conto. Noi non siamo i leader dei prezzi»⁽¹⁰⁰⁾.

(42) Alcuni elementi di prova, inoltre, dimostrano che i dati trasmessi da British Sugar a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett sullo zucchero industriale non si limitavano semplicemente alla diffusione anticipata di uno schema dei prezzi industriali o di informazioni equivalenti; British

Sugar, in realtà, comunicava a tali imprese, con notevole anticipo, anche la propria intenzione di innalzare i prezzi, prima della presentazione di schemi dettagliati. In una risposta, datata 15 gennaio 1991⁽¹⁰¹⁾, alle domande poste dalla Commissione a proposito dello zucchero industriale, Tate & Lyle ha affermato che, pur non avendo mai ricevuto da British Sugar una bozza delle modifiche dei prezzi di listino, «a volte erano fornite indicazioni dell'intenzione di modificare per intero o in parte i prezzi di listino con un anticipo anche di nove mesi. Occorre rilevare che la maggior parte delle vendite di zucchero industriale non viene definita al prezzo di listino»⁽¹⁰²⁾.

(43) Per quanto riguarda la conclusione raggiunta dalla Commissione, confermata da Tate & Lyle durante gli accertamenti del 27 maggio 1994, secondo cui le informazioni fornivano un maggior grado di certezza e di conoscenza preventiva, Tate & Lyle nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti afferma⁽¹⁰³⁾: «Il listino prezzi nel settore dello zucchero industriale è scarsamente indicativo in termini di prezzi effettivamente praticati al singolo cliente. Le informazioni fornite da British Sugar erano molto più importanti per i distributori, che se ne servivano per determinare i loro prezzi. Tate & Lyle trovava tali dati di scarsa utilità per competere con British Sugar sui singoli clienti. Pertanto, (...) le informazioni, lungi dal fornire alcuna certezza, erano utili come indicazione delle intenzioni di British Sugar»⁽¹⁰⁴⁾. Per quanto riguarda l'aspetto della conoscenza preventiva, Tate & Lyle afferma⁽¹⁰⁵⁾: «Anche se lo schema non era materialmente fornito ai clienti, le informazioni in esso contenute erano a disposizione della clientela contemporaneamente alla loro divulgazione a Tate & Lyle. Di conseguenza, Tate & Lyle o aveva già cominciato a raccogliere le informazioni dal mercato o le avrebbe ricavate molto presto successivamente. Tate & Lyle non ha pertanto ricevuto informazioni sul contenuto delle intenzioni di British Sugar in termini di prezzi in anticipo rispetto alla clientela di tale impresa (cfr. anche i paragrafi 152 e 160 della risposta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti)»⁽¹⁰⁶⁾.

(44) È inoltre evidente che, durante le riunioni sullo zucchero industriale, erano fornite indicazioni sui differenziali di prezzo da mantenere o da stabilire tra i clienti a seconda dei volumi acquistati. Nella lettera all'Office of Fair Trading del 16 luglio 1990⁽¹⁰⁷⁾, Tate & Lyle afferma che nel corso delle riunioni British Sugar «ha espresso l'auspicio di veder salire i prezzi nel Regno Unito rispetto alle basse quote che avevano ormai raggiunto, e di

vedere ripristinati ad un livello più logico e ragionevole i differenziali fra i clienti a seconda dei quantitativi acquistati»⁽¹⁰⁸⁾.

Il fatto che British Sugar abbia presentato il suo schema prezzi durante almeno alcune di queste riunioni e che tale schema riportasse gli obiettivi dell'impresa in termini di prezzi minimi alla clientela a seconda dei volumi acquistati sta a testimoniare come fosse inevitabile l'esame dei differenziali di prezzo nel corso di tali riunioni. Ciò è confermato da British Sugar, che durante gli accertamenti ha affermato⁽¹⁰⁹⁾: «la divulgazione dello schema... serviva a far capire loro che sarebbero stati mantenuti certi rapporti fra prezzo e volume»⁽¹¹⁰⁾; nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti⁽¹¹¹⁾, British Sugar ha anche dichiarato che tali riunioni: «prendevo in esame i differenziali di prezzo fra acquisti più o meno consistenti di zucchero industriale»⁽¹¹²⁾. Ciò è confermato anche dalla lettera di Tate & Lyle inviata all'Office of Fair Trading il 29 agosto 1990⁽¹¹³⁾, in cui si afferma che nelle riunioni sullo zucchero industriale «gli argomenti discussi comprendevano le modifiche dei prezzi, i differenziali, i termini delle consegne, le condizioni di credito, le preoccupazioni indotte dalla riduzioni di volume e, talvolta, la situazione di alcuni clienti in particolare»⁽¹¹⁴⁾.

- (45) Napier Brown e James Budgett hanno dichiarato di essere stati, all'epoca, particolarmente interessati, in quanto distributori, al ripristino e al mantenimento di differenziali di prezzo sensibili fra un cliente e l'altro a seconda dei quantitativi di zucchero industriale acquistati. Ciò dipende soprattutto dal fatto che nel settore dello zucchero industriale gli acquirenti dei volumi più grandi erano clienti di British Sugar, mentre chi acquistava quantitativi più piccoli apparteneva in genere alla clientela dei distributori. Napier Brown, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, ha affermato⁽¹¹⁵⁾ che le riunioni erano motivo di rassicurazione del fatto che, in relazione alla politica dei prezzi dello zucchero industriale, British Sugar non avrebbe più seguito «l'improbabile struttura indifferenziata che aveva sviluppato durante la guerra dei prezzi»⁽¹¹⁶⁾ a causa della «politica di British Sugar di ridurre in modo drastico i differenziali di prezzo fra i clienti che acquistavano grossi quantitativi di zucchero (per lo più clienti di British Sugar) e quelli che ordinavano volumi inferiori, tradizionalmente clienti dei distributori»⁽¹¹⁷⁾.

James Budgett, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, ha spiegato quanto segue⁽¹¹⁸⁾: «Budgett aveva risentito non tanto del livello assoluto dei prezzi medi dello zucchero industriale (...) quanto piuttosto dell'uniformità dei prezzi praticati

da British Sugar alla clientela indipendentemente dai volumi acquistati. (...) Dal punto di vista di Budgett, quindi, la soppressione dei differenziali era chiaramente, in materia di politica dei prezzi, il comportamento più scorretto di British Sugar, quello che aveva procurato seri danni a Budgett. (...) Dal punto di vista di Budgett, le riunioni fornivano una rassicurazione sul fatto che la volontà di British Sugar (mostrata dagli alti dirigenti) di evitare, nella determinazione dei prezzi, i comportamenti scorretti che penalizzavano i distributori si esprimesse anche in un meccanismo interno relativo all'attività giornaliera degli agenti di British Sugar»⁽¹¹⁷⁾.

2.2.2. *La politica dei prezzi per lo zucchero al dettaglio*

- (46) Per quanto riguarda le riunioni sullo zucchero al dettaglio, Tate & Lyle è stata anche invitata, durante gli accertamenti del 27 maggio 1994, a pronunciarsi sulle indicazioni a sostegno dell'ipotesi secondo cui British Sugar avrebbe fornito una serie di listini prezzi in fasi precedenti alla divulgazione generale dei prezzi effettivi, oltre a dare a Tate & Lyle un'anticipazione degli aumenti relativi ai listini. Alla domanda su che cosa veniva fornito, quando e con quanto anticipo, un rappresentante di Tate & Lyle ha dichiarato⁽¹²⁰⁾: «Si trattava più o meno di tre o quattro settimane, credo, prima della data ufficiale dell'aumento dei prezzi; lo scopo, ritengo, era quello di trasmettere le informazioni in modo che noi non fossimo completamente all'oscuro e che loro [British Sugar] fossero sicuri del nostro allineamento. Noi ci eravamo sempre allineati e loro davano sempre per scontato che avremmo continuato a farlo. Volevano quindi accertarsi che noi ci saremmo allineati in quell'occasione particolare»⁽¹²¹⁾. Tate & Lyle ha confermato⁽¹²²⁾ che poco tempo dopo modificava i suoi prezzi «in genere con lo stesso aumento per tonnellata» («go the same increase per tonne in general»). Tate & Lyle ha anche riconosciuto⁽¹²³⁾ che le informazioni fornite da British Sugar erano un «elemento di sicurezza» («safety factor»).
- (47) A proposito della certezza e della conoscenza preventiva che British Sugar forniva relativamente ai prezzi al dettaglio, Tate & Lyle nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti ha affermato⁽¹²⁴⁾ di «aver ricevuto copia del listino prezzi di British Sugar solo in tre occasioni durante il periodo in questione: una volta cinque giorni prima della divulgazione ufficiale alla clientela, un'altra volta due giorni prima, mentre nella terza occasione Tate & Lyle ha ricevuto una copia del listino prezzi quattro giorni dopo la diffusione ufficiale. Tuttavia, British Sugar, prima di parlare con Tate & Lyle, si rivolgeva sempre ai suoi clienti e comunicava loro l'imminente aumento dei prezzi

con due o tre settimane d'anticipo. Tate & Lyle non ha pertanto ricevuto informazioni privilegiate. La conoscenza del listino prezzi era «in anticipo» solo rispetto alla divulgazione ufficiale ma non precedeva la comunicazione dei nuovi prezzi alla clientela di British Sugar» (125).

- (48) Alcuni elementi di prova, tuttavia, indicano che le informazioni trasmesse da British Sugar a Tate & Lyle a proposito dello zucchero al dettaglio non si limitassero alla semplice fornitura della lista dei prezzi al dettaglio. British Sugar preannunciava a Tate & Lyle con largo anticipo anche la propria intenzione di aumentare i prezzi al dettaglio, prima ancora che fosse elaborato un listino dettagliato. Nella dichiarazione scritta del 12 dicembre 1990 (126) resa alla Commissione, il responsabile nazionale delle vendite al dettaglio di Tate & Lyle ha affermato quanto segue a proposito dello zucchero al dettaglio: «Dopo il mio primo incontro con British Sugar nel febbraio 1987, non mi ricordo di successivi aumenti dei prezzi che essi abbiano introdotto senza segnalarmeli almeno 2-3 settimane prima della loro comunicazione ufficiale alla clientela» (127). Durante gli accertamenti eseguiti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994, un rappresentante dell'impresa ha confermato (128) che «la segnalazione» consisteva nel fatto che British Sugar «comunicava in realtà l'importo dei prezzi indicativi» («would actually say the amount of the price intended listings») sulla base di un prezzo di listino standard. Sempre a proposito dello zucchero al dettaglio, quando durante i medesimi accertamenti la Commissione ha posto la domanda relativa alla fornitura anticipata dei listini prezzi e ai preannunciati aumenti di prezzo da parte di British Sugar, un rappresentante di Tate & Lyle ha risposto (129) sinteticamente che «tendenzialmente si trattava di tre o quattro settimane prima della data ufficiale dell'aumento dei prezzi» (130).

2.2.3. La disponibilità e il valore delle informazioni relative al prezzo dello zucchero

- (49) Per quanto riguarda la disponibilità ed il valore delle informazioni sui prezzi fornite da British Sugar in occasione delle riunioni, la Commissione rileva che, tecnicamente, ottenere informazioni sui prezzi indicativi di un concorrente in modo frammentario parlando ad alcuni dei suoi potenziali clienti è, di fatto, sempre più difficile e oneroso che ricevere le medesime informazioni in modo diretto e completo dal concorrente stesso nel corso di un incontro. Inoltre, è generalmente riconosciuto che le informazioni di seconda mano ottenute tramite terzi (in questo caso, acquirenti potenziali di British Sugar) sono meno attendibili e precise di quelle

ricavate direttamente dalla fonte stessa (in questo caso, British Sugar). Ciò è confermato dalla lettera inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading il 16 luglio 1990, in cui affermava (131) che «le informazioni scambiate tra cliente e produttore possono spesso rivelarsi inattendibili se non completamente fuorvianti: ciò è esattamente quanto accaduto sul mercato dello zucchero negli ultimi anni» (132). In tale lettera, Tate & Lyle afferma anche che le dichiarazioni fatte da un concorrente all'altro possono essere inattendibili. Tuttavia, Tate & Lyle ha successivamente confermato che le informazioni fornite da British Sugar le sono state utili (133), come si può anche dedurre dal fatto che Tate & Lyle abbia continuato a partecipare regolarmente alle riunioni.

Nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti, James Budgett afferma (134) che «le fonti di mercato, pur non fornendo sempre informazioni perfette e immediate sui prezzi praticati ai singoli clienti (infatti, il singolo acquirente avrebbe potuto indicare prezzi d'acquisto fuorvianti secondo quanto appreso da terzi), offrono tuttavia dati molto precisi e rapidi sui livelli di prezzo in generale. La specifica struttura del mercato era particolarmente adatta a tal fine» (135). James Budgett ha anche dichiarato (136) che «le informazioni relative allo schema di British Sugar erano comunicate in modo rapido e preciso attraverso il mercato (soprattutto i clienti) quanto meno a tutti i principali operatori» (137). Napier Brown condivide quest'opinione espressa da James Budgett (138). Anche British Sugar ritiene (139) che i distributori avrebbero potuto ottenere le informazioni dal mercato e che tali informazioni semplicemente «avevano l'effetto di fornire un certo grado di rassicurazione ai distributori» (140).

2.2.4. Altre descrizioni delle riunioni

- (50) Nella lettera all'Office of Fair Trading del 29 agosto 1990 (141), Tate & Lyle ricorda quanto segue degli argomenti discussi durante le riunioni.

«2. Vendite industriali

(...)

Il sig. Smith ricorda che, in occasione della prima di queste riunioni fra i quattro rappresentanti, è stato concordato per lo zucchero industriale un prezzo "plancher" minimo attorno alle 370 sterline per tonnellata. Nelle riunioni successive tale prezzo "plancher" avrebbe dovuto subire un ritocco in linea con l'aumento generale dei prezzi indicato dallo "schema" di British Sugar, in cui figuravano i

prezzi netti minimi per fasce specifiche di volumi acquistati. Gli argomenti discussi comprendevano le modifiche dei prezzi, i differenziali, i termini di consegna, le condizioni di credito, le preoccupazioni relative alla riduzione dei volumi e, a volte, la situazione di singoli clienti. Inizialmente, Tate & Lyle ha avuto l'impressione che le riunioni servissero in parte a ricucire lo strappo fra British Sugar e i distributori. Durante la guerra dei prezzi, i distributori avevano subito gravi perdite in termini di tonnellate vendute ai piccoli clienti; ora British Sugar a poco a poco restituiva loro il portafoglio della piccola clientela. Tate & Lyle Sugars non era interessata in quanto non è mai stata molto presente nel settore dei piccoli clienti.

(...)

3. Vendite al dettaglio

Le riunioni fra il sig. [...] e il sig. [...], responsabili della commercializzazione al dettaglio rispettivamente per British Sugar e per Tate & Lyle, si svolgevano in due casi: in primo luogo, perché British Sugar potesse informare Tate & Lyle di un imminente rialzo dei prezzi; in secondo luogo, in casi specifici, quando uno dei produttori di zucchero riteneva che l'altro cercasse di togliergli i clienti riducendo i prezzi. Nelle riunioni relative al ritocco dei prezzi, British Sugar consegnava il suo listino prezzi alcuni giorni prima della pubblicazione e informava Tate & Lyle del livello di sconto che avrebbe applicato alle grandi catene per assicurare che il margine di profitto di queste ultime non si assottigliasse. Tuttavia, Tate & Lyle non riceveva informazioni specifiche sui prezzi che sarebbero stati applicati ai singoli clienti»⁽¹⁴²⁾.

- (51) In una lettera all'Office of Fair Trading del 7 agosto 1990⁽¹⁴³⁾, British Sugar ha commentato la lettera inviata da Tate & Lyle all'OFT il 16 luglio 1990⁽¹⁴⁴⁾ e ha dato la sua versione dello svolgimento delle riunioni in questione. Sia Napier Brown che James Budgett concordano con tale rievocazione⁽¹⁴⁵⁾:

«Il paragrafo 3 alla pagina 4 della lettera del sig. Shaw⁽¹⁴⁶⁾ fa riferimento alle vendite di zucchero industriale nonché alle riunioni e alle comunicazioni tra le due imprese e i principali distributori,

Napier Brown e Budgetts. Alle prime riunioni hanno partecipato i distributori. Una delle lagnanze presentate da Napier Brown (e sostenute dalla Commissione, che vi ravvisava una violazione dell'articolo 86) si riferiva al fatto che British Sugar avesse ridotto i prezzi dello zucchero industriale e al dettaglio. British Sugar, nel confermare ciò che i distributori (peraltro essi stessi clienti di British Sugar) avrebbero saputo dal mercato, intendeva con queste riunioni rassicurare i distributori sul fatto che il problema non si sarebbe ripresentato. Successivamente, nel corso di dette riunioni, British Sugar ha fornito informazioni sui suoi prezzi indicativi. Verso la fine del 1987⁽¹⁴⁷⁾ sono iniziati gli incontri con Tate & Lyle, durante i quali il rappresentante di British Sugar annunciava i livelli di prezzo che la sua impresa intendeva raggiungere nei trimestri successivi. Come accade normalmente in queste situazioni, British Sugar metteva a punto uno schema prezzi su base volumetrica, che servisse da orientamento per i suoi venditori e che indicasse i prezzi minimi al di sotto dei quali era necessaria l'autorizzazione dei dirigenti. L'esistenza di tale schema era nota sia ai clienti che ai concorrenti — si era perfino discusso della pubblicazione dello schema. Lo schema, elaborato nell'ambito del processo di pianificazione annuale di British Sugar, costituiva uno degli elementi fondamentali nella composizione degli utili, oltre a rappresentare una scelta precisa di British Sugar, che aveva deciso di rispettare l'indicazione ricevuta dalla Commissione europea sulla necessità di dotarsi di una struttura dei prezzi correlata ai costi. Occorre pertanto rilevare che quanto comunicato alle altre imprese consisteva in decisioni commerciali già prese da British Sugar. Le parti non hanno mai concordato né i prezzi da praticare a determinati clienti né quelli da proporre alla clientela in generale. Le informazioni riguardavano gli aumenti di prezzo che British Sugar intendeva applicare ai clienti a seconda dei volumi acquistati. Le medesime informazioni, tuttavia, sarebbero state accessibili a qualunque altro cliente industriale di British Sugar contemporaneamente alla divulgazione a Tate & Lyle e ai distributori. Pur essendoci discussione, British Sugar non ha mai modificato le proprie decisioni e di conseguenza il proprio piano commerciale. Al centro delle discussioni erano anche temi collegati al mercato, come ad esempio l'affidabilità creditizia dei clienti. Tate & Lyle e i distributori hanno sempre avuto la possibilità di prendere autonomamente le proprie decisioni in materia di prezzi (e così è avvenuto in pratica)»⁽¹⁴⁸⁾.

Per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, nella medesima lettera del 7 agosto 1990 British Sugar afferma: «sembra che a volte British Sugar abbia

indicato a Tate & Lyle le date e i tempi degli aumenti del listino dei prezzi al dettaglio. Anche in questo caso sembra che il flusso delle informazioni sia stato completamente unidirezionale. Noi siamo sicuri che non c'è mai stato uno scambio di informazioni sul livello di sconto specifico da proporre a un determinato cliente. In genere, le informazioni fornite alla clientela sui tempi degli aumenti di prezzo erano di pubblico dominio nell'ambito del settore. I prezzi subiscono un aumento ogni anno a partire dal 1° luglio, rispecchiando la mutata struttura dei prezzi nella Comunità. L'11 maggio di quest'anno, pertanto, British Sugar ha comunicato alla clientela gli aumenti di prezzo a decorrere dal 1° luglio. Tate & Lyle ha ricevuto tale informazione il 9 maggio. Qualunque cliente che in altri periodi dell'anno chieda a British Sugar se intende aumentare i prezzi viene informato di quali siano in quel momento le intenzioni di British Sugar ed eventualmente del probabile importo di tale aumento»⁽¹⁴⁹⁾.

2.2.5. *L'interpretazione delle parti relativamente alla situazione del mercato durante il periodo in oggetto*

(52) L'interpretazione delle parti relativamente alla situazione del mercato durante il periodo in oggetto può essere desunta anche da altri documenti:

(53) In un documento dal titolo «James Budgett & Son Limited — Strategia commerciale per il periodo 1987-1990» («James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987-1990») ⁽¹⁵⁰⁾, nella prima sezione, intitolata «Commercio, distribuzione e lavorazione dello zucchero» («Sugar Dealing, Distribution and Processing»), si afferma quanto segue: «British Sugar, non potendo più contare su una crescita dei volumi, ha ormai tutto l'interesse a passare ad una strategia di prezzi elevati e a ripristinare i premi di mercato. A tal fine, British Sugar ha bisogno, ed è appunto alla ricerca, della collaborazione dei rivenditori, poiché una commercializzazione aggressiva delle importazioni potrebbe far crollare interamente le sue ambizioni. Stiamo procedendo verso un mercato più ordinato. È in corso una trattativa sull'aumento della remunerazione ai raffinatori, mentre crescono gli utili provenienti da transazioni» ⁽¹⁵¹⁾.

(54) Una rassegna del mercato presentata al consiglio di amministrazione di James Budgett in previsione di una riunione del consiglio il 2 agosto 1990 ⁽¹⁵²⁾ afferma che «Sulla base di recenti discussioni indipendenti con British Sugar e con Tate & Lyle, sembra che British Sugar chiederà un aumento minimo di 3-4 sterline per tonnellata; sicuramente Tate & Lyle si allineerà» ⁽¹⁵³⁾.

(55) Nel verbale di una riunione svoltasi il 26 giugno 1987 tra il direttore generale di De Danske Sukkerfabrikker e alti dirigenti di British Sugar ⁽¹⁵⁴⁾, si legge che «Sono in corso delle discussioni tra Tate & Lyle e British Sugar per cercare di coordinare lo sviluppo del mercato, ma British Sugar non vuole correre rischi al riguardo. PJ ⁽¹⁵⁵⁾ sostiene che Tate & Lyle non rispetta mai gli accordi, mentre British Sugar si attiene sempre ai suoi prezzi minimi, non concede sconti speciali segreti, ecc.» ⁽¹⁵⁶⁾.

(56) Un promemoria interno Tate & Lyle indirizzato, fra l'altro, al direttore delle vendite e del marketing (per lo zucchero industriale) ⁽¹⁵⁷⁾ afferma: «British Sugar ha rilevato che, con una riduzione del 5 % dei livelli di sostegno, le sue perdite totali ammonterebbero a circa 9 milioni di sterline. British Sugar propone di indicare ai clienti (industriali) che a decorrere dal gennaio 1990 i prezzi dovranno salire di 20 sterline per tonnellata allo scopo di recuperare una posizione che permetta all'impresa di proseguire con i necessari livelli d'investimento per il futuro!! Ciò è stato ovviamente discusso con Ridgwell ⁽¹⁵⁸⁾, che mi ha telefonato per mettermi al corrente» ⁽¹⁵⁹⁾.

2.2.6. *La differenza fra gli aumenti dei prezzi istituzionali e quelli dei prezzi di British Sugar*

(57) È infine assodato che durante il periodo in oggetto British Sugar ha maggiorato i suoi prezzi sia dello zucchero industriale che di quello al dettaglio più di quanto siano cresciuti i prezzi istituzionali; si è di conseguenza accentuato il divario fra questi ultimi e i prezzi pratici da British Sugar. Nel corso dell'audizione, la Commissione ha rilevato che il raffronto tra le cifre della Commissione relative ai prezzi istituzionali [cioè, il prezzo minimo garantito dello zucchero A/B ⁽¹⁶⁰⁾, costituito dal prezzo d'intervento addizionato al contributo all'ammasso] nel periodo gennaio 1986-dicembre 1990 e le cifre di British Sugar ⁽¹⁶¹⁾ relative ai suoi prezzi di mercato applicati ai clienti principali nel medesimo periodo dimostrava un aumento dello scostamento massimo dei prezzi di British Sugar rispetto a quelli istituzionali (da 4,56 % nel gennaio 1986 a 9,29 % nel dicembre 1990). British Sugar non ha contestato né le cifre della Commissione né l'entità dell'accresciuto divario nei termini indicati dalla Commissione. Secondo British Sugar, tuttavia, tale crescita è stata minima e l'impresa non avrebbe fatto altro che perseguire i suoi ben noti obiettivi commerciali, cioè conseguire sul mercato un incremento dei prezzi al di sopra degli aumenti istituzionali ⁽¹⁶²⁾.

G. IL PROCEDIMENTO PARALLELO AVVIATO
DALL'OFFICE OF FAIR TRADING DEL REGNO
UNITO

- (58) Nel 1990 l'Office of Fair Trading (OFT) del Regno Unito ha avviato un procedimento parallelo nei confronti di British Sugar e di Tate & Lyle in relazione agli stessi fatti. Come già sottolineato al considerando 2, nel luglio e nell'agosto 1990 Tate & Lyle ha scritto due lettere autoincriminanti all'OFT. Il 15 aprile 1991, Tate & Lyle e British Sugar hanno presentato all'OFT un promemoria in cui descrivevano gli accordi esistenti tra le due imprese nel periodo compreso fra il 20 giugno 1986 e il 2 luglio 1990⁽¹⁶³⁾. Nel giugno 1991 detto promemoria è stato registrato nel Register of Restrictive Trading Agreements. Poco tempo dopo che la Commissione aveva inviato la sua prima comunicazione degli addebiti nell'ambito della presente procedura nel giugno 1992, British Sugar si è rivolta al Restrictive Practices Court domandando che il promemoria fosse congelato dal Register. Le argomentazioni di British Sugar erano le seguenti: innanzitutto, tale promemoria non riportava con precisione gli accordi tra British Sugar e Tate & Lyle; in secondo luogo, anche considerando esatto quanto in esso riportato, non si trattava comunque di un accordo che limitava la concorrenza. Tate & Lyle non ha presentato alcuna domanda. Con sentenza del 21 agosto 1996, il Restrictive Practices Court ha respinto entrambe le argomentazioni di British Sugar. Il tribunale ha statuito che il promemoria riportava con esattezza il contenuto degli accordi e rivelava l'esistenza di un'intesa che aveva limitato la concorrenza fra British Sugar e Tate & Lyle nel periodo 20 giugno 1986-2 luglio 1990. In mancanza di un ricorso da parte di British Sugar entro il termine stabilito, la sentenza è diventata definitiva. Il 10 dicembre 1996 British Sugar e Tate & Lyle hanno presentato al Restrictive Practices Court una serie di impegni: a non mettere in atto intese restrittive sui prezzi, a non stipulare accordi del genere in futuro e a non applicare nessun accordo suscettibile di registrazione i cui dettagli non siano stati oggetto di notifica tempestiva all'OFT. Tali impegni sono applicabili all'intera gamma di attività di entrambe le imprese⁽¹⁶⁴⁾.

III. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. DEFINIZIONE DEL MERCATO RILEVANTE

1. Il mercato del prodotto rilevante

- (59) Il mercato del prodotto rilevante è quello dello zucchero bianco cristallizzato ed è a sua volta suddiviso in due sottomercati: quello dello zucchero venduto ai clienti al dettaglio («zucchero al

dettaglio») e quello venduto ai clienti industriali («zucchero industriale»).

Gli zuccheri speciali e quelli liquidi, utilizzati per scopi diversi rispetto allo zucchero bianco cristallizzato, non soddisfano le stesse esigenze e non fanno quindi parte del mercato del prodotto rilevante, non essendo sostituibili dal punto di vista della clientela.

I prodotti industriali di sostituzione dello zucchero (come la saccarina, il ciclamato o l'aspartame) sono in concorrenza con lo zucchero naturale solo per usi limitati (ad esempio, come prodotti dietetici) e non fanno quindi parte dello stesso mercato del prodotto rilevante dello zucchero bianco cristallizzato⁽¹⁶⁵⁾.

2. Il mercato geografico rilevante

- (60) Il regime dello zucchero della politica agricola comune⁽¹⁶⁶⁾ attribuisce una quota specifica ad ogni Stato membro. Tale quota nazionale è ripartita fra le varie imprese che in ciascuno Stato membro operano nella lavorazione della barbabietola da zucchero. L'unica impresa attiva in tale settore nel Regno Unito durante il periodo in oggetto e successivamente è stata British Sugar, che ha ricevuto l'intera quota A/B del Regno Unito⁽¹⁶⁷⁾. La Corte di giustizia delle Comunità europee ha riconosciuto che l'organizzazione comune del mercato dello zucchero esercita un'influenza significativa sulla produzione e sulle vendite di questo bene all'interno della Comunità e che contribuisce a consolidare una compartimentazione dei mercati nazionali:

«Risulta che il suddetto regime delle quote nazionali, avendo impedito il graduale spostamento della produzione verso zone particolarmente adatte alla coltivazione delle barbabietole, nonché ogni significativo aumento della produzione stessa, ha limitato i quantitativi che le imprese saccarifere sono in grado di collocare nell'ambito del mercato comune»⁽¹⁶⁸⁾.

«Tale limitazione, in collegamento col costo relativamente elevato del trasporto, è atta ad incidere in misura non trascurabile su un elemento essenziale del gioco della concorrenza, cioè sull'offerta, e di conseguenza sul volume e sulla struttura degli scambi fra Stati membri»⁽¹⁶⁹⁾.

«Indipendentemente dalle critiche che si possano formulare in merito ad un sistema che tende a perpetuare, fra l'altro attraverso le quote statali, l'isolamento dei mercati nazionali, e le cui conseguenze saranno esaminate in seguito, resta tuttavia il fatto che alle norme sulla concorrenza spetta un reale, ancorché residuo, ambito di applicazione»⁽¹⁷⁰⁾.

- (61) Se si tiene conto delle attività di trasformazione e raffinazione dello zucchero di British Sugar e di Tate & Lyle, la produzione saccarifera nel Regno Unito è sufficiente a soddisfare quasi completamente la domanda interna di tutti i tipi di zucchero.
- (62) Tuttavia, nel Regno Unito non mancano le importazioni, visto che gli acquirenti di zucchero, per garantirsi una continuità dei rifornimenti, non vogliono rinunciare né ad una fonte supplementare di approvvigionamento dall'estero (soprattutto al fine di scongiurare i rischi di una penuria di zucchero, come è accaduto nella stagione 1974/75) né ad uno strumento di pressione concorrenziale nei confronti dei due produttori britannici ⁽¹⁷¹⁾. Ad importare zucchero sono anche i distributori, quando le condizioni sono favorevoli. Le importazioni provenienti dagli altri Stati membri nel Regno Unito hanno sempre riguardato per lo più lo zucchero bianco cristallizzato.
- (63) Negli ultimi anni, le importazioni dagli altri Stati membri CE hanno rappresentato dal 4 al 10 % circa del consumo totale di zucchero nel Regno Unito. Tale quantità sembra costituire, in larga misura, un limite strutturale alle importazioni, che hanno scarse probabilità di oltrepassare detta cifra ⁽¹⁷²⁾. Ciò è principalmente dovuto alle peculiarità che contraddistinguono il mercato britannico rispetto a quelli vicini:
- i) A causa dell'ostacolo naturale rappresentato dalla Manica, che comporta spese supplementari di trasporto, i produttori britannici sono in grado di applicare una maggiorazione rispetto ai prezzi del Continente. In genere, nel Regno Unito i prezzi dello zucchero coincidono con quelli di British Sugar. È assodato che durante il periodo in oggetto ⁽¹⁷³⁾ British Sugar ha cercato di fissare i suoi prezzi in prossimità del tetto in corrispondenza del quale con ogni probabilità il mercato interno sarebbe stato interessato da importazioni significative di zucchero e l'impresa avrebbe visto minacciate le proprie possibilità di vendere l'intera quota A/B su detto mercato.
 - ii) Per rifornire mediante importazioni i clienti che richiedono consegne di notevole entità, rapide e frequenti, occorrerebbe predisporre e gestire in Gran Bretagna delle scorte per l'ammasso dello zucchero importato; da qui un'ulteriore spesa da sostenere.
 - iii) Inoltre, come sottolineato nella seconda relazione MMC ⁽¹⁷⁴⁾, per garantire una quantità consistente di importazioni, sarebbe necessario un prezzo in Gran Bretagna superiore a quello del Continente. I potenziali esportatori potrebbero esigere un sovrapprezzo elevato per lasciarsi convincere a esportare grossi quantitativi di zucchero in Gran Bretagna, per timore di esportazioni in ritorsione da parte dei produttori britannici ⁽¹⁷⁵⁾.
- (64) L'unica regione del Regno Unito in cui prevalgono condizioni diverse è l'Irlanda del Nord, che ai fini del presente caso non rientra nel mercato geografico rilevante ⁽¹⁷⁶⁾.
- Tate & Lyle e British Sugar, pur rifornendo l'Irlanda del Nord, non possiedono in loco impianti di raffinazione: la produzione di zucchero è pertanto inesistente. A causa delle spese di trasporto, buona parte delle forniture di zucchero in Irlanda del Nord (pari al 60-70 % del mercato) proviene dalla Repubblica d'Irlanda ed è importata da Irish Sugar. La quota restante dei rifornimenti nordirlandesi è appannaggio di British Sugar e di Tate & Lyle. Entrambe le imprese applicano una maggiorazione standard per il trasporto supplementare via mare in direzione dell'Irlanda del Nord ⁽¹⁷⁷⁾.
- (65) La Commissione è giunta pertanto alla conclusione che ai fini del presente caso il mercato rilevante è quello dello zucchero bianco cristallizzato industriale e al dettaglio in Gran Bretagna, che rappresenta una parte significativa del mercato comune. Sulla base delle informazioni a disposizione della Commissione, si può affermare che in Gran Bretagna, durante il periodo in oggetto, British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett detenevano congiuntamente più del 90 % del mercato dello zucchero industriale, e che British Sugar e Tate & Lyle detenevano congiuntamente l'89 % circa del mercato dello zucchero al dettaglio. In tale situazione, la Commissione ritiene che ambedue i mercati avessero una struttura rigidamente oligopolistica.
- B. ACCORDI E/O PRATICHE CONCORDATE FRA IMPRESE AVENTI PER OGGETTO O EFFETTO UNA RESTRIZIONE SENSIBILE DELLA CONCORRENZA**
- 1. Valutazione della Commissione**
- 1.1. Accordi e/o pratiche concordate fra imprese**
- (66) In base alla giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee e del Tribunale di primo grado, si può ritenere che sussista un accordo ai

sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, quando le parti hanno convenuto, seppure in termini generali, le linee di azione reciproca (ovvero astensione dall'azione reciproca) sul mercato. Può trattarsi di processi decisionali congiunti o di impegni verso un programma comune. Basta che le imprese in questione abbiano espresso l'intenzione comune di comportarsi in un determinato modo sul mercato⁽¹⁷⁸⁾. Non occorre che l'accordo sia stato concluso formalmente o per iscritto, né che siano espressamente indicate misure esecutive o sanzioni.

(67) Perché sussista un pratica concordata ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, non è invece necessario che le parti abbiano raggiunto un accordo preciso su ciò che ognuna dovrebbe fare o meno sul mercato. Nell'istituire il concetto di pratica concordata oltre a quello di accordo, il trattato CE ha inteso precludere alle imprese la possibilità di aggirare il divieto imposto dall'articolo 85, paragrafo 1, ricorrendo ad una forma di coordinamento che, senza spingersi all'attuazione di un vero e proprio accordo nei termini suesposti, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza⁽¹⁷⁹⁾. Nei paragrafi 65-67 della sentenza ICI contro Commissione⁽¹⁸⁰⁾, la Corte ha statuito che l'esistenza della pratica concordata si può anche desumere dal coordinamento che si concreta nella condotta dei partecipanti. Il parallelismo di comportamenti, benché non possa da solo essere identificato con la pratica concordata, può costituire tuttavia un serio indizio, qualora porti a condizioni di concorrenza che non corrispondono a quelle normali del mercato, tenuto conto della natura dei prodotti, delle dimensioni e del numero delle imprese nonché del volume del mercato stesso. Secondo la Corte, ciò si verifica soprattutto quando il comportamento parallelo permette alle imprese interessate di trovare l'equilibrio dei prezzi ad un livello diverso da quello che si sarebbe determinato in regime di concorrenza, nonché di cristallizzare le posizioni acquisite, a detrimento dell'effettiva libertà di circolazione delle merci nel mercato comune e della libera scelta dei fornitori da parte del consumatore.

(68) Nella sentenza del 16 dicembre 1975⁽¹⁸¹⁾, la Corte ha statuito che i criteri del coordinamento e della collaborazione, messi in evidenza nella giurisprudenza della Corte, non richiedono l'elaborazione di un vero e proprio piano, ma vanno intesi alla luce della concezione, inerente alla norma del trattato CE in materia di concorrenza, secondo la quale ogni operatore economico deve autonomamente determinare la politica commerciale che intende seguire sul mercato comune. Tale esigenza di auto-

nomia non esclude il diritto degli operatori economici di adattarsi al comportamento noto o presunto dei concorrenti, ma vieta rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente effettivo o potenziale, ovvero di rivelare a tale concorrente il comportamento che l'operatore interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato.

(69) Tale comportamento potrebbe pertanto configurare una pratica concordata e rientrare nel campo d'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, qualora le parti, pur non avendo concordato ovvero deciso preventivamente fra loro quanto ciascuna di esse farà sul mercato, intraprendano misure collusive che promuovono o facilitano il coordinamento delle loro azioni commerciali.

(70) In varie sentenze⁽¹⁸²⁾ il Tribunale di primo grado ha chiarito che, soprattutto nel caso di un'infrazione complessa di notevole durata, non occorre che la Commissione qualifichi tale infrazione unicamente come un accordo o una pratica concordata, né che la componga in più infrazioni distinte. Potrebbe infatti rivelarsi impossibile o non realistico effettuare tali distinzioni dal momento che l'infrazione nel suo complesso potrebbe presentare le caratteristiche di entrambe le tipologie di comportamenti vietati, mentre alcune sue manifestazioni, considerate separatamente, potrebbero più esattamente essere attribuite all'una piuttosto che all'altra. In particolare, sarebbe artificioso frazionare tale comportamento continuato, caratterizzato da un'unica finalità, ravvisandovi più infrazioni distinte. Nelle sue sentenze, pertanto, il Tribunale ha approvato la duplice qualifica di «accordo e pratica concordata» attribuita dalla Commissione ad un'infrazione unica e ha inoltre statuito che tale requisito deve essere inteso non come una qualifica che richieda simultaneamente e cumulativamente la prova che ciascuno di tali elementi di fatto possiede i fattori costitutivi di un accordo e di una pratica concordata, ma nel senso che essa designa un insieme complesso di elementi di fatto, taluni dei quali sono stati qualificati accordi e altri pratiche concordate.

(71) Secondo la Commissione, i fatti suesposti configurano un'infrazione complessa di durata considerevole⁽¹⁸³⁾, cui hanno partecipato British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett, e che, durante il periodo in oggetto, ha mostrato sia

elementi separatamente qualificabili come accordi sia elementi qualificabili come pratiche concordate. Anche se si eccepisse sulla qualifica di accordo⁽¹⁸⁴⁾ attribuita ad alcuni, o anche alla totalità, degli elementi dell'infrazione complessa, questi ultimi comunque rientrerebbero tutti, quanto meno, nella categoria delle pratiche concordate⁽¹⁸⁵⁾. Tuttavia, sarebbe artificioso frazionare tale comportamento complesso di durata considerevole ravvisandovi più infrazioni distinte, poiché si è trattato di una linea comune continuata che, nell'insieme, ha avuto un'unica medesima finalità, come specificato ai punti 72-76. Ai fini della valutazione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, il comportamento in questione viene pertanto indicato come accordo e/o come pratica concordata.

1.2. Oggetto o effetto di una restrizione sensibile della concorrenza

1.2.1. Coordinamento in materia di prezzi

(72) Il 20 giugno 1986, British Sugar e Tate & Lyle hanno raggiunto un'intesa sull'aumento del livello dei prezzi dello zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna e sull'astensione da ogni tentativo di acquisire quote di mercato mediante l'abbassamento dei prezzi. British Sugar, in quanto leader dei prezzi sul mercato, ha sì preso la decisione di porre fine alla guerra dei prezzi e di adottare la nuova strategia in materia di prezzi, ma lo ha fatto con il consenso di Tate & Lyle. Quest'ultima ha assecondato gli obiettivi di British Sugar in materia di prezzi, avendo confermato, in occasione della suddetta riunione, la propria intenzione di seguire la stessa politica. Napier Brown e James Budgett sono stati informati da British Sugar della nuova strategia dei prezzi in un incontro successivo a quello del 20 giugno 1986. La prova del comportamento collusivo di tutte e quattro le parti è costituita dalla loro partecipazione sistematica alle riunioni svoltesi periodicamente in un arco di tempo prolungato dopo l'incontro del 20 giugno 1986, nonché dalle informazioni scambiate durante tali riunioni tra tutte e quattro le imprese in merito ai prezzi dello zucchero industriale, ovvero tra British Sugar e Tate & Lyle in merito ai prezzi dello zucchero al dettaglio. Ciò ha creato la necessaria atmosfera di sicurezza reciproca riguardo alle intenzioni dei partecipanti in materia di prezzi per il futuro, affinché ciascuno di essi potesse essere certo, se non proprio dei livelli esatti di prezzo delle altre parti, quanto meno del loro costante perseguimento di una strategia di collaborazione per l'applicazione di prezzi più elevati. A questa rassicurazione reciproca erano interessate tutte le

parti, soprattutto — anche se non esclusivamente — nella fascia di prezzo al di sopra del punto di pareggio, all'interno della quale la concorrenza sui prezzi era possibile fino a quando fosse rimasta redditizia. Inoltre, come dimostrato in precedenza⁽¹⁸⁶⁾, i distributori Napier Brown e James Budgett sono sempre stati particolarmente interessati ad avere differenziali di prezzo a seconda dei volumi acquistati di zucchero industriale, come indicato nello «schema». Infine, British Sugar e Tate & Lyle avevano un interesse supplementare a far partecipare Napier Brown e James Budgett, poiché i distributori, grazie ai loro tradizionali legami con i produttori del continente, avrebbero potuto — attraverso le importazioni — compromettere in modo sostanziale la strategia comune di British Sugar e di Tate & Lyle per l'aumento dei prezzi sul mercato britannico dello zucchero bianco cristallizzato.

(73) Il comportamento delle parti è qualificabile come accordo e/o pratica concordata avente per oggetto la restrizione della concorrenza attraverso il coordinamento delle rispettive politiche in materia di prezzi sul mercato britannico dello zucchero industriale (per quanto riguarda tutte e quattro le parti) e sul mercato britannico dello zucchero al dettaglio (per quanto riguarda British Sugar e Tate & Lyle). In particolare, l'oggetto dell'accordo e/o della pratica concordata è stato quello di incrementare i prezzi dello zucchero industriale e di quello al dettaglio in Gran Bretagna per mezzo di una politica dei prezzi coordinata, nonché di astenersi da ogni strategia aggressiva di riduzione dei prezzi finalizzata all'acquisizione di quote di mercato. Inoltre, nel settore dello zucchero industriale, l'oggetto dell'accordo e/o della pratica concordata comprendeva una politica coordinata in materia di differenziali di prezzo da ripristinare e mantenere fra un cliente e l'altro a seconda dei volumi di zucchero acquistati. In conclusione, pertanto, l'oggetto del comportamento collusivo delle parti è consistito nella restrizione della concorrenza in materia di prezzi sul mercato dello zucchero industriale e su quello dello zucchero al dettaglio in Gran Bretagna, mercati già caratterizzati da una tendenza al ridimensionamento della concorrenza a causa della concentrazione del mercato e delle elevate barriere all'ingresso di nuovi operatori.

(74) Il fatto che durante il periodo in oggetto Tate & Lyle, James Budgett e Napier Brown si allineassero ai prezzi di British Sugar non toglie che tali imprese, con il loro comportamento, abbiano perseguito la finalità anticoncorrenziale del coordinamento dei prezzi. Ciò risulta chiaro ad un esame attento sia della funzione dei ripetuti incontri che delle possibilità di concorrenza pur sempre esistenti anche in un mercato caratterizzato dalla presenza di un'impresa leader dei prezzi. Per tutte e quattro le parti relativamente allo zucchero industriale, oltre che per British Sugar e per Tate & Lyle in relazione allo zucchero al dettaglio, le riunioni

fornivano una assicurazione sulla costante politica di maggiorazione dei prezzi da parte dei concorrenti. Ciascuno dei partecipanti alle riunioni (ivi compresa British Sugar) ha potuto pertanto tenere un comportamento diverso da quello imposto dalla necessità di fare affidamento solo sulla propria percezione del mercato. Ciascuna delle imprese ha potuto procedere alla valutazione del mercato, e dei suoi sviluppi futuri, con un maggior grado di certezza. Per ognuna delle imprese (anche per British Sugar), il fatto di sapere in occasione delle riunioni che le altre partecipanti erano tutte a conoscenza della strategia di British Sugar in materia di prezzi e che tale strategia in futuro sarebbe stata seguita da vicino da ciascuna delle altre tre imprese ha permesso ad ognuna di esse (compresa British Sugar) di adottare una politica di aumenti, nella consapevolezza che le altre non avrebbero più — come in passato — agito (intenzionalmente ovvero ignorando o interpretando in modo errato le informazioni sulla politica dei prezzi di British Sugar che si potevano ricavare da una semplice verifica sul mercato) in modo tale da fissare i prezzi a livello più basso né avrebbero cominciato a vendere a prezzi inferiori rispetto ai concorrenti né si sarebbero allineate alla leadership di British Sugar in misura minore rispetto a prima ⁽¹⁸⁷⁾. Lo zucchero bianco cristallizzato è un prodotto omogeneo; ne consegue che il prezzo costituisce evidentemente il principale parametro dal punto di vista della concorrenza. I clienti sono particolarmente sensibili ai prezzi e devono sostenere poche spese se si tratta di passare da un fornitore all'altro. È probabile pertanto che la concorrenza diventi più accesa in presenza di un clima d'incertezza sulla politica dei prezzi praticata dalle imprese concorrenti, poiché si instaura una tendenza al ribasso nella strategia dei prezzi adottata dalle singole imprese. Le riunioni sono servite ad eliminare sostanzialmente tale incertezza, permettendo alle imprese di perseguire la finalità anticoncorrenziale di restringere la concorrenza reciproca sui prezzi. Tale concorrenza, malgrado la leadership di British Sugar, era comunque possibile, in particolare — anche se non esclusivamente — nella fascia di prezzo al di sopra del punto di pareggio, all'interno della quale tutte e quattro le parti avrebbero avuto la possibilità di competere, in presenza di un margine di profitto.

(75) Alla luce della giurisprudenza della Corte ⁽¹⁸⁸⁾, la Commissione ritiene che, una volta assodato la finalità anticoncorrenziale del comportamento delle parti, non occorre prendere in considerazione i possibili effetti dell'accordo e/o della pratica concordata.

(76) La partecipazione all'accordo e/o alla pratica concordata è iniziata, per British Sugar e per

Tate & Lyle, con il loro primo incontro bilaterale del 20 giugno 1986 e, per Napier Brown e per James Budgett, con la prima riunione quadripartita svoltasi verso la fine del 1986. Per tutte e quattro le imprese, la partecipazione all'accordo e/o alla pratica concordata è terminata soltanto il 2 luglio 1990, quando il presidente-direttore generale di Tate & Lyle ha posto fine a tutti i tipi di contatti con la concorrenza simili a quelli esaminati nella presente procedura ⁽¹⁸⁹⁾. L'elenco fornito da Tate & Lyle ⁽¹⁹⁰⁾ mostra che le riunioni relative allo zucchero industriale e quelle sullo zucchero al dettaglio sono proseguite durante l'intero periodo in oggetto, a intervalli regolari da uno a tre mesi. Poiché l'ultimo incontro bilaterale sullo zucchero al dettaglio si è svolto il 9 maggio 1990 e l'ultima riunione quadripartita relativa allo zucchero industriale si è svolto il 13 giugno 1990, la Commissione non ha motivo di ritenere che la partecipazione di alcuna delle quattro suddette imprese all'accordo e/o alla pratica concordata sia terminata prima del 2 luglio 1990.

1.2.2. Entità sensibile della restrizione

(77) Viste le quote di mercato delle quattro imprese in questione, e in particolare il fatto che esse abbiano detenuto nell'insieme la quasi totalità del mercato britannico dello zucchero bianco cristallizzato durante il periodo in oggetto, le restrizioni della concorrenza causate dal loro accordo e/o pratica concordata sono state di entità sensibile.

1.3. Conclusione

(78) In conclusione, i fatti suesposti configurano per il periodo in oggetto l'esistenza di un accordo e/o di una pratica concordata, avente per oggetto la restrizione della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, mediante il coordinamento della politica dei prezzi sul mercato britannico dello zucchero industriale fra tutte e quattro le imprese e, inoltre, mediante il coordinamento della politica dei prezzi sul mercato britannico dello zucchero al dettaglio fra British Sugar e Tate & Lyle.

2. Le argomentazioni delle parti e le risposte della Commissione

2.1. Nessun accordo, nessuna pratica concordata, la leadership dei prezzi di British Sugar

2.1.1. Le argomentazioni di British Sugar

(79) A proposito del fatto di aver convocato il 20 giugno 1986 una riunione con Tate & Lyle e di

aver successivamente incontrato anche Napier Brown e James Budgett per dichiarare la fine della guerra dei prezzi e per rassicurarli della propria intenzione di non voler riprendere una politica aggressiva di prezzi bassi ma piuttosto di orientarsi verso un aumento dei prezzi, British Sugar sostiene che tale iniziativa non avrebbe potuto avere alcun effetto sensibile sul comportamento delle suddette imprese. British Sugar aveva già preso la decisione di porre fine alla guerra dei prezzi. Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett, non avendo la leadership dei prezzi, non potevano che allinearsi all'azione di British Sugar e l'avrebbero comunque fatto, dopo aver appreso delle intenzioni di British Sugar per via diretta, dai clienti o tramite la stampa. Secondo British Sugar ⁽¹⁹¹⁾, pertanto, l'assenso delle altre imprese sulla decisione unilaterale di British Sugar era superfluo ed irrilevante e non c'è stato quindi nessun accordo ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1.

(80) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti ⁽¹⁹²⁾, British Sugar fa riferimento alla conferma data da Tate & Lyle del fatto che British Sugar avesse deciso unilateralmente le sue mosse in materia di prezzi e che non ci fossero stati accordi di alcun genere in nessuna fase del periodo in oggetto. British Sugar accetta che la nozione di «accordo» debba essere interpretata in maniera flessibile, ma sottolinea che sono necessari elementi probatori dell'esistenza di un consenso sui comportamenti comuni futuri. Secondo British Sugar, tutti gli elementi di prova a disposizione indicano l'assenza di qualsivoglia intenzione comune delle parti di comportarsi in alcun modo particolare. British Sugar, inoltre, afferma che, quanto alla classificazione di un'intesa («arrangement»), la distinzione fra accordo e pratica concordata diventa irrilevante solo quando esistono prove a sostegno dell'esistenza di entrambi.

(81) Sempre sulla stessa linea, British Sugar sostiene inoltre ⁽¹⁹³⁾ che non ci sia stata alcuna pratica concordata, in quanto la Commissione non è in grado di individuare sul mercato effetti di alcun genere indotti dalle riunioni. Secondo British Sugar, risulta arbitrario e dannoso il raffronto che nella nuova comunicazione degli addebiti la Commissione stabilisce con la sentenza del Tribunale di primo grado Rhône-Poulenc contro Commissione ⁽¹⁹⁴⁾. British Sugar ritiene che il Tribunale non abbia avvalorato la teoria della Commissione secondo la quale si configura una pratica concordata nel momento in cui esiste un'azione concordata avente per oggetto la restrizione dell'autonomia delle imprese l'una rispetto all'altra, anche se sul mercato non sono stati individuati effetti reali. Secondo British Sugar, nella causa Rhône-Poulenc il Tribunale aveva accertato la presenza di un

effetto prodotto dal comportamento delle parti sul mercato e aveva qualificato come «accordo» ciò che era accaduto. Secondo British Sugar, il Tribunale di primo grado ha statuito che nel diritto della concorrenza europeo rimaneva aperta la questione relativa al configurarsi di una pratica concordata qualora manchino effetti di alcun genere; tuttavia, avendo il Tribunale proceduto ad analizzare gli effetti prodottisi nella suddetta causa, British Sugar giunge alla conclusione che sia necessario il riscontro di un effetto in grado di restringere la concorrenza.

2.1.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle

(82) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti ⁽¹⁹⁵⁾, Tate & Lyle sostiene che non erano necessari accordi o strategie di collaborazione sui prezzi, dal momento che British Sugar, grazie alla sua posizione dominante, era in grado di fissare in modo unilaterale i prezzi ai quali Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett non potevano che allinearsi. Secondo Tate & Lyle, British Sugar, essendo l'unica impresa a stabilire i prezzi, non ha mai avuto bisogno di rassicurazioni sulla prosecuzione di una politica di prezzi elevati. La «certezza» e la «rassicurazione» del fatto che Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett si sarebbero allineate ai prezzi di British Sugar erano state, ed erano ancora, una conseguenza della struttura del mercato dello zucchero nel Regno Unito, determinata dal funzionamento del regime dello zucchero nella Comunità e non dalla partecipazione delle parti alle riunioni.

(83) Le affermazioni suesposte contrastano con la risposta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, in cui l'impresa riconosceva ⁽¹⁹⁶⁾ «che i contatti hanno dato vita ad un'intesa che, subordinatamente al riscontro di effetti sensibili sul commercio fra Stati membri, rientrava nell'ambito del divieto sancito dall'articolo 85.» ⁽¹⁹⁷⁾ Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle ammette ⁽¹⁹⁸⁾ anche «di aver partecipato ad intese che, subordinatamente al riscontro di effetti sensibili sul commercio fra Stati membri, hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1. In tali circostanze, data peraltro la ridotta portata delle accuse contenute nella comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle e la Commissione sono sostanzialmente sulle stesse posizioni» ⁽¹⁹⁹⁾. Tate & Lyle sostiene che, una volta presa da parte di British Sugar la decisione di porre fine alla guerra dei prezzi, ne avrebbe comunque seguito la strategia di aumento dei prezzi, a prescindere dal fatto di aver ricevuto informazioni al riguardo direttamente da British Sugar o meno; d'altra parte, Tate & Lyle

riconosce⁽²⁰⁰⁾ che «i contatti che ci sono stati possono aver influito sulla rapidità della conclusione della guerra dei prezzi, ma non avrebbero potuto modificarne l'esito.»⁽²⁰¹⁾ Secondo Tate & Lyle, le intese in questione hanno sì avuto effetti anticoncorrenziali ma di portata «minima» («minimal»)⁽²⁰²⁾ o «molto limitata» («very limited»)⁽²⁰³⁾.

2.1.3. *Le argomentazioni di Napier Brown*

- (84) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽²⁰⁴⁾, Napier Brown afferma che il «coordinamento» della politica dei prezzi, fondato sul consenso dei diversi fornitori, era nullo, in quanto la politica era imposta da un unico fornitore in posizione dominante e tutti gli altri fornitori non potevano che allinearsi.

2.1.4. *Le argomentazioni di James Budgett*

- (85) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽²⁰⁵⁾, James Budgett ha rilevato che, a parte l'obbligo dal punto di vista commerciale di mantenere alcune delle sue attività — scarsamente convenienti — di merchanting nominale, la posizione commerciale di Budgett riguardo al merchanting principale era determinata in larga misura dal comportamento delle due imprese britanniche di raffinazione (British Sugar, in particolare, e Tate & Lyle), da cui in pratica poteva dipendere la redditività delle attività di merchanting principale di Budgett. Quest'ultima, inoltre, contesta⁽²⁰⁶⁾ l'ipotesi formulata dalla Commissione secondo cui eventuali accordi o intese fra British Sugar e Tate & Lyle siano stati «estesi» («extended») a Napier Brown e James Budgett.

2.1.5. *Le risposte della Commissione*

a) La leadership dei prezzi di British Sugar

- (86) Per quanto riguarda la leadership dei prezzi di British Sugar, la Commissione rileva una serie di incongruenze nell'argomentazione delle parti. La questione principale da esaminare è se la leadership dei prezzi di British Sugar sul mercato dello zucchero industriale e su quello dello zucchero al dettaglio in Gran Bretagna durante il periodo in oggetto abbia lasciato o meno delle possibilità concorrenziali alle altre tre imprese. Da un lato, le

parti sembrano ritenere che tali possibilità fossero inesistenti quando sottolineano che, data la forza di British Sugar su questi mercati, le altre tre imprese non avevano alcun bisogno di coordinare la politica dei prezzi con British Sugar, non avendo altra scelta che quella di allinearsi alla strategia adottata da quest'ultima in materia di prezzi. Ciò è in netto contrasto con quanto le parti hanno affermato nelle rispettive risposte scritte alla nuova comunicazione degli addebiti⁽²⁰⁷⁾, cioè che esistevano possibilità di concorrenza fra tutte e quattro le imprese e che tale concorrenza di fatto ha avuto luogo. Essendo lo zucchero bianco cristallizzato un prodotto omogeneo, la concorrenza sia sul mercato industriale che su quello al dettaglio è principalmente basata sul prezzo. In particolare, Tate & Lyle, con una quota del 39-40 % circa sul mercato dello zucchero bianco cristallizzato nel Regno Unito durante il periodo in oggetto, era potenzialmente un concorrente temibile di British Sugar, detentrica a sua volta del 51-54 % circa di tale mercato in quel periodo. Se, da un lato, Tate & Lyle aveva uno svantaggio marginale rispetto a British Sugar ed è corretto affermare che Napier Brown e James Budgett dipendevano dai due produttori britannici (British Sugar e Tate & Lyle) per buona parte dei loro rifornimenti, dall'altro lato, non corrisponde al vero sostenere che durante il periodo in oggetto queste tre imprese non disponessero di alcuna possibilità di concorrenza con British Sugar o fra loro nel settore dei prodotti rilevanti. L'esistenza di tale possibilità è confermata dai seguenti elementi: il comportamento di Tate & Lyle nel corso della guerra dei prezzi (quando l'impresa ha cercato di competere con British Sugar per una serie di clienti); i tentativi della stessa British Sugar di sottrarre clienti a Tate & Lyle nel settore dello zucchero al dettaglio; i costanti sforzi compiuti dai distributori per importare zucchero bianco cristallizzato a basso prezzo; nonché la possibilità che i distributori avevano di rifornirsi di zucchero sfuso dai due produttori britannici e poi rivenderlo in quantitativi più piccoli a prezzi superiori nell'ambito del loro merchanting principale. In particolare, le parti non sono riuscite a dimostrare che, in caso di incremento dei prezzi da parte di British Sugar sul mercato britannico dello zucchero bianco cristallizzato, non ci sarebbe stata alcuna possibilità per le altre tre imprese di applicare aumenti inferiori o di non apportare alcun aumento. Tale possibilità doveva esistere quanto meno nella fascia di prezzo al di sopra del punto di pareggio⁽²⁰⁸⁾.

- (87) Inoltre, in un mercato altamente oligopolistico, la leadership dei prezzi non è un fatto eccezionale, dal momento che, dato il ristretto numero di concorrenti, risulta più facile per ciascuno di essi (rispetto

ad un mercato non oligopolistico) ricavare a posteriori informazioni dal mercato sulla politica delle altre imprese. Tuttavia, l'esistenza di tale mercato oligopolistico, in cui per ragioni strutturali la concorrenza tende ad essere in certa misura limitata, non permette alle imprese di spingersi al punto di coordinare attivamente a priori le rispettive politiche future in materia di prezzi. Al contrario, l'incertezza relativamente agli obiettivi di prezzo delle imprese che operano in un mercato del genere costituisce lo stimolo principale alla concorrenza. Come risulta dalla sentenza *Hoffmann-La Roche* (209), sui mercati in cui la concorrenza è già limitata, la Commissione deve essere particolarmente vigile per assicurare che non vi sia restrizione della concorrenza esistente.

- (88) La Commissione è giunta pertanto alla conclusione che durante il periodo in oggetto la leadership di British Sugar sui mercati dello zucchero industriale e dello zucchero al dettaglio in Gran Bretagna non impediva che le quattro parti potessero competere fra loro in materia di prezzi (210).

Poiché esistevano possibilità concorrenziali in materia di prezzi, la concorrenza effettiva e/o potenziale basata sui prezzi avrebbe potuto essere limitata da un accordo e/o da una pratica concordata fra le parti.

b) Accordo e/o pratica concordata

- (89) La questione successiva da esaminare è se ci sia stato o meno un accordo e/o una pratica concordata. In risposta alle argomentazioni delle parti, la Commissione fa riferimento a quanto suesposto a proposito della caratterizzazione di un'infrazione complessa di durata prolungata (211) e relativamente all'argomento dell'accordo e/o della pratica concordata in discussione nel presente caso (212). Se si mettono a confronto le affermazioni della Commissione e quelle delle parti (considerando anche quanto da esse non espressamente menzionato perché incontestato), emergono interpretazioni sovrapponibili riguardo ai concetti di accordo e di pratica concordata. In risposta all'affermazione di British Sugar secondo cui il presente caso non offre alcuna prova di consenso fra le parti relativamente a futuri comportamenti comuni sul mercato (e di conseguenza non ci può essere alcun elemento dell'infrazione complessa che possa essere qualificato come accordo), la Commissione sottolinea innanzitutto che, se anche tale affermazione fosse

corretta, tutti gli elementi dell'infrazione complessa rientrerebbero quanto meno nella categoria delle pratiche concordate. Nel qualificare l'infrazione come accordo e/o pratica concordata, la Commissione ha tenuto conto della suddetta argomentazione, avendo chiarito che l'infrazione complessa nel suo insieme può se non altro essere caratterizzata come pratica concordata. La Commissione è comunque disposta a fornire qui di seguito (213) un esempio di un elemento che a suo giudizio è qualificabile come accordo. La Commissione, inoltre, non accetta l'argomentazione secondo cui gli elementi dell'infrazione complessa che non possono essere qualificati come accordi non potrebbero rientrare neanche nella categoria delle pratiche concordate, in quanto non è stata sufficientemente dimostrata l'esistenza di effetti reali sul mercato. Occorre infine ricordare che, in presenza di un'infrazione complessa di durata prolungata, la Commissione non è tenuta a suddividere in una serie di infrazioni distinte un comportamento continuato, avente un'unica finalità anticoncorrenziale (214), come nel presente caso.

aa) L'importanza delle riunioni

- (90) Secondo le parti, non ci può essere stato accordo e/o pratica concordata in materia di prezzi dello zucchero bianco cristallizzato, poiché nelle riunioni British Sugar si limitava ad annunciare in modo unilaterale i suoi obiettivi di prezzo, mentre le altre tre parti non apprendevano nulla di nuovo che non fosse già evidente nella trasparenza del mercato. La Commissione non ritiene credibile tale affermazione per una serie di motivi.

Innanzitutto, se il mercato era così trasparente come le parti lo descrivono e se l'allineamento con la politica dei prezzi di British Sugar era una scelta obbligata come le parti sostengono, non si comprende perché siano state organizzate le prime riunioni e quelle successive per un periodo di tempo prolungato, né perché British Sugar non abbia semplicemente messo in atto la sua politica dei prezzi lasciando che le altre parti si accorgessero di tali mutamenti dal mercato. Non sarebbe stato necessario neppure l'incontro del 20 giugno 1986, se la descrizione delle parti fosse corretta. In realtà, rispetto al semplice controllo del mercato per ricavare le informazioni sulla strategia dei prezzi delle altre imprese, le riunioni periodiche devono aver rappresentato un «valore aggiunto» per ciascuna delle parti. Due sono gli aspetti inerenti a tale valore aggiunto: da un lato, le riunioni

fornivano a ciascuna delle parti la conferma dell'esattezza delle proprie supposizioni in merito alla politica dei prezzi fino ad allora condotta dalle altre imprese. Dall'altro lato, le riunioni aumentavano sensibilmente il grado di certezza relativamente alle intenzioni degli altri partecipanti in materia di prezzi futuri.

In secondo luogo, se effettivamente l'organizzazione degli incontri altro non era che il modo particolare con cui British Sugar informava altri operatori delle proprie decisioni unilaterali di ritoccare i prezzi dello zucchero bianco cristallizzato, non è chiaro perché siano state invitate solo tre imprese e non tutte quelle che operavano sul mercato del Regno Unito, soprattutto altri distributori⁽²¹⁵⁾; infatti le informazioni fornite sarebbero risultate interessanti anche per loro. Al contrario, l'esclusione degli altri operatori indica che le riunioni avevano essenzialmente altri fini, cui erano interessate solo le quattro parti destinatarie della presente decisione.

bb) Accordo e/o pratica concordata fra British Sugar e Tate & Lyle

- (91) Per quanto riguarda le relazioni fra British Sugar e Tate & Lyle, la Commissione ritiene che la lettera inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading il 29 agosto 1990⁽²¹⁶⁾ riveli l'intenzione comune delle due imprese di adottare un determinato comportamento sul mercato⁽²¹⁷⁾, cioè porre fine alla guerra dei prezzi per tutte le varietà di zucchero, aumentare i prezzi e astenersi da una politica dei prezzi aggressiva per acquisire quote di mercato. Il «convincimento» che i rappresentanti di Tate & Lyle hanno ricavato dall'incontro del 20 giugno 1986 non era la loro interpretazione di una decisione unilaterale, presa da British Sugar ed annunciata a Tate & Lyle, ma piuttosto il risultato delle «discussioni» cui fa riferimento la suddetta lettera. Le discussioni comportano un processo bilaterale cui contribuiscono entrambe le parti e al termine del quale esiste disaccordo, indecisione o accordo (laddove accordo significa opinioni comuni, consenso sui rispettivi comportamenti futuri tra i partecipanti alla discussione). Nel presente caso, British Sugar e Tate & Lyle non hanno mai sostenuto che le questioni e i punti discussi nella riunione del 20 giugno 1986 abbiano suscitato disaccordo o indecisione. Inoltre, l'affermazione secondo cui le decisioni in materia di prezzi erano prese in forma unilaterale da British Sugar e in seguito semplicemente divulgate non coincide con quanto Tate & Lyle ha dichiarato a proposito dell'incontro del 20 giugno 1986: «è stato importante perché ha stabilito i principi di fondo a cui hanno fatto riferimento tutte le discussioni succes-

sive» («was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held»)⁽²¹⁸⁾. Esaminando quanto accaduto nella sola riunione del 20 giugno 1986, la Commissione ritiene pertanto che questo elemento dell'infrazione complessa possa essere considerato alla stregua della conclusione di un contratto fra British Sugar e Tate & Lyle sul coordinamento dei prezzi secondo le modalità suesposte. I restanti elementi dell'infrazione complessa rientrerebbero quanto meno nella categoria delle pratiche concordate.

- (92) Secondo la Commissione, infine, anche il promemoria presentato congiuntamente da British Sugar e da Tate & Lyle all'OFT il 15 aprile 1991⁽²¹⁹⁾ avvalorava la tesi di un accordo raggiunto in occasione della riunione iniziale del 20 giugno 1986 da British Sugar e da Tate & Lyle in relazione al suddetto coordinamento dei prezzi. Al punto 4 b) del promemoria si legge che Tate & Lyle e British Sugar ritenevano entrambe che British Sugar, avendo preso la decisione unilaterale di porre fine alla guerra dei prezzi, non avrebbe più seguito una politica dei prezzi aggressiva e che di conseguenza Tate & Lyle avrebbe fatto altrettanto, pur restando un margine di tolleranza relativamente alle rispettive quote di mercato. Ciò dimostra che ambedue le imprese avevano sviluppato un «sentire comune» circa il carattere del loro futuro comportamento sul mercato. Non essendo tale comportamento subordinato alla volontà di terzi, British Sugar e Tate & Lyle erano padroni di decidere la propria linea di condotta. Dal promemoria infatti risulta l'intenzione comune di entrambe le parti di fissare in futuro i prezzi in un determinato modo. Secondo la Commissione, tale elemento è qualificabile come accordo sulla politica generale dei prezzi fra imprese concorrenti. Non ha importanza che l'accordo non sia riportato per iscritto o che non siano previste espressamente sanzioni o misure d'applicazione⁽²²⁰⁾.

Inoltre, il riferimento al margine di tolleranza rispetto alle quote di mercato (che compare due volte nel punto 4 del promemoria) indica l'esistenza di un accordo fra le due imprese. Le quote di mercato per la vendita di un prodotto omogeneo quale lo zucchero bianco cristallizzato sono determinate fondamentalmente dalla politica dei prezzi, che costituisce il principale parametro di concorrenza per un prodotto del genere. Pertanto, se non vi fosse stata un'intesa reciproca tra British Sugar e Tate & Lyle, quanto meno sulla loro politica generale dei prezzi, il principio di un margine di tolleranza relativamente alle quote di mercato sarebbe stato privo di ogni significato.

- cc) Accordo e/o pratica concordata fra British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett
- dd) Pratica concordata senza prove di effetti realmente riscontrati
- (93) Per quando riguarda Napier Brown e James Budgett, non esiste una riunione decisiva paragonabile a quella del 20 giugno 1986. La Commissione, tuttavia, ha raccolto prove a dimostrazione del fatto che Napier Brown e James Budgett, nel corso delle riunioni cui hanno presenziato, abbiano partecipato attivamente alle discussioni, cioè al processo bilaterale, in materia di zucchero industriale. Tali imprese non si sono pertanto limitate ad accogliere la comunicazione di decisioni unilaterali prese da British Sugar.
- (94) Nella lettera del 7 agosto 1990 all'OFT ⁽²²¹⁾, British Sugar riconosce che le discussioni sui prezzi hanno visto la partecipazione anche di Napier Brown e di James Budgett, ma sostiene di non aver mai modificato le proprie decisioni o i propri piani commerciali a seguito di tali discussioni. In questo caso British Sugar confonde due questioni separate: 1) se c'è stata concertazione delle intenzioni dei partecipanti alle discussioni, e 2) se il risultato di tale concertazione è coinciso o meno con l'obiettivo che una delle parti (British Sugar) si era già posta prima che avessero luogo le discussioni. Per quanto riguarda il primo punto, occorre ribadire che non avrebbe avuto senso discutere di prezzi con Napier Brown e con James Budgett se questi ultimi non avessero avuto alcun contributo da dare alle discussioni. In realtà, Napier Brown e James Budgett disponevano — come è noto — di una certa capacità negoziale e deterrente in queste discussioni, potendo eventualmente ricorrere ad una politica aggressiva di importazioni, che avrebbe vanificato la strategia di British Sugar volta ad aumentare i prezzi sul mercato del Regno Unito e, allo stesso tempo, vendere sul medesimo mercato la totalità della propria quota A/B ⁽²²²⁾. Ne è una conferma, ad esempio, il documento relativo alla strategia commerciale di James Budgett per il periodo 1987-1990 ⁽²²³⁾. Il fatto che con Napier Brown e con James Budgett si svolgessero vere e proprie discussioni è dimostrato anche dal promemoria interno di Tate & Lyle, da cui risulta che British Sugar ha discusso con il presidente e coamministratore delegato di Napier Brown ⁽²²⁴⁾ di un auspicato aumento sul mercato dello zucchero industriale. Se British Sugar non avesse avuto bisogno del consenso di Napier Brown e di James Budgett sulla futura politica delle parti in merito allo zucchero industriale, compresi i differenziali di prezzo fra un cliente e l'altro a seconda dei volumi acquistati, le suddette discussioni sarebbero state inutili.
- (95) Inoltre, contrariamente a quanto sostiene British Sugar, la pratica concordata sussiste anche in mancanza di effetti reali sul mercato.
- (96) In primo luogo, l'enunciazione stessa dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE chiarisce che una pratica concordata avente per oggetto la limitazione della concorrenza è sufficiente a configurare una violazione che rientra nel disposto di detto articolo.
- (97) In secondo luogo, la sentenza Rhône-Poulenc ⁽²²⁵⁾ del Tribunale di primo grado riconosce che potrebbe sussistere una pratica concordata quando si persegue un'unica finalità anticoncorrenziale. La parte pertinente di detta sentenza a tale riguardo ⁽²²⁶⁾ si basa sulla precedente sentenza Suiker Unie ⁽²²⁷⁾. Entrambe forniscono la riprova della notevole estensione del divieto di pratiche concordate, fra le quali sono annoverati i contatti diretti o indiretti fra operatori economici, aventi lo scopo o l'effetto d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato. A proposito di talune riunioni, che facevano parte di un'infrazione complessa di durata prolungata, il Tribunale ha rilevato ⁽²²⁸⁾ che Rhône-Poulenc aveva dovuto necessariamente tener conto, direttamente o indirettamente, delle informazioni ottenute nel corso di dette riunioni con i suoi concorrenti. Questi ultimi, del pari, avevano dovuto necessariamente tener conto, direttamente o indirettamente, delle informazioni loro rivelate da Rhône-Poulenc circa il comportamento che aveva deciso, o prevedeva, di tenere sul mercato. Il Tribunale di primo grado non ha esaminato gli effetti dei contatti fra i concorrenti, ma si è limitato a concludere ⁽²²⁹⁾ che giustamente, considerandone unicamente lo scopo, la Commissione aveva qualificato le riunioni come pratiche concordate, ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE.
- Le sentenze Rhône-Poulenc e Suiker Unie evidenziano che:
- i contatti fra imprese concorrenti aventi un'unica finalità anticoncorrenziale possono costituire una pratica concordata ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE;
 - la divulgazione fra imprese concorrenti di informazioni relative al comportamento che si è deciso o previsto di tenere sul mercato equivale

quanto meno a una pratica concordata, poiché di tali informazioni le suddette imprese tengono conto nello stabilire la propria condotta sul mercato.

2.2. La trasparenza del mercato dello zucchero; le informazioni privilegiate ottenute in anticipo rispetto ad altre fonti; il valore delle informazioni sui prezzi fornite in occasione delle riunioni; la funzione di tali riunioni e il loro effetto anticoncorrenziale sul mercato

2.2.1. Le argomentazioni di British Sugar

(98) British Sugar sostiene che, anche se non avesse informato Tate & Lyle della propria decisione di porre fine alla guerra dei prezzi, Tate & Lyle avrebbe comunque finito per comprendere che tale decisione era stata presa. Il 20 giugno 1986, il Financial Times riferiva che l'amministratore delegato di British Sugar aveva dato le dimissioni. In quello stesso giorno si è svolta la riunione tra British Sugar e Tate & Lyle, in cui British Sugar ha spiegato la propria decisione di perseguire una strategia di aumento dei prezzi. Il 25 giugno 1986, British Sugar ha comunicato ai clienti l'incremento dei prezzi dello zucchero. Secondo British Sugar, a seguito di questi avvenimenti, Tate & Lyle avrebbe comunque finito per sapere della mutata politica di British Sugar. Quest'ultima considera inoltre limitato il preavviso con cui ha comunicato a Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett il proprio mutamento di strategia e i singoli aumenti di prezzo. Dopo l'incontro del 20 giugno 1986, ad esempio, British Sugar sostiene di aver informato i clienti dei suoi nuovi prezzi per lo zucchero al dettaglio il 25 giugno 1986, con decorrenza dal 14 luglio 1986. In tal caso, Tate & Lyle ha pertanto avuto un preavviso di cinque giorni⁽²³⁰⁾.

(99) British Sugar ha inoltre presentato le seguenti argomentazioni:

a) Zucchero industriale

(100) Per quanto riguarda la qualità delle informazioni sullo zucchero industriale fornite a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett in occasione delle riunioni, British Sugar, pur riconoscendo di aver annunciato nel corso di tali incontri i propri obiettivi generali in termini di prezzi e di aver consegnato, una sola volta, lo schema dei prezzi, sostiene di non aver generato effetti anticoncorren-

ziali, dal momento che non sono mai state discusse informazioni specifiche relative alle vendite ai singoli clienti industriali, né informazioni su prezzi, termini di consegna, concessione di prestiti, ecc.⁽²³¹⁾.

(101) British Sugar, inoltre, fa notare che lo schema non fissava un prezzo minimo e che i prezzi in esso indicati non erano correlati a quelli realmente praticati nelle transazioni. A sostegno dell'argomentazione secondo cui lo schema, o le informazioni generali sui mutamenti di prezzo, forniti alle riunioni non avevano alcun effetto sul reale comportamento concorrenziale delle imprese interessate, British Sugar ha presentato un'analisi delle differenze tra i prezzi dello schema e quelli realmente praticati ad una selezione di undici dei principali clienti industriali durante il periodo in oggetto. Tale analisi rivela differenze significative e variabili⁽²³²⁾. Secondo British Sugar, la Commissione, se riconosce l'assenza di correlazione fra i prezzi dello schema e quelli reali, dovrebbe logicamente ammettere che le riunioni sullo zucchero industriale non hanno pregiudicato una concorrenza effettiva⁽²³³⁾.

(102) Inoltre, secondo British Sugar, non ci sono elementi per dimostrare che i prezzi dello zucchero industriale sarebbero stati inferiori se le riunioni non avessero avuto luogo⁽²³⁴⁾.

b) Zucchero al dettaglio

(103) Per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, British Sugar, nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti e in quella alla nuova comunicazione degli addebiti, riconosce di essersi incontrata con Tate & Lyle regolarmente e di averle fornito in varie occasioni una copia del proprio listino dei prezzi al dettaglio a fini preventivi. Tuttavia, British Sugar asserisce che tale iniziativa non avrebbe mai potuto produrre effetti di alcun genere sulla politica dei prezzi di Tate & Lyle, e che le riunioni erano di scarsa rilevanza, non avevano alcuna finalità anticoncorrenziale e non avrebbero mai potuto influire in modo sensibile sulla concorrenza fra British Sugar e Tate & Lyle⁽²³⁵⁾. A riprova di ciò, British Sugar sostiene di aver divulgato ufficialmente il listino prezzi ai clienti poco tempo dopo averne fornito una copia a Tate & Lyle. Secondo British Sugar, solo in tre delle sette riunioni sullo zucchero al dettaglio indicate da Tate & Lyle è stato consegnato il listino. I clienti lo hanno ricevuto rispettivamente cinque giorni dopo, quattro giorni prima e due giorni dopo rispetto agli incon-

tri fra le imprese in questione; in un caso, pertanto, la comunicazione ufficiale ai clienti ha preceduto la riunione ⁽²³⁶⁾. British Sugar sostiene che tali listini non sono mai stati considerati come una bozza di discussione né sono stati mai modificati a seguito delle riunioni ⁽²³⁷⁾. Secondo British Sugar, l'argomento principale trattato in queste riunioni (l'unico ad essere discusso quando non c'era la consegna del listino prezzi) non era collegato alla politica dei prezzi né ad altre questioni di carattere concorrenziale, ma riguardava piuttosto temi di ordine generale, come le attività dello Sugar Bureau, una campagna pubblicitaria generica a favore dello zucchero, i codici a barre dei prodotti, ecc. British Sugar sostiene di non aver mai discusso di singoli clienti con Tate & Lyle, né dei livelli di sconto che avrebbe potuto, voluto o dovuto praticare rispetto al listino prezzi. Secondo British Sugar, pertanto, tali azioni non hanno avuto alcun effetto sensibile sulla concorrenza ⁽²³⁸⁾.

(104) Secondo British Sugar, dunque, il listino dei prezzi al dettaglio non forniva indicazioni attendibili sui prezzi effettivamente praticati, né sarebbe servito a Tate & Lyle per cercare di allineare i suoi prezzi a quelli di British Sugar. British Sugar ritiene che fosse impossibile calcolare, sulla base del prezzo di listino, l'importo realmente pagato da ciascun cliente per lo zucchero bianco cristallizzato ⁽²³⁹⁾. A tale riguardo, British Sugar ha addotto elementi di prova in cui sono messi a confronto i prezzi del suo listino al dettaglio e quelli netti effettivamente pagati dai principali clienti al dettaglio. Ne risultano differenze significative e variabili tra i prezzi di listino e quelli netti realmente pagati dai singoli clienti durante il periodo in oggetto ⁽²⁴⁰⁾.

(105) A riprova del fatto che la divulgazione del listino dei prezzi al dettaglio non producesse effetti sul comportamento delle due imprese, British Sugar ha anche presentato:

- una tabella comparativa contenente: le date di decorrenza dei cambiamenti di prezzo nel listino al dettaglio di British Sugar e di Tate & Lyle, le date in cui i clienti sono stati informati di tali cambiamenti, i prezzi dello zucchero al dettaglio indicati rispettivamente nel listino delle due imprese e le date delle riunioni svoltesi fra British Sugar e Tate & Lyle su temi di carattere generale o riguardanti il commercio al dettaglio. Ne emergono ampie variazioni fra le due imprese relativamente alle date di comunicazione e di attuazione dei cambiamenti di prezzo nonché in termini di prezzi di listino;

- copie di promemoria interni a conferma del fatto che, durante il periodo in oggetto, in varie occasioni British Sugar si è impegnata attivamente per sottrarre quote di mercato a Tate & Lyle offrendo condizioni diverse rispetto a quelle praticate dall'impresa rivale ⁽²⁴¹⁾.

(106) Secondo British Sugar, se l'offerta di informazioni a Tate & Lyle avesse effettivamente portato all'organizzazione del mercato fra le due imprese, e di conseguenza alla somiglianza fra le rispettive politiche dei prezzi nonché ad una mancanza di concorrenza fra loro per i singoli clienti, i dettaglianti avrebbero dovuto presentare un reclamo, o quanto meno produrre le prove relative alla fissazione dei prezzi ⁽²⁴²⁾. Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, British Sugar rileva che, contrariamente a quanto sostiene la Commissione, i prezzi dello zucchero al dettaglio non sono in realtà cresciuti a seguito di decisioni discrezionali prese da British Sugar in materia di prezzi ⁽²⁴³⁾.

Di conseguenza, British Sugar giunge alla conclusione ⁽²⁴⁴⁾ che «si è trattato semplicemente di una comunicazione preventiva limitata (pur destinata ad un concorrente) relativa all'annuncio di un nuovo ritocco del listino prezzi in una determinata data. Tali informazioni non erano riservate o esclusive ed erano già state discusse con molti clienti» ⁽²⁴⁵⁾. Secondo British Sugar pertanto ⁽²⁴⁶⁾: «Ne consegue che le riunioni e la divulgazione delle informazioni non hanno avuto alcun effetto reale sul comportamento concorrenziale delle parti» ⁽²⁴⁷⁾. Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, British Sugar giunge alla conclusione che, per quanto riguarda l'accusa della Commissione relativa al presunto coordinamento di una strategia di collaborazione per l'aumento dei prezzi, è impossibile individuare elementi di prova di tale coordinamento o effetti di portata generale sui prezzi ad esso attribuibili ⁽²⁴⁸⁾.

(107) Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, British Sugar contesta la posizione della Commissione riguardante la divulgazione preventiva del listino dei prezzi al dettaglio ed il preavviso relativo ai previsti cambiamenti nel listino dei prezzi al dettaglio. British Sugar ha indicato quattro fonti di elementi probatori per quanto riguarda le riunioni sui prezzi al dettaglio: la corrispondenza di Tate & Lyle con il Director General del Fair Trading Office, la corrispondenza di British Sugar con il Director General del Fair Trading Office, la risposta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti e la testimonianza fornita dal suo direttore delle vendite (National Detail Sales Managers) sig. [...], sia oralmente che nella deposizione giurata.

(108) British Sugar definisce incongruente e confusa la corrispondenza di Tate & Lyle con il Director General dell'OFT⁽²⁴⁹⁾. British Sugar sottolinea che dalle dichiarazioni rese da Tate & Lyle in occasione degli accertamenti del 27 maggio 1994 a proposito dell'intervallo di tempo con cui Tate & Lyle sostiene di aver ricevuto comunicazione preventiva delle maggiorazioni di prezzo apportate da British Sugar, emerge una differenza tra «3 o 4 settimane» («3 or 4 weeks») e «una settimana o due» («by a week or two»). British Sugar critica il fatto che la Commissione, nonostante la disparità delle versioni fornite da Tate & Lyle in merito all'anticipo con cui veniva a conoscenza delle informazioni da British Sugar, abbia deciso di considerare tale anticipo «notevole»⁽²⁵⁰⁾. British Sugar ribadisce che, nelle tre occasioni in cui il listino prezzi è stato consegnato a Tate & Lyle, i clienti hanno ricevuto il listino rispettivamente cinque giorni dopo, quattro giorni prima e due giorni dopo lo svolgimento delle riunioni. Tali listini non sono mai stati presentati sotto forma di bozza e non sono mai stati modificati a seguito delle riunioni. British Sugar afferma inoltre che non esistono elementi di prova a sostegno dell'asserzione di Tate & Lyle di aver ricevuto un'indicazione preventiva delle intenzioni di modifica dei listini da parte di British Sugar⁽²⁵¹⁾, e giunge alla conclusione⁽²⁵²⁾ che tale indicazione non era affatto necessaria in quanto le informazioni di questo tipo erano prevedibili e generalmente erano già state discusse con la clientela. British Sugar concorda con Tate & Lyle nel descrivere le riunioni sullo zucchero al dettaglio come «un semplice elemento di rassicurazione, una sorta di rete di sicurezza» («just a safety factor, a belt and braces job really») (253).

2.2.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle

(109) Nelle risposte alla prima comunicazione degli addebiti e alla nuova comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle segue più o meno la stessa linea di British Sugar, ma giunge ad una conclusione diversa sulla base della propria interpretazione dei fatti. Tate & Lyle sostiene che i suoi contatti con British Sugar e la comunicazione preventiva del listino prezzi da parte di quest'ultima non hanno comportato modifiche sostanziali alla sua politica dei prezzi a lungo termine, dal momento che Tate & Lyle avrebbe comunque seguito le iniziative di British Sugar in materia di prezzi, dopo averne avuto notizia dal mercato⁽²⁵⁴⁾. Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle non accetta che la Commissione, nel descrivere gli accordi fra le parti, utilizzi espressioni come «coordinamento delle rispettive politiche dei prezzi», «collusione in materia di prezzi» e «strategia di collaborazione per una maggiorazione dei prezzi». Tate & Lyle ribadisce che, da un lato,

la posizione dominante di British Sugar permetteva a quest'ultima di mettere in atto le sue decisioni unilaterali a prescindere dall'accettazione o meno di Tate & Lyle, e che, dall'altro lato, la sua vulnerabilità le impediva di esercitare qualunque reale libertà di scelta implicita in espressioni quali «coordinamento», «collaborazione» o «collusione»⁽²⁵⁵⁾.

(110) Ciononostante, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle continua a sostenere⁽²⁵⁶⁾ «di aver partecipato ad intese che, subordinatamente al riscontro di effetti sensibili sul commercio fra Stati membri, hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1. In tali circostanze, data peraltro la ridotta portata delle accuse contenute nella comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle e la Commissione sono sostanzialmente sulle stesse posizioni»⁽²⁵⁷⁾. Già nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti Tate & Lyle aveva riconosciuto⁽²⁵⁸⁾ «che i contatti hanno dato vita ad un accordo che, subordinatamente al riscontro di effetti sensibili sul commercio fra Stati membri, rientra nel campo d'applicazione dell'articolo 85»⁽²⁵⁹⁾. Tate & Lyle, pur sostenendo che avrebbe comunque seguito la strategia di maggiorazione dei prezzi di British Sugar quando quest'ultima avesse posto fine alla guerra dei prezzi (sia che ne fosse stata informata direttamente o meno da British Sugar), riconosce⁽²⁶⁰⁾ che «i contatti che ci sono stati potrebbero aver influito sulla rapidità con cui è finita la guerra dei prezzi, ma non sull'esito»⁽²⁶¹⁾.

(111) Per quanto riguarda gli effetti delle riunioni periodiche fra British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett, e la comunicazione preventiva da parte di British Sugar del suo listino prezzi per lo zucchero al dettaglio, Tate & Lyle nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti riconosce⁽²⁶²⁾ che «la comunicazione di tali decisioni avrebbe potuto, al massimo, evitare l'abituale ricerca delle informazioni attraverso il mercato e accelerare il processo di adeguamento a quelle decisioni che il mercato avrebbe comunque dovuto prendere»⁽²⁶³⁾.

Nella stessa risposta, Tate & Lyle ribadisce⁽²⁶⁴⁾ anche che, in riferimento alla pagina 3 della trascrizione degli accertamenti condotti presso Tate & Lyle, «le informazioni fornite davano a Tate & Lyle un certo grado di rassicurazione sulle intenzioni di British Sugar in materia di politica dei prezzi»⁽²⁶⁵⁾. Per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, Tate & Lyle riconosce⁽²⁶⁶⁾ che «sebbene Tate & Lyle ricevesse da British Sugar una comunicazione preventiva sulle sue intenzioni di modificare i prezzi al dettaglio e sulla sua politica gene-

rale di sconti al dettaglio, tali informazioni erano di scarso valore commerciale e si limitavano a fornire rassicurazioni sul fatto che British Sugar non intendeva riprendere la guerra dei prezzi. Inoltre, la conoscenza di tali informazioni non influiva sui prezzi finali né sui tempi di applicazione dei nuovi prezzi al dettaglio di Tate & Lyle, ma permetteva semplicemente a quest'ultima di pubblicare il proprio listino dei prezzi al dettaglio con leggero anticipo rispetto al solito»⁽²⁶⁷⁾.

(112) Tate & Lyle sottolinea inoltre il fatto che la nuova comunicazione degli addebiti, pur tenendo conto dello svantaggio marginale a carico di Tate & Lyle durante il periodo in oggetto, non riconosca la conseguente impossibilità per Tate & Lyle di competere con British Sugar⁽²⁶⁸⁾. Secondo Tate & Lyle, il fatto di essere stata costretta durante la guerra dei prezzi a reagire al comportamento aggressivo di British Sugar non dimostra affatto che Tate & Lyle avesse una qualche capacità autonoma di operare come concorrente di British Sugar⁽²⁶⁹⁾.

(113) Tate & Lyle sostiene infine che nel caso in questione, date le peculiarità del mercato comunitario dello zucchero, le intese sono prive di qualsiasi effetto significativo⁽²⁷⁰⁾.

2.2.3. Le argomentazioni di Napier Brown

(114) Secondo Napier Brown⁽²⁷¹⁾, la Commissione sbaglia quando afferma che sarebbe stato difficile reperire una per una sul mercato le varie informazioni fornite da British Sugar. Napier Brown concorda invece con James Budgett nell'affermare che quanto meno tutti gli operatori principali erano in grado di ottenere attraverso il mercato (soprattutto i clienti) informazioni molto precise e rapide sia sul livello generale dei prezzi che sullo schema di British Sugar. Napier Brown ritiene inoltre che l'accusa della Commissione di una strategia di collaborazione per una maggiorazione dei prezzi non trovi fondamento alcuno in fatti o elementi probatori⁽²⁷²⁾.

2.2.4. Le argomentazioni di James Budgett

(115) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽²⁷³⁾, James Budgett osserva che le informazioni fornite da British Sugar non erano tali da consentirle di modificare la propria posizione negoziale nei confronti della clientela. Secondo James Budgett, il mercato, ivi compresi in particolare i distributori, era a conoscenza delle intenzioni gene-

rali di British Sugar riguardo ai prezzi. Pertanto le comunicazioni di British Sugar in occasione delle riunioni non costituivano una novità rispetto a ciò che James Budgett già sapeva a proposito delle intenzioni generali di British Sugar sui prezzi dello zucchero bianco cristallizzato, né poteva influenzare i prezzi o la relativa politica di James Budgett. Quest'ultima sostiene⁽²⁷⁴⁾ di non aver visto nello schema un'indicazione degli obiettivi di prezzo o dei prezzi minimi per British Sugar. James Budgett sostiene di aver capito che le decisioni relative ai prezzi potevano cambiare da un caso all'altro, ma di aver ottenuto dalle riunioni la rassicurazione che ciò non sarebbe dipeso dalle sistematiche iniziative di modifica dei prezzi prese dai venditori di British Sugar all'insaputa dei dirigenti.

2.2.5. Le risposte della Commissione

a) L'entità degli effetti prodotti dall'accordo e/o dalla pratica concordata

(116) La Commissione riconosce che i fatti non permettono di stabilire se le imprese in questione discutessero dei singoli clienti o degli sconti da concedere, sia nel campo dello zucchero industriale che in quello dello zucchero al dettaglio. Nella lettera del 16 luglio 1990⁽²⁷⁵⁾ inviata all'Office of Fair Trading, Tate & Lyle ammette lo svolgimento di discussioni su tali argomenti quando afferma che «sembra anche che le imprese talvolta si scambiasero informazioni sugli sconti applicati a singoli clienti in base ai volumi acquistati»⁽²⁷⁶⁾. Nella stessa lettera⁽²⁷⁷⁾, Tate & Lyle sostiene anche che «per quanto riguarda le trattative con la clientela, c'è stato uno scambio d'informazioni sulle modifiche agli sconti che sarebbero stati offerti ad alcuni dei clienti principali (che si rifornivano presso entrambe le imprese)»⁽²⁷⁸⁾. Tuttavia, in una fase successiva, nel promemoria congiunto British Sugar/Tate & Lyle inviato all'Office of Fair Trading il 15 aprile 1991⁽²⁷⁹⁾, al punto 4, Tate & Lyle afferma che «nel periodo dell'accordo, prima di fare una comunicazione generale alla propria clientela, British Sugar informava Tate & Lyle delle modifiche ai prezzi di listino e della politica degli sconti, senza tuttavia mai fornire indicazioni specifiche su prezzi o sconti da applicare ad un determinato cliente»⁽²⁸⁰⁾. British Sugar nega esplicitamente che tali discussioni abbiano mai avuto luogo. Tate & Lyle non ha fornito una spiegazione convincente del perché abbia ritrattato le sue dichiarazioni precedenti. Nulla peraltro indica che

tali dichiarazioni precedenti siano state rese sotto coercizione o che Tate & Lyle avesse qualche altra ragione per dare una falsa versione degli avvenimenti. Tuttavia, in mancanza di altri elementi a sostegno della versione originaria dei fatti fornita da Tate & Lyle, la Commissione ritiene di non essere in grado di dimostrare né che i singoli clienti o gli sconti da applicare rispetto al listino prezzi fossero oggetto di discussione né che, in occasione delle riunioni, avesse luogo uno scambio d'informazioni sugli sconti da offrire a determinati clienti. La Commissione, inoltre, non contesta né l'informazione fornita da British Sugar, secondo cui sono stati accordati sconti significativi e variabili, né il fatto che in alcuni casi particolari British Sugar e Tate & Lyle fossero fra loro in concorrenza relativamente a singoli clienti.

- (117) Tuttavia, la Commissione non condivide le conclusioni cui giungono le parti sulla base dei fatti e dei commenti suesposti. La Commissione, se da un lato nega l'assenza di effetti prodotti dall'accordo e/o dalla pratica concordata, riconosce, dall'altro lato, l'impossibilità di calcolarne l'entità esatta in termini di prezzi che sarebbero stati fissati da Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett e British Sugar se non ci fossero state le riunioni di discussione sulla politica dei prezzi o se British Sugar non avesse comunicato in anticipo le modifiche ai propri prezzi. Tale esercizio risulta impossibile in mancanza di una situazione parallela che funga da parametro di riferimento per un raffronto significativo.
- (118) La Commissione non è comunque tenuta ad esaminare le conseguenze dell'accordo e/o della pratica concordata dal punto di vista degli effetti sui prezzi per poter dimostrare l'esistenza di una violazione delle regole di concorrenza. Basta poter attribuire al comportamento in questione una finalità anti-concorrenziale.
- (119) L'articolo 85, paragrafo 1, recita: «sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune». Nella sentenza Consten e Grundig⁽²⁸¹⁾, la Corte di giustizia ha statuito che «è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti di un accordo, ove risulti che esso ha per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza». Ciò è confermato dall'avvocato generale e dal Tribunale di primo grado nella causa Rhône-Poulenc⁽²⁸²⁾:

secondo l'avvocato generale, «qualora sia accertato lo scopo illecito di una concertazione e qualora si possa presumere (...) che le imprese agiscano successivamente in base alla concertazione, anche se la Commissione non abbia provato alcuna azione concreta («pratica»), nulla vieta di constatare conseguentemente l'esistenza di una pratica concordata avente uno scopo illecito, che rientra nell'articolo 85. Quando le imprese agiscono con una somma di conoscenze e di più o meno giustificate aspettative nei confronti di altri che sia maggiore di quella di cui avrebbero dovuto disporre, o di cui normalmente avrebbero disposto, esiste sempre e manifestamente il rischio che la concorrenza risulti meno intensa di quanto sarebbe stata altrimenti»⁽²⁸³⁾. Tale parere dell'avvocato generale è stato confermato dal Tribunale di primo grado — come sottolineato in precedenza⁽²⁸⁴⁾; nella sentenza si legge infatti che Rhône-Poulenc «in tal modo (...) ha preso parte, con i suoi concorrenti, ad una concertazione avente lo scopo di influire sul rispettivo comportamento sul mercato e di rivelare il comportamento che ciascun produttore si proponeva di tenere esso stesso sul mercato»⁽²⁸⁵⁾. Il Tribunale di primo grado rileva inoltre che Rhône-Poulenc «pertanto, (...) non ha soltanto perseguito lo scopo di eliminare anticipatamente l'incertezza relativa al comportamento futuro dei suoi concorrenti, ma ha dovuto necessariamente tener conto, direttamente o indirettamente, delle informazioni ottenute nel corso di dette riunioni per definire la politica che essa intendeva seguire sul mercato. Del pari, i suoi concorrenti hanno dovuto necessariamente tener conto, direttamente o indirettamente, per definire la politica che essi intendevano seguire sul mercato, delle informazioni loro rivelate da [Rhône-Poulenc] circa il comportamento che [Rhône-Poulenc] aveva deciso, o prevedeva di tenere essa stessa sul mercato»⁽²⁸⁶⁾. Esclusivamente su questa base, quindi senza tener conto degli eventuali effetti, il Tribunale di primo grado è giunto alla conclusione che giustamente la Commissione, considerato lo scopo di talune riunioni, le ha qualificate pratiche concordate⁽²⁸⁷⁾. Allo stesso modo, in relazione alle intenzioni comuni esistenti fra talune imprese in materia di obiettivi di prezzo e di volume, il Tribunale di primo grado ha statuito che la Commissione poteva qualificare tali elementi dell'infrazione complessa come accordi ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. Anche riguardo a tale aspetto, il Tribunale di primo grado⁽²⁸⁸⁾ non si è soffermato sugli eventuali effetti degli accordi in questione, ma si è limitato a citare la giurisprudenza consolidata⁽²⁸⁹⁾, in base alla quale, perché sussista un accordo, è sufficiente che le imprese interessate abbiano espresso la comune volontà di comportarsi sul mercato in un determinato modo. Sulla base di questi elementi, senza tener conto degli eventuali effetti, il Tribunale di primo grado è giunto infine alla conclusione che la Commissione poteva anche considerare il comportamento continuato, caratterizzato da un unico scopo, come un'unica infrazione da qualificare come «accordo e pratica concordata»⁽²⁹⁰⁾.

b) Trasparenza del mercato dello zucchero, informazioni privilegiate in anticipo rispetto ad altre fonti, valore delle informazioni sui prezzi fornite in occasione delle riunioni, funzione delle riunioni

(120) Al fine di trattare le argomentazioni presentate dalle parti sotto questi titoli, è opportuno chiarire meglio la funzione e il valore che le ripetute riunioni avevano per le imprese partecipanti. Se ne deriva la conclusione che l'unica spiegazione convincente delle frequenti riunioni tra le parti per un periodo di tempo prolungato risiede nella finalità — congiuntamente perseguita — di restringere la concorrenza mediante il coordinamento delle politiche dei prezzi sul mercato secondo le modalità descritte ⁽²⁹¹⁾.

(121) Per quanto attiene allo zucchero industriale, è accertato ⁽²⁹²⁾ che durante le riunioni British Sugar annunciava le proprie intenzioni relativamente ai futuri aumenti di prezzo in generale e al mantenimento o incremento dei differenziali di prezzo a seconda dei maggiori o minori volumi acquistati. È inoltre accertato che ciò avveniva sulla base di uno schema dei prezzi preparato da British Sugar, in cui figuravano i suoi obiettivi di prezzo per trimestre e per tonnellate acquistate. Le parti inoltre non negano che, almeno in un'occasione, lo schema è stato consegnato a Tate & Lyle, a Napier Brown e a James Budgett, e che, quando ciò non avveniva, i partecipanti alle riunioni ottenevano informazioni simili a quelle contenute nello schema di British Sugar. È stato in precedenza dimostrato ⁽²⁹³⁾ che le riunioni svoltesi regolarmente per un periodo di tempo prolungato hanno fornito a tutti i partecipanti — compresa British Sugar, malgrado la sua leadership in materia di prezzi — la garanzia della continuità di una politica comune finalizzata ad una maggiorazione dei prezzi, garanzia altrimenti impossibile da ottenere per ciascuna delle parti singolarmente attraverso il semplice controllo dell'evoluzione del mercato ⁽²⁹⁴⁾. Nessuno contesta che anche Napier Brown e James Budgett avessero un interesse specifico per i differenziali di prezzo a seconda dei maggiori o minori volumi acquistati di zucchero industriale, come indicato nello schema ⁽²⁹⁵⁾. Inoltre, è stato dimostrato che British Sugar aveva un interesse specifico a rendere partecipi della collusione Napier Brown e James Budgett, allo scopo di controllarne le capacità potenziali di importare zucchero e di pregiudicare seriamente la strategia di British Sugar, che consisteva nell'associare prezzi elevati e possibilità di vendere

per interno la sua quota A/B nel Regno Unito. Infine, nel corso degli accertamenti condotti il 27 maggio 1994 presso Tate & Lyle, quest'ultima ha confermato che le informazioni contenute nello schema erano utili in quanto le fornivano un'indicazione degli obiettivi di prezzo di British Sugar ⁽²⁹⁶⁾. Anche nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, risposta caratterizzata in generale dalla ritrattazione da parte di Tate & Lyle di buona parte di quanto precedentemente dichiarato nell'ambito della procedura, Tate & Lyle riconosce ⁽²⁹⁷⁾ che «le informazioni erano utili relativamente alle probabili intenzioni di British Sugar» ⁽²⁹⁸⁾. Tate & Lyle conferma ⁽²⁹⁹⁾ «che le informazioni fornite davano a Tate & Lyle un certo grado di rassicurazione sulle intenzioni di British Sugar in materia di politica dei prezzi» ⁽³⁰⁰⁾.

(122) Per quanto attiene allo zucchero al dettaglio, è accertato che in almeno due occasioni British Sugar ha consegnato a Tate & Lyle una copia del suo nuovo listino dei prezzi al dettaglio in anticipo rispetto alla comunicazione alla clientela ⁽³⁰¹⁾. British Sugar conclude ⁽³⁰²⁾ che «si è trattato semplicemente di una comunicazione preventiva limitata (pur destinata ad un'impresa concorrente) relativa all'annuncio di un nuovo ritocco del listino prezzi in una determinata data» ⁽³⁰³⁾. Tate & Lyle riconosce ⁽³⁰⁴⁾ di essere stata «preavvisata dell'intenzione di British Sugar di modificare il proprio listino dei prezzi al dettaglio e la propria politica generale degli sconti al dettaglio» ⁽³⁰⁵⁾. Tate & Lyle afferma ⁽³⁰⁶⁾ che la comunicazione anticipata delle decisioni di British Sugar in materia di prezzi al dettaglio avrebbe prevedibilmente «evitato l'abituale ricerca delle informazioni dal mercato e accelerato il processo di adeguamento a quelle decisioni» ⁽³⁰⁷⁾. Tate & Lyle riconosce ⁽³⁰⁸⁾ anche che l'ottenimento di tali informazioni sui prezzi «ha permesso a Tate & Lyle di pubblicare il nuovo listino dei prezzi al dettaglio con leggero anticipo rispetto al solito» ⁽³⁰⁹⁾. Inoltre, anche per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, è stato dimostrato in precedenza ⁽³¹⁰⁾ che le riunioni svoltesi regolarmente per un periodo di tempo prolungato hanno fornito non solo a Tate & Lyle ma anche a British Sugar, malgrado la sua leadership in materia di prezzi, la garanzia della continuità di una politica comune finalizzata ad una maggiorazione dei prezzi, garanzia altrimenti impossibile da ottenere per ciascuna delle parti singolarmente attraverso il semplice controllo dell'evoluzione del mercato.

c) Conclusione

(123) Pur non essendo la Commissione in grado di stabilire esattamente gli effetti anticoncorrenziali delle riunioni in termini di livelli precisi di prezzo sul mercato, in base alla funzione e al valore di tali

riunioni per le imprese partecipanti, è nondimeno assodato che le parti perseguivano la finalità di restringere la concorrenza mediante il coordinamento delle rispettive politiche dei prezzi.

2.3. Le presunte finalità delle riunioni, in particolare gli impegni

2.3.1. Argomentazioni di British Sugar

- (124) British Sugar sostiene che le riunioni sullo zucchero industriale non avevano alcuna finalità anticoncorrenziale. Secondo British Sugar, tali riunioni svolgevano tre funzioni⁽³¹¹⁾: in primo luogo, gli impegni offerti da British Sugar alla Commissione durante il caso Napier Brown nel 1986 imponevano all'impresa l'obbligo di tenere contatti regolari con i distributori e di rassicurarli. Anche Tate & Lyle, essendo l'unico altro produttore sul mercato del Regno Unito, aveva interesse a rassicurare i distributori.

In secondo luogo, essendo i distributori tra i maggiori clienti sia di British Sugar che di Tate & Lyle, le principali transazioni interconnesse avevano bisogno di un attento coordinamento fra i partecipanti alle riunioni.

In terzo luogo, occorre trattare congiuntamente nell'ambito del settore altre questioni amministrative.

- (125) Allo stesso modo, per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio, British Sugar sostiene⁽³¹²⁾ che la diffusione del listino dei prezzi al dettaglio non abbia avuto alcuna finalità anticoncorrenziale.

a) Gli impegni

- (126) Nella risposta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti⁽³¹³⁾, si afferma che l'impresa, avendo assunto i suddetti impegni, era «ansiosa di rendere i distributori partecipi delle decisioni sui prezzi. Erano sì concorrenti, ma, in quanto clienti, essi acquisivano le materie prime anche da British Sugar . . . Se British Sugar avesse dato una valutazione sbagliata della situazione nella pianificazione dei prezzi industriali o nelle vendite ai dettaglianti, i distributori sarebbero stati i primi a lamentarsi. Per questa ragione, le riunioni e le discussioni bilaterali fra British Sugar e ciascun distributore, al pari di quelle che si svolgevano parallelamente fra Tate & Lyle e ciascun distributore, si sono trasformate in riunioni fra tutte e quattro le parti»⁽³¹⁴⁾. British Sugar ha inoltre affermato⁽³¹⁵⁾ di aver preso la decisione di mettere in atto i comportamenti in questione poiché riteneva, in base agli impegni, «di essere tenuta a consultare i distributori in relazione al manteni-

mento di un differenziale accettabile, da un lato, fra i prezzi industriali e quelli al dettaglio, dall'altro lato, fra i clienti più grandi e quelli più piccoli»⁽³¹⁶⁾.

- (127) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽³¹⁷⁾, British Sugar sostiene che «a seguito dell'accettazione degli impegni nell'agosto 1986, i distributori hanno acquisito uno speciale status "protetto" sia come clienti che come concorrenti di British Sugar»⁽³¹⁸⁾. British Sugar rileva che gli impegni devono essere interpretati, da un lato, come una dichiarazione di carattere generale che riconosceva il ruolo futuro dei distributori, dall'altro lato, come un divieto generico di intraprendere politiche dei prezzi che, penalizzando le vendite sia di zucchero industriale che di zucchero al dettaglio dei distributori, ne avrebbero messo a repentaglio la sopravvivenza⁽³¹⁹⁾. British Sugar non accetta pertanto il ragionamento della Commissione⁽³²⁰⁾ secondo cui è difficile comprendere in che modo le discussioni di British Sugar con Napier Brown e con James Budgett, relative esclusivamente ai prezzi dello zucchero industriale, potevano servire a mettere in atto gli impegni, che non facevano riferimento alcuno ai differenziali di prezzo a seconda dei volumi di zucchero industriale acquistati, ma che menzionavano espressamente il margine fra i prezzi dello zucchero industriale e quelli dello zucchero al dettaglio. British Sugar ricorda che la maggior parte delle attività commerciali di Napier Brown e la totalità di quelle di James Budgett erano correlate alla vendita di zucchero industriale⁽³²¹⁾, e che la garanzia di carattere generale contenuta negli impegni in relazione alla sopravvivenza dei distributori imponeva a British Sugar l'obbligo di astenersi da una politica discriminatoria dei prezzi per lo zucchero industriale⁽³²²⁾: «dal punto di vista di British Sugar, era di fondamentale importanza (. . .) che i suoi prezzi fossero tali da assicurare ai distributori un margine adeguato in fase di rivendita per garantirne la sopravvivenza»⁽³²³⁾. Da un lato, se i prezzi praticati da British Sugar ai distributori fossero stati troppo elevati, British Sugar non avrebbe rispettato gli impegni. Dall'altro lato, se i prezzi che British Sugar praticava ad altri clienti — che si rifornivano anche dai distributori — fossero stati troppo bassi, i distributori sarebbero risultati discriminati e svantaggiati sotto il profilo della concorrenza, in violazione dell'articolo 86 del trattato CE⁽³²⁴⁾. British Sugar sottolinea che Napier Brown e James Budgett partecipavano alle riunioni in quanto clienti e non come concorrenti⁽³²⁵⁾. British Sugar sostiene⁽³²⁶⁾ che, per quanto riguarda gli impegni, «gli incontri regolari tra le parti erano essenziali per assicurarsi che il regime funzionasse secondo le intenzioni, e in particolare che ai distributori fossero praticati prezzi non discriminatori in termini di volumi acquistati e che British Sugar non li

discriminasse, soprattutto in relazione ai clienti che essi avevano in comune»⁽³²⁷⁾.

- (128) Nel corso dell'audizione del 18-19 aprile 1996, British Sugar ha anche sostenuto⁽³²⁸⁾ che gli impegni erano ampiamente recepiti nel suo «programma di adempimento della normativa comunitaria», stilato nel dicembre 1986. Di tale programma British Sugar ha citato in particolare la sezione IV, punto 2 (dal titolo «Politica sleale dei prezzi») come prova del fatto che il mantenimento di un margine insufficiente fra i prezzi dello zucchero industriale e quelli dello zucchero al dettaglio era una delle molteplici forme di comportamento che secondo British Sugar costituivano una violazione delle regole di concorrenza CE.
- (129) Secondo British Sugar⁽³²⁹⁾, la presenza di Tate & Lyle alle riunioni è in parte giustificabile dal fatto che tale impresa [collocata secondo la Commissione⁽³³⁰⁾ in posizione dominante congiunta insieme a British Sugar] costituiva un potenziale bersaglio di eventuali denunce da parte dei distributori ed aveva pertanto un interesse particolare ad evitare di fornire ragioni che potessero dar luogo a tali denunce.

b) Altre finalità delle riunioni

- (130) Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽³³¹⁾, British Sugar sostiene che le complesse relazioni commerciali fra le parti esigevano incontri frequenti tra loro, compresa Tate & Lyle. Secondo British Sugar, durante queste riunioni venivano discussi e conclusi gli accordi di compravendita fra le quattro parti.

2.3.2. Le argomentazioni di Tate & Lyle

- (131) Tate & Lyle ha fatto riferimento al tema degli impegni solo brevemente nella lettera all'OFT del 16 luglio 1990⁽³³²⁾ e nel corso dell'audizione⁽³³³⁾.

Sulla finalità delle riunioni Tate & Lyle si sofferma solo in modo molto conciso. Le riunioni riguardanti lo zucchero al dettaglio sono descritte da Tate & Lyle durante gli accertamenti del 27 maggio 1994 come «un semplice elemento di rassicurazione, una sorta di rete di sicurezza» («just a safety factor, a belt and braces job really»)⁽³³⁴⁾.

Tate & Lyle sostiene⁽³³⁵⁾ inoltre che c'erano «da discutere altre questioni legittime d'interesse generale per il settore»⁽³³⁶⁾.

2.3.3. Le argomentazioni di Napier Brown

- (132) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽³³⁷⁾, Napier Brown sottolinea che gli impegni riguardavano il ruolo dei distributori in generale e non soltanto la politica dei prezzi. Il differenziale di prezzo fra zucchero industriale e zucchero al dettaglio non era che uno degli elementi contenuti nella decisione. Secondo Napier Brown, la politica di British Sugar di ridurre drasticamente il differenziale di prezzo fra i clienti più grandi, che erano spesso quelli di British Sugar, e i clienti più piccoli, tradizionalmente appannaggio dei distributori⁽³³⁸⁾, costituiva una pratica in materia di prezzi che secondo le intenzioni doveva anch'essa rientrare negli impegni. Napier Brown ritiene che le riunioni servissero in particolare a far rilevare ai dirigenti di British Sugar l'importanza di verificare il rispetto — da parte dei suoi stessi venditori — non solo della lettera ma anche dello spirito degli impegni. Secondo Napier Brown, l'enunciazione degli impegni indica chiaramente che il margine insufficiente fra il prezzo praticato da British Sugar per lo zucchero industriale e quello applicato dalla medesima impresa per lo zucchero al dettaglio era semplicemente un esempio di pratica in materia di prezzi tutt'altro che «normale e ragionevole» («normal and reasonable»), suscettibile pertanto di essere «interpretata come predatoria» («construed as predatory»).

2.3.4. Le argomentazioni di James Budgett

- (133) Nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti⁽³³⁹⁾, James Budgett sostiene di aver creduto che l'iniziativa di British Sugar di ripristinare differenziali di prezzo in base ai volumi acquistati⁽³⁴⁰⁾ rientrasse nell'attuazione degli impegni assunti da parte di British Sugar. Budgett riteneva che la Commissione avesse messo in guardia British Sugar dall'intraprendere — nei confronti dei clienti più piccoli del settore dello zucchero bianco industriale — una politica predatoria dei prezzi che potesse violare l'articolo 86 del trattato CE.

2.3.5. Le risposte della Commissione

- (134) La finalità perseguita dai partecipanti alle riunioni era quella di restringere la concorrenza in materia di prezzi fra tutte e quattro le imprese in relazione allo zucchero industriale, nonché tra British Sugar e Tate & Lyle in relazione allo zucchero al dettaglio. Tale affermazione trova fondamento nel fatto che nessuna delle giustificazioni avanzate dalle parti per spiegare le finalità delle riunioni è convincente.

a) Gli impegni

- (135) La spiegazione principale, basata sull'attuazione degli impegni, non è convincente, né considerando i partecipanti a ciascuna delle 40 riunioni, né per quanto riguarda la cronologia degli avvenimenti, l'argomento delle singole riunioni, o la disponibilità di metodi alternativi per conseguire e verificare l'attuazione degli impegni.
- (136) È assodato ⁽³⁴¹⁾ che British Sugar e Tate & Lyle hanno partecipato a tutte e 40 le riunioni, mentre Napier Brown e James Budgett hanno preso parte solo a 18 riunioni tra quelle indicate come di carattere «industriale» e «industriale/modifica istituzionale dei prezzi». C'è stata anche un'altra riunione sullo zucchero industriale a cui hanno partecipato solo British Sugar e Tate & Lyle. Inoltre, James Budgett ha partecipato ad un'altra riunione con British Sugar e con Tate & Lyle su importazioni/esportazioni. Le restanti 20 riunioni sono consistite in incontri bilaterali fra Tate & Lyle e British Sugar, variamente classificati come «incontro introduttivo», «mercato in generale», «generale/vendita al dettaglio», «vendita al dettaglio», «generale/importazioni» e «importazioni/esportazioni».
- (137) Durante l'audizione del 18-19 aprile 1996, la Commissione ha chiesto alle parti di fornire una spiegazione plausibile della presenza del produttore Tate & Lyle a tutte le riunioni. Tale presenza risulterebbe infatti difficile da giustificare se le riunioni fossero state organizzate da British Sugar per assicurare i distributori e per garantire l'attuazione degli impegni che erano stati assunti da British Sugar davanti alla Commissione e che riguardavano soltanto i distributori e non i produttori ⁽³⁴²⁾. British Sugar ha risposto ⁽³⁴³⁾ che era nell'interesse comune di tutto il settore far partecipare sia i produttori (British Sugar e Tate & Lyle) che i distributori (Napier Brown e James Budgett), e che questi ultimi probabilmente avevano sul futuro delle proprie relazioni con Tate & Lyle gli stessi timori che avevano nei riguardi di British Sugar. Napier Brown ha risposto ⁽³⁴⁴⁾ che British Sugar, nell'intento di assicurare in quella fase l'intero mercato e non solo i distributori, aveva voluto aprire una sede di discussione per spiegare che cosa stava facendo e per dare a tutti, compresa Tate & Lyle, l'opportunità di presentare osservazioni. James Budgett ha risposto ⁽³⁴⁵⁾ che non c'era alcuna spiegazione semplice per la presenza di Tate & Lyle e ha affermato che, oltre alla rassicurazione sul rispetto degli obblighi da parte di British Sugar, avrebbe voluto ricevere una indicazione in questo senso anche da Tate & Lyle.
- (138) Innanzitutto, la Commissione rileva che quanto più si sostiene che le riunioni servivano a rassicurare tutte e quattro le parti, tanto meno credibile risulta l'argomentazione secondo cui la principale funzione delle riunioni era quella di mettere in atto gli impegni; a questi ultimi, infatti, Tate & Lyle non era vincolata né vi era mai menzionata, trattandosi di impegni che erano stati assunti da British Sugar nel corso del procedimento Napier Brown, in cui il comportamento di Tate & Lyle non era in discussione.
- (139) La stessa Tate & Lyle, per spiegare la funzione delle riunioni, evita ogni riferimento agli impegni. Interrogata sul loro significato in occasione dell'audizione del 18-19 aprile 1996, Tate & Lyle ha citato le sue due lettere del 16 luglio 1990 ⁽³⁴⁶⁾ e del 29 agosto 1990 ⁽³⁴⁷⁾ all'OFT per dare una descrizione appropriata delle circostanze che hanno portato allo svolgimento delle riunioni. Tate & Lyle ha aggiunto ⁽³⁴⁸⁾ che la lettera del 16 luglio 1990 ricordava «l'esistenza degli impegni in quanto parte integrante del contesto in cui si svolgevano le riunioni» ⁽³⁴⁹⁾. La lettera del 29 agosto 1990 in effetti non contiene alcun riferimento agli impegni e quella del 16 luglio 1990 ne fa menzione solo una volta, senza particolare rilievo. Nella sezione pertinente della lettera ⁽³⁵⁰⁾ a tale riguardo si legge: «nell'estate del 1986 sono emerse indicazioni di un possibile cambiamento della politica commerciale di British Sugar nei confronti di Tate & Lyle. Era un periodo in cui alcuni dipendenti di British Sugar in posti chiave avevano appena lasciato o stavano per lasciare l'impresa. British Sugar aveva anche dovuto assumere una serie di impegni nei confronti della Commissione europea nel quadro della causa Napier Brown e si trovava esposta a pressioni commerciali. Tate & Lyle ha ricevuto indicazioni secondo cui British Sugar si preparava ad adottare nuove politiche commerciali» ⁽³⁵¹⁾. Questo brano dimostra che gli impegni avevano un ruolo secondario rispetto ad altri elementi e non costituivano assolutamente il motivo principale della decisione di British Sugar di cambiare la sua politica nei riguardi di Tate & Lyle.
- (140) Inoltre, un'analisi più dettagliata degli impegni evidenzia ulteriormente l'infondatezza delle argomentazioni basate sugli impegni.
- aa) I partecipanti alle riunioni
- (141) Innanzitutto, non è credibile che servissero ad attuare gli impegni le 20 riunioni bilaterali fra

British Sugar e Tate & Lyle, a cui non hanno partecipato Napier Brown e James Budgett, pur direttamente interessate dagli impegni nella loro veste di distributori. In secondo luogo, oltre a Napier Brown e a James Budgett, gli impegni riguardavano anche altri distributori presenti sul mercato dello zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna ⁽³⁵²⁾. Il fatto che essi non abbiano preso parte ad alcuno dei 40 incontri conferma che la finalità di tali riunioni non era quella di mettere in atto gli impegni.

bb) La cronologia degli avvenimenti

(142) La riunione decisiva fra British Sugar e Tate & Lyle, a cui non hanno partecipato Napier Brown e James Budgett, si è svolta il 20 giugno 1986, mentre gli impegni sono stati presentati il 5 agosto 1986. Nella lettera del 29 agosto 1990 ⁽³⁵³⁾, Tate & Lyle descriveva l'incontro del 20 giugno 1986 come «importante in quanto ha stabilito i principi di fondo a cui hanno fatto riferimento tutte le discussioni successive» («significant in that it set the background principles against which all future discussions were held»). Ciò significa chiaramente che, innanzitutto, la riunione del 20 giugno 1986, vista la data e in considerazione dell'assenza di Napier Brown e di James Budgett, non poteva riguardare l'attuazione degli impegni. In secondo luogo, il fatto che l'incontro del 20 giugno 1986, fondamentale per fissare i principi del futuro comportamento anticoncorrenziale e per tutte le riunioni successive (cioè quelle bilaterali e quelle quadripartite), si sia svolto prima della presentazione degli impegni indica evidentemente che gli incontri successivi non riguardavano l'attuazione degli impegni.

(143) Inoltre, se le riunioni erano finalizzate a mettere in atto gli impegni assunti il 5 agosto 1986 nel corso della procedura Napier Brown, non si capisce perché, durante i due anni circa intercorsi fra quella data e l'adozione della relativa decisione Napier Brown ⁽³⁵⁴⁾, British Sugar non abbia mai segnalato alla Commissione lo svolgimento di queste riunioni bilaterali e quadripartite fra le parti. Nel presente caso, British Sugar ha cercato di dimostrare di aver rispettato gli impegni e, più in generale, la normativa comunitaria sulla concorrenza in due modi. Innanzitutto, ha redatto un programma generale di adempimento delle regole comunitarie della concorrenza nel dicembre 1986 e, in secondo luogo, ai fini di tale adempimento ha intrapreso azioni specifiche quali lo svolgimento

delle riunioni al centro del presente caso. Nella decisione Napier Brown, la Commissione ha sì considerato l'assunzione degli impegni e l'adozione del programma di adempimento come fattori attenuanti ⁽³⁵⁵⁾, ma ha comunque imposto un'ammenda di 3 milioni di ECU. In questo contesto non si riesce a spiegare perché British Sugar non abbia mai menzionato alla Commissione le riunioni in questione, il cui presunto scopo principale era quello di assicurare il rispetto degli impegni e, più in generale, della normativa comunitaria sulla concorrenza. Seguendo la logica di British Sugar, quest'ultima avrebbe avuto tutto l'interesse a dimostrare alla Commissione la serietà con cui metteva in atto gli impegni e il programma di conformità, e avrebbe potuto presentare questo elemento come argomentazione supplementare nel tentativo di ottenere una riduzione dell'ammenda imposta.

cc) L'argomento delle riunioni

(144) Occorre ricordare che gli impegni sono stati assunti nel corso della procedura Napier Brown, relativa al commercio al dettaglio dello zucchero. Lo zucchero industriale è la materia prima per la fabbricazione del prodotto a valle, cioè lo zucchero al dettaglio. La decisione Napier Brown ha stabilito che British Sugar occupava una posizione dominante sul mercato dell'approvvigionamento sia dello zucchero industriale che di quello al dettaglio in Gran Bretagna ⁽³⁵⁶⁾. Di conseguenza, i distributori che desiderino entrare nel commercio dello zucchero al dettaglio sulla base dello zucchero industriale acquistato presso British Sugar, dipendono dal mantenimento da parte di quest'ultima di un margine sufficiente tra il prezzo dello zucchero industriale e quello dello zucchero al dettaglio (margine di reimpaggio). L'elemento principale della denuncia di Napier Brown, confermato dalla decisione della Commissione, risiedeva nel fatto che British Sugar aveva artificialmente ridotto i suoi prezzi dello zucchero al dettaglio a tal punto che il margine rispetto ai prezzi dello zucchero industriale non consentiva più a Napier Brown di sopravvivere sul mercato britannico dello zucchero al dettaglio. Per questa ragione gli impegni fanno riferimento esplicito al margine fra i prezzi di British Sugar per lo zucchero industriale e quelli per lo zucchero al dettaglio, margine da cui dipende essenzialmente l'attività al dettaglio dei distributori ⁽³⁵⁷⁾. Gli impegni non si occupano del livello generale dei prezzi dello zucchero industriale o al dettaglio. Né vi si trova menzione alcuna dei differenziali di prezzo da creare o da mantenere fra i vari clienti a seconda dei maggiori o minori volumi acquistati. Ciò dipende dal fatto che nella procedura Napier

Brown la Commissione non ha mai accusato British Sugar di aver mantenuto un margine illegittimo, o anche sleale, fra i clienti in base all'acquisto di maggiori o minori quantità di zucchero industriale.

- (145) Secondo le informazioni a disposizione della Commissione, Napier Brown e James Budgett hanno preso parte solo alle discussioni con British Sugar e con Tate & Lyle a proposito dei prezzi dello zucchero industriale, con particolare riguardo ai differenziali di prezzo da creare o da mantenere tra i vari clienti a seconda dei maggiori o minori volumi acquistati di zucchero industriale. Le riunioni sullo zucchero industriale con la partecipazione di tutte e quattro le parti sono state 18; un'altra riunione sullo zucchero industriale si è svolta con la sola partecipazione di British Sugar e di Tate & Lyle.

Napier Brown e James Budgett non hanno preso parte ai sette incontri classificati come relativi al «commercio al dettaglio» o di carattere «generale/commercio al dettaglio»; si è trattato di riunioni bilaterali fra British Sugar e Tate & Lyle. Oltre al primo incontro bilaterale fra British Sugar e Tate & Lyle il 20 giugno 1986, non c'è mai stata un'altra riunione che si sia occupata di entrambi gli aspetti, zucchero industriale e zucchero al dettaglio. È possibile che, in occasione del loro primo incontro bilaterale del 20 giugno 1986, British Sugar e Tate & Lyle abbiano discusso anche dei margini fra il prezzo dello zucchero industriale e quello dello zucchero al dettaglio, ma la ragione non è da ricercare negli impegni, che erano stati assunti nei confronti dei distributori durante la procedura Napier Brown, cui Tate & Lyle non aveva partecipato. Inoltre, se nella riunione del 20 giugno 1986 si fosse effettivamente discusso dei margini fra il prezzo dello zucchero industriale e quello dello zucchero al dettaglio, e se fossero corrette le spiegazioni delle parti circa il ruolo degli impegni, a rigor di logica British Sugar, Napier Brown e James Budgett avrebbero dovuto, innanzitutto, partecipare tutte e tre al primo incontro del 20 giugno 1986 e, in secondo luogo, continuare durante l'intero periodo in oggetto a partecipare tutte e tre alle riunioni che riguardavano entrambi i temi del prezzo dello zucchero industriale e di quello dello zucchero al dettaglio.

In questo contesto, visti i partecipanti e gli argomenti delle diverse riunioni, la Commissione conclude che — eccetto forse nel primo incontro del 20 giugno 1986 — il tema dei margini fra il prezzo dello zucchero industriale e quello dello zucchero al dettaglio non è stato discusso né durante le

riunioni sullo zucchero industriale né in quelle sullo zucchero al dettaglio. Data l'assenza di Napier Brown e di James Budgett al primo incontro del 20 giugno 1986, non essendosi peraltro svolte altre riunioni che abbiano trattato entrambi gli aspetti dello zucchero industriale e dello zucchero al dettaglio e che avrebbero pertanto potuto discutere della questione dei margini (specificamente sollevata nella decisione Napier Brown ed esplicitamente menzionata negli impegni), non è credibile che le riunioni siano servite a mettere in atto tali impegni.

- (146) Allo stesso modo, se la finalità degli impegni fosse stata, come sostiene British Sugar, quella di rassicurare i distributori sul loro futuro, non si riesce a spiegare come mai Napier Brown e James Budgett fossero presenti solo alle riunioni sullo zucchero industriale ma non a quelle relative allo zucchero al dettaglio. Il mercato dello zucchero industriale in quanto tale non era al centro della procedura Napier Brown né sollevava di per sé una questione menzionata specificamente negli impegni. La procedura Napier Brown riguardava invece il mercato dello zucchero al dettaglio e, a tale proposito, la posizione dei distributori su questo mercato destava preoccupazioni che gli impegni cercavano appunto di risolvere.
- (147) Non è pertanto credibile che le riunioni cui erano presenti Napier Brown e James Budgett perseguissero in alcun modo la finalità di attuare gli impegni, tanto più che vi partecipava regolarmente Tate & Lyle, la quale non era parte interessata negli impegni⁽³⁵⁸⁾. Altrettanto inattendibile è l'argomentazione secondo cui British Sugar e Tate & Lyle, nell'escludere Napier Brown e James Budgett dai loro incontri bilaterali sullo zucchero al dettaglio o da qualunque altro loro incontro bilaterale, miravano a mettere in atto gli impegni, visto che — come già sottolineato — Tate & Lyle non era parte interessata negli impegni. Ne consegue che alla luce dell'effettivo argomento trattato nelle riunioni — alle quali peraltro Tate & Lyle partecipava costantemente — la Commissione respinge l'argomentazione di British Sugar⁽³⁵⁹⁾ secondo cui, per rispettare gli impegni, essa era «tenuta a consultare i distributori sul mantenimento di un differenziale accettabile fra i prezzi dello zucchero industriale e quelli dello zucchero al dettaglio, nonché sul mantenimento di differenziali di prezzo accettabili fra i clienti più grandi e quelli più piccoli»⁽³⁶⁰⁾.

(148) La posizione della Commissione è avvalorata dalle risposte fornite da Napier Brown e da James Budgett nell'audizione del 18-19 aprile 1996 alla domanda relativa al perché non avessero partecipato quanto meno alle discussioni sul margine fra prezzi dello zucchero industriale e prezzi dello zucchero al dettaglio. Il rappresentante di Napier Brown ha dichiarato ⁽³⁶¹⁾: «Certo che ne abbiamo discusso, ma non avevo nessuna intenzione di parlarne con le altre parti presenti. Era un questione privata fra noi e British Sugar» ⁽³⁶²⁾. Il rappresentante di James Budgett ha dichiarato ⁽³⁶³⁾: «Sono d'accordo con quanto detto da Pat Ridgwell; di qualunque cosa trattassero queste riunioni, le prime, non riguardavano specificamente la questione del margine fra prezzi dello zucchero industriale e prezzi dello zucchero al dettaglio.» ⁽³⁶⁴⁾

dd) L'importanza del programma di adempimento

(149) Inoltre, l'esistenza ed il contenuto del programma di adempimento della normativa comunitaria sulla concorrenza, annunciato da British Sugar alla Commissione nell'ottobre 1986 e adottato nel dicembre 1986, indeboliscono ulteriormente la credibilità dell'argomentazione secondo cui British Sugar, per rispettare gli impegni, comunque «era tenuta a consultare i distributori» sulla politica dei prezzi. Il programma di adempimento si estende all'intera normativa comunitaria sulla concorrenza applicabile agli operatori economici. Non risultano trascurati né l'importanza dell'articolo 85, paragrafo 1, né il rischio di una violazione di tale articolo, che insorge ogni qual volta hanno luogo contatti diretti fra concorrenti su questioni relative alla politica dei prezzi.

(150) La decisione Napier Brown della Commissione del 18 luglio 1988 ⁽³⁶⁵⁾ recita: «...nell'ottobre 1986, BS informò la Commissione della sua intenzione di attuare un programma completo di adempimenti per assicurare che in futuro la società soddisfacesse a tutti gli obblighi previsti dall'articolo 85, paragrafo 1, ed in particolare dall'articolo 86 del trattato. Il programma è stato in seguito adottato. Esso prevede che BS tenga una riunione annuale per riesaminare l'adempimento antitrust, ed in seguito venga elaborata una relazione, di cui è inviata copia ai servizi della Commissione.»

L'articolo 86 viene menzionato in questa parte della decisione Napier Brown unicamente perché la procedura Napier Brown si basava sull'articolo 86.

Tale decisione, come indicato nella stessa parte summenzionata e come conferma il riferimento al testo del programma di adempimento ⁽³⁶⁶⁾, si estende a tutta la gamma di obblighi derivanti dall'articolo 85, paragrafo 1, e dall'articolo 86. Per entrambi questi articoli sono forniti spiegazioni dettagliate ed esempi pratici. Inoltre, nel programma di adempimento si legge: «In sintonia con la sua politica di adempimento di tutte le normative applicabili, l'impresa s'impegna pertanto ad ottemperare alle regole comunitarie di concorrenza e prenderà tutte le misure per assicurare il rispetto di tale politica. L'impresa inoltre intende non solo rispettare la legge, ma spingersi al di là della semplice osservanza della lettera delle norme e cercare di evitare qualsiasi comportamento che dia adito a dubbi di legittimità... Quindi tutti gli amministratori, i direttori e gli altri dipendenti sono tenuti a seguire la politica dell'impresa e a osservare le regole comunitarie di concorrenza nello spirito e nella lettera. Essi sono inoltre tenuti a infondere nei propri subalterni un senso di obbligo e di attenzione verso lo stesso tipo di osservanza. Nessun membro del personale, qualunque sia la posizione che occupa, possiede l'autorità per dare ordini o per intraprendere azioni che contrastino con detta politica dell'impresa.» ⁽³⁶⁷⁾

(151) Inoltre, l'ampia estensione del programma di adempimento trova riscontro nelle informazioni fornite da British Sugar alla Commissione nella domanda del 23 dicembre 1986 di attestazione negativa nei confronti del medesimo programma di adempimento (IV/32.214). Nell'allegato al modulo A/B, British Sugar afferma al punto «1. Breve descrizione: Programma di adempimento che British Sugar attuerà in relazione alla fornitura, ai prezzi e alla commercializzazione dei suoi prodotti nel rispetto delle regole di concorrenza fissate dal trattato di Roma» ⁽³⁶⁸⁾. Al punto «2. Il mercato», si legge: «Ai fini della presente domanda, il mercato del prodotto rilevante è quello dello zucchero cristallizzato venduto ai clienti industriali e quelli al dettaglio. Il mercato geografico rilevante è il Regno Unito.» ⁽³⁶⁹⁾

ee) Metodi alternativi per ottenere e verificare l'attuazione degli impegni

(152) Infine, se i mercati dello zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna e nel Regno Unito, così come la politica dei prezzi di British Sugar, fossero trasparenti come le parti sostengono, è difficile

comprende la necessità di qualsivoglia riunione per ottenere e verificare l'attuazione degli impegni. Sarebbe bastato che Napier Brown e James Budgett si limitassero a tenere sotto controllo la condotta di British Sugar in materia di prezzi sul mercato. Gli impegni peraltro sono tuttora validi. Il fatto che dal luglio 1990 non si siano più svolte riunioni fra le parti e che nessuno dei distributori abbia presentato una denuncia, dimostra che è possibile riuscire ad ottenere e verificare l'attuazione degli impegni senza bisogno di riunioni.

b) Altre spiegazioni sulla necessità delle riunioni

- (153) L'altra argomentazione secondo cui le frequenti riunioni tra le parti erano necessarie alla luce delle complesse relazioni commerciali fra loro non è convincente. Il fatto che dal luglio 1990 non si siano svolte riunioni del genere e che le relazioni commerciali tra le parti siano rimaste complesse come lo erano durante il periodo in oggetto, dimostra che è possibile riuscire a gestire tali relazioni senza bisogno di riunioni. Risulta ugualmente inattendibile l'argomentazione secondo cui le relazioni commerciali delle parti con altri operatori sul mercato britannico dello zucchero bianco cristallizzato, soprattutto altri distributori, erano meno complesse di quelle fra le parti stesse. Il fatto che le parti non abbiano convocato alle riunioni altri operatori è un'ulteriore dimostrazione della finalità diversa da quella sostenuta dalle parti.

c) Conclusione

- (154) Poiché le spiegazioni fornite dalle parti per le riunioni non sono convincenti, non essendo peraltro risultati necessari altri incontri dopo il periodo in oggetto per il conseguimento delle presunte finalità di quelle riunioni, si può concludere che la vera ragione per cui le parti hanno continuato a investire tempo e risorse nell'organizzazione e nella partecipazione alle riunioni, con tale frequenza e per un periodo così prolungato, risiede nel fatto che tutte e quattro le parti perseguivano la finalità di restringere la concorrenza fra loro in materia di prezzi mediante il coordinamento delle rispettive politiche dei prezzi sul mercato britannico dello zucchero industriale, e nel fatto che British Sugar e Tate & Lyle perseguivano la medesima finalità mediante il coordinamento delle rispettive politiche dei prezzi sul mercato britannico dello zucchero al dettaglio.

C. EFFETTI SENSIBILI SUL COMMERCIO FRA GLI STATI MEMBRI

1. *La valutazione della Commissione*

1.1. **L'enunciazione dell'articolo 85, paragrafo 1, e le norme stabilite dalla Corte di giustizia delle Comunità europee**

- (155) L'accordo e/o la pratica concordata relativi al coordinamento della politica dei prezzi delle parti potrebbero aver influito in modo sensibile sul commercio fra gli Stati membri. Tale affermazione è valida anche se l'oggetto di tale accordo e/o pratica concordata riguardava la politica dei prezzi perseguita sul mercato della Gran Bretagna e non dell'intero Regno Unito. Perché sussista una violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, non c'è bisogno che l'oggetto o l'effetto della restrizione della concorrenza riguardino un mercato geografico o del prodotto che si estenda al di là dei confini di uno Stato membro, purché la struttura del commercio fra Stati membri possa risulterne influenzata, negativamente o positivamente.
- (156) Nel presente caso è impossibile calcolare esattamente in che misura siano stati importati quantitativi di zucchero in Gran Bretagna a seguito dell'accordo e/o della pratica concordata relativamente al coordinamento della politica dei prezzi.
- (157) Non è tuttavia necessario che la Commissione proceda ad un simile calcolo. In primo luogo, l'enunciazione dell'articolo 85, paragrafo 1, «tutti gli accordi ... e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri», dimostra che non è necessario provare gli effetti reali perché la disposizione sia applicabile. In secondo luogo, la Corte di giustizia delle Comunità europee, in varie occasioni ⁽³⁷⁰⁾, ha statuito che un accordo e/o una pratica concordata, perché pregiudichino il commercio fra Stati membri, devono semplicemente consentire di prevedere con sufficiente grado di probabilità, in base ad un insieme di elementi oggettivi di fatto o di diritto, che essi siano atti ad avere un'influenza non irrilevante, diretta o indiretta, effettiva o potenziale, sulle correnti commerciali fra Stati membri, in modo da poter nuocere alla realizzazione degli obiettivi di un mercato unico fra Stati membri. L'influenza che un accordo o una pratica concordata possono esercitare sul commercio fra Stati membri viene valutata in particolare in considerazione della posizione e della rilevanza delle parti sul mercato rilevante ⁽³⁷¹⁾.

(158) Inoltre la Corte, in varie occasioni ⁽³⁷²⁾, ha statuito che un accordo restrittivo esteso all'intero territorio di uno Stato membro ha, per natura, l'effetto di rinforzare le barriere nazionali e di conseguenza ostacola la compenetrazione economica voluta dal trattato. Nella sentenza *Belasco* ⁽³⁷³⁾, relativa ad un cartello sul mercato belga dei feltri bitumati per la copertura dei tetti, la Corte ha rilevato che i membri del cartello avevano raggiunto un'intesa sulle misure di carattere difensivo da prendere in caso di accresciuta concorrenza da parte delle imprese straniere, e che l'entità della quota del mercato interno detenuta dai membri del cartello consentiva loro di applicare tali misure in modo efficace. L'accordo e/o la pratica concordata erano stati pertanto ritenuti in grado di incidere sugli scambi intracomunitari. Nella sentenza *John Deere* ⁽³⁷⁴⁾, il Tribunale di primo grado ha sottolineato il carattere fortemente oligopolistico del mercato interno rilevante (quello dei trattori agricoli nel Regno Unito), oltre al fatto che i membri del cartello detenevano l'88 % di tale mercato. Il Tribunale è giunto alla conclusione che, in queste circostanze, la Commissione aveva giustamente sostenuto che lo scambio di informazioni fra le imprese interessate poteva incidere in modo sostanziale sul commercio fra gli Stati membri poiché l'attenuazione della concorrenza derivante da questo scambio influiva necessariamente sul volume delle importazioni nel mercato nazionale interessato.

1.2. Valutazione del presente caso

(159) Sulla base della giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee, si può concludere che l'accordo e/o la pratica concordata erano in grado di pregiudicare in maniera sensibile il commercio fra Stati membri.

(160) L'accordo e/o la pratica concordata hanno avuto per oggetto di accrescere in modo coordinato i prezzi dello zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna. Da un punto di vista economico, è lecito supporre che le importazioni di zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna aumentino in caso di maggiorazione dei prezzi sul mercato nazionale, malgrado i limiti strutturali delle importazioni alla luce dei fattori suesposti ⁽³⁷⁵⁾. A tale riguardo, si può pertanto concludere con un sufficiente grado di probabilità che l'accordo e/o la pratica concordata potrebbero aver esercitato un'influenza sensibile sulla struttura del commercio fra Stati membri.

(161) Ciò è ulteriormente confermato dalla struttura del mercato rilevante e dalla posizione di forza delle

parti. Durante il periodo in oggetto, sia il mercato dello zucchero industriale che quello dello zucchero al dettaglio in Gran Bretagna erano rigidamente oligopolistici ⁽³⁷⁶⁾. Le quattro imprese partecipanti all'accordo e/o alla pratica concordata sullo zucchero industriale detenevano complessivamente più del 90 % del mercato rilevante. Le due imprese partecipanti all'accordo e/o alla pratica concordata sullo zucchero al dettaglio detenevano l'89 % circa del mercato rilevante. Dal punto di vista degli effetti sugli scambi nel presente caso, non ha alcuna importanza il fatto che il mercato geografico rilevante non copra l'intero territorio del Regno Unito, ma sia limitato alla Gran Bretagna ed escluda l'Irlanda del Nord ⁽³⁷⁷⁾. Qualora una parte minore del territorio di uno Stato membro risulti separato dal resto del paese — come nel caso dell'Irlanda del Nord rispetto alla Gran Bretagna — la logica della compartimentazione, cui fa riferimento la Corte di giustizia delle Comunità europee ⁽³⁷⁸⁾ a proposito del comportamento anti-concorrenziale sull'intero territorio di un singolo Stato membro, si applica anche alla relazione fra la restante parte maggiore del territorio di uno Stato membro e gli altri Stati membri, a meno che non possano escludersi completamente effetti sensibili sul commercio. Tale situazione è quella applicabile al presente caso.

Di conseguenza, tenuto conto della struttura del mercato rilevante e la posizione di forza delle parti, è possibile concludere con un sufficiente grado di probabilità che l'accordo e/o la pratica concordata potrebbero aver esercitato un'influenza sensibile sulla struttura del commercio fra Stati membri.

(162) Inoltre, per quanto riguarda lo zucchero industriale e quello al dettaglio, esistono altri elementi di fatto che permettono di concludere con un sufficiente grado di probabilità che l'accordo e/o la pratica concordata potrebbero aver esercitato un'influenza sensibile sulla struttura del commercio fra Stati membri.

1.2.1. Zucchero industriale

(163) Per quanto riguarda lo zucchero industriale, varie imprese britanniche, compresi i distributori per il proprio merchanting principale, acquistano zucchero dai produttori del continente allo scopo di garantirsi una fonte alternativa di approvvigionamento in caso di difficoltà di produzione in Gran Bretagna, ad esempio per un raccolto scarso. Tali imprese sono disposte, all'occorrenza, a pagare un sovrapprezzo per detti acquisti. Inoltre, i principali produttori di zucchero del Continente hanno sem-

pre venduto volumi consistenti di zucchero industriale in Gran Bretagna. Evidentemente, qualora il prezzo dello zucchero industriale in Gran Bretagna aumenti a seguito dell'accordo e/o della pratica concordata fra le quattro parti in questione relativamente ad una politica coordinata di maggiorazione dei prezzi, le imprese britanniche troverebbero più convenienti le forniture alternative provenienti da altri Stati membri. Ciò spingerebbe inoltre le imprese di altri Stati membri a cercare di incrementare le proprie esportazioni verso la Gran Bretagna.

(164) Alcuni elementi in effetti indicano che l'accordo e/o la pratica concordata per l'aumento coordinato dei prezzi dello zucchero industriale in Gran Bretagna dopo la guerra dei prezzi abbiano prodotto un cambiamento di entità sensibile nella struttura del commercio di zucchero industriale fra la Gran Bretagna e gli Stati membri vicini, in particolare Francia e Danimarca ⁽³⁷⁹⁾.

(165) Innanzitutto, occorre rilevare, come già indicato ⁽³⁸⁰⁾, che durante gli anni saccariferi (1° ottobre — 30 settembre) del periodo in oggetto, le importazioni di zucchero dagli altri Stati membri CE nel Regno Unito sono passate da 88 000 tonnellate nell'anno 1986/87 a 110 000 nel 1987/88, 132 200 nel 1988/89 e 153 000 nel 1989/90. Si tratta di un aumento del 73,9 %, pari ad un incremento della quota importata del consumo nazionale complessivo dal 3,9 % nel 1986/87 al 6,7 % nel 1989/90. La cifra relativa alle importazioni nell'ultimo anno in cui la guerra dei prezzi era per lo più ancora in corso, cioè il 1985/86, è stata di 137 000 tonnellate. Se si confronta questo dato con quello relativo all'ultimo anno sostanzialmente influenzato dall'accordo e/o dalla pratica concordata, cioè il 1989/90, si osserva una crescita dell'11,7 %. La stragrande maggioranza dello zucchero importato nel Regno Unito e in Gran Bretagna è costituita tradizionalmente — come anche durante il periodo in oggetto — da zucchero bianco cristallizzato, principalmente destinato ai clienti industriali.

(166) In secondo luogo, il fatto che Tate & Lyle, in particolare, abbia ritenuto necessario rivolgere agli importatori minacce di esportazioni di ritorsione se avessero venduto quantitativi supplementari di zucchero in Gran Bretagna, come già sottolineato ⁽³⁸¹⁾, fornisce una chiara indicazione della preoccupazione delle parti per un aumento delle importazioni in caso di maggiorazioni di prezzo in Gran Bretagna. Il fatto che nella nuova comunicazione degli addebiti la Commissione non qualifichi più questo

aspetto della condotta di Tate & Lyle e di British Sugar come violazione dell'articolo 85, paragrafo 1, e dell'articolo 86 non significa che tale condotta non possa essere presa in considerazione nella presente decisione. Inoltre, nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti, Tate & Lyle ha nuovamente riconosciuto ⁽³⁸²⁾ «di aver fatto presente agli importatori che avrebbe difeso le proprie vendite sul mercato del Regno Unito e di aver talvolta minacciato unilateralmente l'adozione di misure di ritorsione (anche se di fatto non ha mai intrapreso azioni del genere malgrado l'aumento delle importazioni)» ⁽³⁸³⁾. Tale affermazione corrobora la valutazione della Commissione in due modi. Innanzitutto, conferma che Tate & Lyle aveva adottato una politica di minacce nei confronti degli importatori. In secondo luogo, dimostra che, ciò nonostante, le importazioni in Gran Bretagna erano cresciute: la spiegazione più logica di questo fatto risiede nell'aumento dei prezzi sul mercato britannico a seguito dell'accordo e/o della pratica concordata fra le parti.

1.2.2. Zucchero al dettaglio

(167) Pur non rientrando nel panorama classico del mercato dello zucchero in Gran Bretagna, le importazioni di zucchero bianco cristallizzato in confezioni da un chilo per la vendita al dettaglio non sono assolutamente impossibili. Sebbene esistano ostacoli rilevanti all'ingresso di tali prodotti (quali la necessità di confezioni o etichette in lingua inglese, la fedeltà del consumatore alle marche conosciute, la scarsa propensione dei supermercati a servirsi di fornitori della cui capacità di assicurare rifornimenti regolari e adeguati non siano certi), queste importazioni diventano una crescente minaccia reale per i produttori nazionali in caso di aumento dei prezzi al dettaglio in Gran Bretagna. In particolare, le grandi catene di supermercati hanno un notevole potere d'acquisto e sono perfettamente capaci di lanciare marchi propri utilizzando prodotti importati.

(168) È inoltre assolutamente possibile che alcune imprese, per esempio i distributori o i grandi supermercati, acquistino lo zucchero industriale in altri Stati membri, lo importino e provvedano a riconfezionarlo per la vendita al dettaglio, come ha fatto Napier Brown fino al 1988. Quando in Gran Bretagna aumentano i prezzi dello zucchero al dettaglio, queste operazioni di riconfezionamento diventano più convenienti dal punto di vista commerciale. I produttori nazionali, dal canto loro, sono scarsamente interessati a vendere lo zucchero industriale ad un cliente che intende riconfezionarlo e rivenderlo al dettaglio. Infatti l'ingresso sul

mercato di una nuova impresa che operi nel riconfezionamento o l'espansione di una che è già attiva in tale settore sono fattori che rischiano inevitabilmente di mettere sotto pressione il margine fra i prezzi dello zucchero industriale e quelli dello zucchero al dettaglio. Anche se alcuni produttori nazionali fossero disposti a vendere il loro zucchero secondo tali modalità, si può pertanto supporre che qualunque impresa intenzionata ad avviare un'attività di riconfezionamento decida di rifornirsi in parte — se non completamente — per il proprio fabbisogno di zucchero industriale presso produttori di altri Stati membri, soprattutto in una fase di rialzo dei prezzi dello zucchero industriale in Gran Bretagna.

2. Le argomentazioni delle parti

2.1. British Sugar

(169) British Sugar, nel negare che si siano prodotti effetti reali sugli scambi e che il ridotto aumento delle importazioni sia collegato in alcun modo alle modifiche dei prezzi relativi dello zucchero, sostiene ⁽³⁸⁴⁾ che, per quantificare l'aumento delle importazioni, la Commissione avrebbe dovuto prendere a riferimento un anno in cui i prezzi e le importazioni nel Regno Unito avevano risentito degli effetti della guerra dei prezzi, invece di assumere a parametro di confronto un anno che non ne era stato influenzato. Quindi, invece del 1986/87, la Commissione avrebbe dovuto prendere come riferimento appropriato il 1985/86. In tal caso, da un confronto con l'anno 1989/90 (l'ultimo anno che avrebbe potuto essere pregiudicato dalla presunta concertazione dei prezzi) emergerebbe un incremento delle importazioni di appena il 12 % e non del 74 %. Tale aumento del 12 %, secondo British Sugar, ha avuto due cause principali ⁽³⁸⁵⁾: innanzitutto, in una prospettiva a lungo termine, l'incremento osservato dopo il 1986 non è stato altro che un ritorno verso livelli precedenti d'importazione. In secondo luogo, British Sugar sostiene che l'aumento delle importazioni ha semplicemente rispecchiato in parte i maggiori proventi delle speculazioni condotte parallelamente alla progressiva svalutazione della sterlina verde.

(170) Per quanto riguarda lo zucchero al dettaglio ⁽³⁸⁶⁾, British Sugar sostiene che gli effetti sul commercio postulati dalla Commissione non sono che una congettura. British Sugar afferma che, durante il periodo in oggetto, gli aumenti di prezzo dello zucchero al dettaglio attribuibili a sue decisioni sono stati nel complesso irrilevanti, cioè il 6,8 %, cifra per lo più giustificata dagli adeguamenti istituzionali dei prezzi, invariabilmente trasmessi per contratto agli acquirenti al dettaglio. Secondo British Sugar, inoltre, durante il periodo in oggetto, solo 350 tonnellate sono state importate da un unico dettagliante nell'anno 1989/90.

(171) In quanto leader dei prezzi durante il periodo in oggetto, British Sugar ricorda infine di aver sempre fissato i propri prezzi quanto più possibile vicino al prezzo minimo che altri produttori europei avrebbero trovato conveniente per cominciare ad esportare zucchero dal Continente in quantitativi che avrebbero minato la capacità di British Sugar di vendere per intero la sua quota nel Regno Unito ⁽³⁸⁷⁾. British Sugar sostiene ⁽³⁸⁸⁾ pertanto: «anche se avesse messo in atto un comportamento anticoncorrenziale (ipotesi comunque fortemente contestata), British Sugar lo ha fatto in un modo che era limitato dall'obiettivo di non incoraggiare mai le importazioni. Il presunto «accordo» non era pertanto in grado di pregiudicare il commercio fra Stati membri.» ⁽³⁸⁹⁾

2.2. Tate & Lyle

(172) Tate & Lyle, pur riconoscendo che l'aumento dei prezzi dello zucchero nel Regno Unito rende le importazioni più convenienti, sostiene che gli incrementi di prezzo nel Regno Unito durante il periodo in oggetto non sono ragionevolmente attribuibili agli accordi fra le parti, ma sono piuttosto il risultato della decisione unilaterale di British Sugar di porre fine alla guerra dei prezzi ⁽³⁹⁰⁾.

2.3. Napier Brown

(173) Secondo Napier Brown, non esistono elementi probatori a sostegno dell'ipotesi in base alla quale l'aumento dei prezzi dello zucchero nel Regno Unito durante il periodo in oggetto ha avuto un impatto sul livello delle importazioni ⁽³⁹¹⁾. Nel corso dell'audizione ⁽³⁹²⁾, Napier Brown ha spiegato che «al centro della concorrenza c'è principalmente il costo dell'importazione di zucchero dal Continente più il trasporto» ⁽³⁹³⁾. Tra il 1986 e il 1990, Napier Brown ha confermato di aver accresciuto le importazioni di zucchero bianco nel Regno Unito ⁽³⁹⁴⁾, di aver importato per ragioni strategiche (ad esempio, per creare una terza fonte indipendente di approvvigionamento) e di aver usato tali importazioni come strumento di contrattazione nelle trattative di acquisto con British Sugar e Tate & Lyle ⁽³⁹⁵⁾.

2.4. James Budgett

(174) James Budgett sottolinea che il livello dei prezzi in Gran Bretagna era fissato da British Sugar, descritta come «il fornitore in posizione dominante» («the dominant supplier»). Secondo James Budgett, le riunioni sullo zucchero industriale a cui James Budgett ha partecipato non hanno avuto alcun impatto sui prezzi né, di conseguenza, alcun effetto potenziale o effettivo sulle importazioni ⁽³⁹⁶⁾.

(175) James Budgett afferma inoltre di aver triplicato le importazioni di zucchero nel Regno Unito tra il 1° gennaio 1986 e il 31 dicembre 1990, pur non avendone ricavato opportunità di profitto a breve termine. James Budgett sostiene di aver importato soprattutto per ragioni strategiche, in particolare per soddisfare la richiesta della clientela di fonti alternative di rifornimento e per avere uno strumento di contrattazione nelle trattative con British Sugar e Tate & Lyle ⁽³⁹⁷⁾.

3. Le risposte della Commissione

(176) Occorre innanzitutto rilevare che le argomentazioni delle parti si concentrano sulla questione degli effetti reali sul commercio fra Stati membri e non tengono nella dovuta considerazione né l'enunciazione dell'articolo 85, paragrafo 1, né la giurisprudenza della Corte di giustizia delle Comunità europee sulla valutazione degli effetti di un accordo e/o di una pratica concordata sul commercio fra Stati membri. Pertanto la Commissione ribadisce essenzialmente quanto sopra esposto ⁽³⁹⁸⁾ riguardo a tale giurisprudenza e alla valutazione del presente caso. In particolare, il fatto che, relativamente alla restrizione della concorrenza, la Commissione si concentri sull'oggetto del comportamento non esclude che, riguardo all'effetto sugli scambi, essa possa fare riferimento agli effetti potenziali. Tale conclusione è chiaramente compatibile con l'enunciazione dell'articolo 85, paragrafo 1.

(177) La Commissione respinge la conclusione di British Sugar secondo cui, nel presente caso, in qualunque circostanza, è impossibile prevedere con un sufficiente grado di probabilità perfino un effetto potenziale sugli scambi. In particolare, non è convincente l'argomentazione secondo cui la politica di British Sugar di fissare i prezzi al disotto di un determinato livello escludesse la possibilità di eventuali effetti sugli scambi.

Né risulta coerente la linea delle argomentazioni di British Sugar. Nella risposta alla prima comunicazione degli addebiti ⁽³⁹⁹⁾, così come nella risposta alla nuova comunicazione degli addebiti ⁽⁴⁰⁰⁾, British Sugar afferma di aver fissato i prezzi, durante il periodo in oggetto, a un livello volto ad evitare le importazioni in quantitativi che avrebbero minacciato la sua capacità di vendere per intero la sua quota di zucchero nel Regno Unito. Tale politica dei prezzi, tuttavia, non esclude che le importazioni fossero già redditizie per altri produttori comunitari o per i distributori, trattandosi di quantitativi che mettevano a repentaglio non la capacità di British Sugar di mantenere la propria quota di mercato nel Regno Unito e in Gran Bretagna, ma piuttosto quella di altre imprese, soprattutto di Tate & Lyle. Così spiega perché Tate & Lyle fosse particolarmente attiva nel dissuadere altri produt-

tori comunitari dall'importare zucchero nel Regno Unito e in Gran Bretagna. Inoltre, nel corso dell'audizione orale seguita alla nuova comunicazione degli addebiti, British Sugar ha presentato un calcolo secondo cui gli aumenti del prezzo dello zucchero durante il periodo in oggetto — al netto delle modifiche istituzionali dei prezzi e degli adeguamenti della sterlina verde — hanno lasciato un margine di profitto, benché esiguo, a disposizione degli operatori che volevano importare zucchero in Gran Bretagna ⁽⁴⁰¹⁾.

(178) Né risultano convincenti le altre argomentazioni di British Sugar in relazione alle statistiche sulle importazioni cui fa riferimento la Commissione.

(179) Occorre innanzitutto osservare che, oltre a indicare le cifre relative alle importazioni, la Commissione ha già in precedenza ⁽⁴⁰²⁾ fornito altri elementi di fatto e di diritto tali da far concludere con un grado sufficiente di probabilità che l'accordo e/o la pratica concordata potrebbero aver pregiudicato in maniera sensibile la struttura del commercio fra Stati membri.

(180) In secondo luogo, è innegabile che durante il periodo in oggetto il volume delle importazioni sia cresciuto. Pur non essendoci accordo su quale anno assumere come riferimento, le cifre annuali non sono oggetto di contestazione. Tuttavia, anche se British Sugar avesse ragione quanto all'anno di riferimento, rimane il fatto che il periodo in oggetto sia stato caratterizzato da un incremento sostanziale e che, nell'ultimo anno sostanzialmente influenzato dall'accordo e/o dalla pratica concordata (1989/90), le importazioni hanno toccato il tetto delle 153 000 tonnellate, a cui ha fatto seguito — una volta terminato il comportamento anticoncorrenziale — un crollo negli anni successivi fino a raggiungere le 108 000 tonnellate nel 1993/94 ⁽⁴⁰³⁾.

(181) In terzo luogo, non c'è accordo sulle cause alla radice delle maggiori importazioni. Secondo la Commissione, la ragione più probabile di tale aumento è da ricercare nell'incremento dei prezzi sul mercato britannico a seguito dell'accordo e/o della pratica concordata. Le diverse spiegazioni presentate dalle parti non sono convincenti. In particolare, non basta affermare che l'aumento delle importazioni dopo il 1986 abbia rappresentato un semplice ritorno verso i livelli precedenti. A prescindere dal fatto che la crescita abbia significato o meno un ritorno ai livelli precedenti, deve comunque esserci un motivo alla base di tale crescita. Essendo le importazioni diminuite durante la guerra dei prezzi dal 1984 al 1986, la spiega-

zione più plausibile del successivo aumento va ricercata nella strategia (adottata dopo la guerra dei prezzi) di coordinamento fra le parti ai fini di un incremento dei prezzi, tanto più che, una volta terminato il comportamento anticoncorrenziale, i quantitativi importati sono scesi in modo consistente. Per quanto riguarda Tate & Lyle, Napier Brown e James Budgett, che hanno negato le proprie responsabilità adducendo come spiegazione la leadership dei prezzi di British Sugar, la Commissione fa riferimento a quanto esposto in precedenza ⁽⁴⁰⁴⁾.

(182) Per quanto riguarda in particolare lo zucchero al dettaglio, la posizione della Commissione non si basa esclusivamente su congetture ed è in sintonia con posizioni precedenti. Sulla base della giurisprudenza della Corte, occorre stabilire con un sufficiente grado di probabilità se lo scenario sopra descritto ⁽⁴⁰⁵⁾ dalla Commissione sia una possibile conseguenza del comportamento anticoncorrenziale. L'esempio più lampante in cui la Corte abbia escluso qualsiasi effetto possibile sul commercio è offerto dalla sentenza Hugin ⁽⁴⁰⁶⁾, relativa all'applicazione dell'articolo 86. In questo caso, la Corte ha effettuato un'analisi in dettaglio del settore interessato ed è giunta alla conclusione che, tenuto conto delle peculiarità economiche e tecniche di tale settore, erano da escludere effetti sugli scambi, qualunque fossero le circostanze. Le attività dell'impresa in questione non si erano mai estese al di là dei confini di un unico Stato membro; il commercio fra Stati membri relativo al prodotto rilevante non era mai esistito e poteva essere escluso per ragioni tecniche, anche se le condizioni del mercato fossero state completamente libere e non subordinate a prassi restrittive.

(183) Nel presente caso le circostanze sono abbastanza diverse. Innanzitutto, occorre riconoscere che esistono barriere all'ingresso sul mercato che rendono più difficili gli scambi di zucchero al dettaglio confezionato fra la Gran Bretagna e altri Stati membri. Non esiste tuttavia alcuna ragione logica che impedisca permanentemente l'instaurarsi di tali scambi. In secondo luogo, per quanto riguarda l'importazione di zucchero industriale e il successivo riconfezionamento per la vendita al dettaglio, il fatto che Napier Brown abbia seguito questa politica fino al 1988 dimostra che si tratta di una possibilità realistica. In terzo luogo, sono saldamente fondati su dati di fatto gli elementi che la Commissione ha raccolto nello scenario suesposto, in particolare la tendenza dei supermercati ad approfittare del loro grande potere d'acquisto ed il desiderio dei dettaglianti di diversificare le fonti di approvvigionamento.

D. ARTICOLO 85, PARAGRAFO 3, DEL TRATTATO CE

(184) L'accordo e/o la pratica concordata suesposti non sono stati notificati. A norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento n. 17, le ragioni procedurali sono pertanto già sufficienti per negare l'esenzione. Inoltre, anche se vi fosse stata notifica, la Commissione ritiene, sulla base degli elementi di fatto di cui attualmente dispone, che non potrebbe (ovvero non avrebbe potuto) comunque essere accordata alcuna esenzione per ragioni di diritto sostanziale. In particolare, la Commissione non è a conoscenza di alcun elemento in grado di condurre alla conclusione né che l'accordo e/o la pratica concordata abbiano contribuito a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico; né che sia stata soddisfatta alcuna delle altre tre condizioni per concedere l'esenzione.

IV. INAPPLICABILITÀ DEL REGOLAMENTO N. 26

(185) L'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 26 ⁽⁴⁰⁷⁾, modificato dal regolamento n. 49 ⁽⁴⁰⁸⁾, prevede la deroga dall'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE per taluni accordi, decisioni e pratiche concordate nel settore agricolo. Perché si applichi detto articolo del regolamento n. 26, la decisione, l'accordo o la pratica concordata devono essere riferite ad un prodotto elencato nell'allegato II del trattato CE. Lo zucchero rientra in tale elenco. Ciò non significa tuttavia che l'accordo e/o la pratica concordata al centro della presente decisione siano esclusi dall'applicazione di nessuno dei tre diversi motivi di deroga di cui all'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 26. Tanto più che la Corte di giustizia delle Comunità europee ha statuito che occorre interpretare restrittivamente ⁽⁴⁰⁹⁾ l'articolo 2 del regolamento n. 26, che prevede una deroga alla norma generale definita nell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE.

(186) Per quanto attiene al primo motivo di deroga previsto dall'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 26 (accordi, decisioni e pratiche concordate che costituiscono «parte integrante di un'organizzazione nazionale di mercato»), è sufficiente rilevare che, ben prima dell'inizio dell'accordo e/o della pratica concordata in questione nel 1986, erano già in essere alcune disposizioni (a cominciare dal regolamento n. 1009/67 del Consiglio) relative all'abolizione dei regimi nazionali del mercato dello zucchero e alla creazione di un'organiz-

zazione comune dei mercati nel settore dello zucchero a livello comunitario. Il primo regolamento è stato successivamente sostituito dal regolamento n. 3330/74, quindi da quello n. 1111/77; attualmente è in vigore il regolamento (CEE) n. 1785/81 del Consiglio ⁽⁴¹⁰⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1148/98 ⁽⁴¹¹⁾. Poiché i regimi nazionali del mercato dello zucchero erano stati soppressi e l'organizzazione comune dei mercati nel settore dello zucchero era ormai consolidata quando hanno avuto luogo l'accordo e/o la pratica concordata oggetto della presente procedura, non si può logicamente ritenere che tale accordo e/o tale pratica concordata abbiano costituito parte integrante di un'organizzazione nazionale di mercato.

- (187) Il secondo motivo di deroga previsto dall'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 26 (accordi, decisioni e pratiche che sono «necessari per il conseguimento degli obiettivi enunciati nell'articolo 39 del trattato») è ammissibile solo nel caso in cui l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE minacci il conseguimento dei cinque ⁽⁴¹²⁾ obiettivi enunciati nell'articolo 39. Non rientra in questa categoria il caso in oggetto.

Per quanto riguarda il settore dello zucchero, le modalità di conseguimento delle finalità della politica agraria comune sono stabilite dal regolamento n. 1785/81 del Consiglio e dai relativi regolamenti d'applicazione. Tali modalità comprendono la creazione di quote di produzione nazionali, prezzi garantiti, prelievi e restituzioni, nonché un sistema per l'eliminazione degli effetti delle oscillazioni del tasso di cambio sulla libera circolazione del prodotto fra gli Stati membri. Il coordinamento della politica dei prezzi descritto nella presente decisione non è conforme a tale sistema. Esistono inoltre delle misure che hanno buone probabilità di pregiudicare gli scambi e di influire sui prezzi a scapito dei consumatori. Non si può pertanto ritenere che tali restrizioni della concorrenza siano necessarie al conseguimento di alcuno degli obiettivi enunciati nell'articolo 39 del trattato CE.

- (188) Non risultano infine soddisfatte neppure le condizioni relative al terzo motivo di deroga previsto dall'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento n. 26. Nessuna delle quattro parti destinatarie della presente decisione può infatti essere qualificata come imprenditore agricolo, associazione di imprenditori agricoli o associazione di dette associazioni ai sensi della disposizione di cui sopra ⁽⁴¹³⁾.

VI. ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17

- (189) La cessazione dell'accordo e/o della pratica concordata in oggetto è stata formalmente decretata da Tate & Lyle il 2 luglio 1990, quando il presidente-direttore generale di Tate & Lyle ha posto fine a tutti i tipi di contatti con i concorrenti simili a quelli esaminati nella presente procedura ⁽⁴¹⁴⁾. Ne è una conferma la lettera inviata da Tate & Lyle all'OFT il 16 luglio 1990, copia della quale è stata trasmessa al membro della Commissione responsabile della concorrenza. La Commissione non dispone di elementi che dimostrino la prosecuzione del comportamento anticoncorrenziale da parte di nessuna delle quattro imprese in questione successivamente al 2 luglio 1990.

V. ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, DEL REGOLAMENTO N. 17

- (190) A norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da mille a un milione di ECU, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari globale realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando questa viene commessa intenzionalmente o per negligenza. Nel definire l'importo dell'ammenda, occorre considerare sia la gravità che la durata dell'infrazione.

A. INTENZIONALITÀ

- (191) Conformemente alla giurisprudenza costante della Corte, perché un'infrazione si possa considerare intenzionale non è necessario che le imprese in questione fossero consapevoli di violare l'articolo 85 o di trasgredire il divieto imposto dal medesimo articolo; è sufficiente che esse non potessero ignorare che il comportamento censurato aveva l'oggetto o l'effetto di restringere la concorrenza nel mercato comune con effetti potenziali o effettivi sul commercio fra Stati membri ⁽⁴¹⁵⁾.
- (192) La Commissione ritiene che nessuna delle imprese interessate avrebbe potuto ignorare che il suo comportamento aveva per oggetto di restringere la concorrenza nel mercato comune, dal momento che i contatti diretti fra imprese concorrenti su questioni attinenti ai prezzi sono sempre tali da

suscitare dubbi dal punto di vista del diritto della concorrenza, alla luce peraltro della gravità e del carattere sistematico e ripetuto della condotta anticoncorrenziale al centro del presente caso. Né le imprese interessate avrebbero potuto ignorare che il loro comportamento aveva un'influenza potenziale sul commercio fra Stati membri. Nel caso di British Sugar, inoltre, tutti questi elementi sono rafforzati dal fatto che nel 1986 l'impresa aveva adottato un programma generale di adempimento della normativa comunitaria della concorrenza, in cui era descritto in dettaglio il divieto di cui all'articolo 85. In sintesi, una valutazione oggettiva delle circostanze di fatto del presente caso permette di giungere alla conclusione che tutte e quattro le imprese interessate hanno commesso l'infrazione intenzionalmente.

B. GRAVITÀ DELL'INFRAZIONE

- (193) Nel presente caso l'infrazione ha presentato le caratteristiche descritte qui di seguito. L'accordo e/o la pratica concordata hanno perseguito la finalità di restringere la concorrenza mediante un coordinamento della politica dei prezzi a livello orizzontale. Il cartello ha operato in un mercato altamente concentrato. Le imprese partecipanti all'infrazione rappresentavano, nel settore dello zucchero industriale, oltre il 90 % del mercato rilevante e, nel settore dello zucchero al dettaglio, l'89 % circa del mercato rilevante ⁽⁴¹⁶⁾.

Tuttavia, pur consistendo la collusione in una strategia di collaborazione ai fini di una maggiorazione dei prezzi, non esistono elementi probatori sufficienti per dimostrare che le imprese abbiano fissato congiuntamente dei prezzi minimi o dei prezzi da praticare a determinati clienti. Inoltre, la Commissione, pur non escludendo in alcun modo che il comportamento delle parti abbia prodotto un effetto reale sulla concorrenza — restringendola — ed un effetto reale sul commercio fra Stati membri, non fonda le sue argomentazioni sulla dimostrazione di tali effetti. Infine, il mercato geografico rilevante è stato considerato limitato alla Gran Bretagna.

- (194) In questo contesto, la Commissione è giunta alla conclusione che l'accordo e/o la pratica concordata al centro del presente caso hanno costituito una grave infrazione delle regole comunitarie della concorrenza.
- (195) Per quanto riguarda la partecipazione all'infrazione delle singole imprese, si rendono necessarie delle importanti distinzioni.

- (196) La partecipazione di British Sugar, tenuto conto della sua posizione di leader dei prezzi e della quota detenuta su entrambi i mercati rilevanti dello zucchero industriale e di quello al dettaglio, è stata fondamentale per il funzionamento del cartello.

Per tali ragioni, nel calcolare l'ammenda da infliggere a British Sugar, la Commissione ritiene opportuno fissarne l'importo in 18 milioni di ECU per quanto riguarda l'aspetto della gravità dell'infrazione.

- (197) Tate & Lyle, tenuto conto della quota detenuta su entrambi i mercati rilevanti dello zucchero industriale e di quello al dettaglio, era il secondo membro più importante del cartello.

Per tali ragioni, nel calcolare l'ammenda da infliggere a Tate & Lyle, la Commissione ritiene opportuno fissarne l'importo in 10 milioni di ECU per quanto riguarda l'aspetto della gravità dell'infrazione.

- (198) I distributori Napier Brown e James Budgett non hanno partecipato all'incontro chiave del 20 giugno 1986, nel corso del quale sono stati definiti i principi del futuro comportamento anticoncorrenziale. Napier Brown e James Budgett hanno aderito al cartello solo vari mesi più tardi, dopodiché hanno partecipato solamente all'infrazione relativa allo zucchero industriale. Inoltre, considerando che Napier Brown e James Budgett dipendevano dalle forniture dei due produttori di zucchero nazionali (British Sugar e Tate & Lyle) per una porzione significativa dello zucchero che vendevano nell'ambito del loro merchanting sia principale che nominale ⁽⁴¹⁷⁾, la loro influenza sul mercato rilevante e le loro possibilità di esercitare pressioni erano limitate.

Per tali ragioni, nel calcolare l'ammenda da infliggere a Napier Brown e a James Budgett, la Commissione ritiene opportuno fissarne l'importo in 1,5 milioni di ECU per ciascuna delle due imprese per quanto riguarda l'aspetto della gravità dell'infrazione.

C. DURATA DELL'INFRAZIONE

- (199) Per quanto riguarda British Sugar e Tate & Lyle, l'infrazione concernente sia lo zucchero industriale che quello al dettaglio è durata dal 20 giugno 1986 (quando si è svolta la prima riunione fra dette imprese) al 2 luglio 1990 (quando Tate & Lyle ha posto fine all'accordo e/o alla pratica concordata in questione). Per quanto riguarda Napier Brown e James Budgett, l'infrazione concernente lo zucchero industriale è durata dalla fine del 1986 al 2 luglio 1990, quando sono cessati l'accordo e/o la pratica concordata ⁽⁴¹⁸⁾.

- (200) Alla luce della politica della Commissione in materia di ammende, nel presente caso l'infrazione viene considerata di durata media.
- (201) Per tale motivo, occorre maggiore l'importo stabilito in base alla gravità dell'infrazione di 7,2 milioni di ECU nel caso di British Sugar, 4 milioni di ECU nel caso di Tate & Lyle, 0,5 milioni di ECU nel caso di Napier Brown, e 0,5 milioni di ECU nel caso di James Budgett.
- (202) Gli importi di base sono pertanto fissati a 25,2 milioni di ECU per British Sugar, 14 milioni di ECU per Tate & Lyle, 2 milioni di ECU per Napier Brown, e 2 milioni di ECU per James Budgett.

D. AGGRAVANTI E ATTENUANTI

1. *L'organizzazione comune del mercato dello zucchero*

- (203) Non costituisce un'attenuante il fatto che, a causa dell'organizzazione comune del mercato dello zucchero, le possibilità concorrenziali su tale mercato risultino in certa misura limitate dal meccanismo dell'intervento, come ha rilevato la Corte di giustizia delle Comunità europee nella sentenza Suiker Unie⁽⁴¹⁹⁾. Analizzando le possibilità di concorrenza sul mercato dello zucchero, la Corte osserva che l'organizzazione comune dello zucchero prevede, in particolare, la riscossione di un prelievo all'importazione, l'attribuzione di restituzioni all'esportazione e la fissazione di quote di produzione nazionali. Secondo la Corte, il suddetto regime delle quote nazionali ha limitato i quantitativi che le imprese saccarifere sono in grado di collocare nell'ambito del mercato comune, oltre ad impedire qualunque aumento complessivo di entità significativa della produzione; tale limitazione, in collegamento col costo relativamente elevato del trasporto, è atta ad incidere su un elemento essenziale del gioco della concorrenza, cioè sull'offerta, e di conseguenza sul volume e sulla struttura degli scambi fra Stati membri⁽⁴²⁰⁾. La Corte sottolinea che, nonostante tali restrizioni, resta tuttavia il fatto che alle norme sulla concorrenza spetta un reale, ancorché residuo, ambito di applicazione⁽⁴²¹⁾. A tale riguardo la Corte fa riferimento esplicito alla concorrenza sui prezzi, in quanto i prezzi fissati dal regime comunitario non sono prezzi di vendita ai commercianti, agli utilizzatori o ai consumatori; essi lasciano quindi ai produttori una certa libertà di determinare autonomamente il prezzo al quale intendono smerciare i loro prodotti. La Corte rileva anche l'esistenza di elementi che dimostrano lo svolgimento di serrate contrattazioni in relazione al prezzo di vendita⁽⁴²²⁾.
- (204) Nel valutare il livello delle ammende imposte dalla decisione della Commissione⁽⁴²³⁾, la Corte ha rilevato che la Commissione non aveva tenuto sufficientemente conto delle limitazioni alle possibilità concorrenziali causate dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero e che tale organizzazione aveva contribuito a conservare, presso i produttori di zucchero, un atteggiamento anticoncorrenziale. Tuttavia, la Corte ha limitato la possibile riduzione delle ammende imposte per tale atteggiamento anticoncorrenziale alle pratiche che, indotte dagli inconvenienti già presenti nel sistema in questione, erano atte ad aggravarli ulteriormente: per esempio la ripartizione e la protezione dei mercati nazionali o regionali mediante il controllo delle forniture provenienti da altri Stati membri nonché altre forme di restrizioni alle importazioni e alle esportazioni al centro di quel caso⁽⁴²⁴⁾. A giudizio della Corte, inoltre, il danno che queste pratiche anticoncorrenziali avevano potuto causare agli utilizzatori o ai consumatori non era stato rilevante, visto che le parti non avevano stabilito aumenti concertati o abusivi dei rispettivi prezzi di vendita⁽⁴²⁵⁾. Alla luce dei principi sanciti nella sentenza Suiker Unie, risulta impossibile sostenere qualunque estensione delle possibili attenuanti, ad esempio per coprire la collusione in materia di politica dei prezzi. L'interpretazione rigorosa delle possibili attenuanti concesse dalla sentenza Suiker Unie deriva anche dal principio di base secondo cui le eccezioni alle regole generali devono essere interpretate in modo restrittivo⁽⁴²⁶⁾.
- (205) A differenza del caso Suiker Unie, il presente caso riguarda un comportamento che aveva per oggetto di restringere la competizione sui prezzi nel mercato rilevante mediante coordinamento della politica dei prezzi. L'accordo e/o la pratica concordata aventi tale oggetto non sono stati indotti né favoriti dall'organizzazione comune del mercato dello zucchero né si può sostenere che essi abbiano semplicemente aggravato gli inconvenienti connessi a quel sistema. Il coordinamento della politica dei prezzi è una pratica estranea a tale sistema. Si tratta di un comportamento collusivo e anticoncorrenziale in materia di prezzi di vendita applicati ai commercianti, agli utilizzatori o ai consumatori. Questi prezzi di vendita sono un parametro particolarmente importante sotto il profilo della concorrenza, cui la Corte ha fatto riferimento esplicito in quanto parte integrante delle possibilità concorrenziali residue esistenti sul mercato dello zucchero, protette dalle regole comunitarie della concorrenza.

Inoltre, per quanto riguarda il mercato dello zucchero bianco cristallizzato in Gran Bretagna, è stato dimostrato in precedenza ⁽⁴²⁷⁾ che l'organizzazione comunitaria del mercato dello zucchero ha sempre lasciato ampie possibilità di concorrenza sui prezzi; ne sono una conferma non solo la stessa guerra dei prezzi, ma anche le condizioni prevalenti al termine di tale guerra.

2. *British Sugar*

(206) Per quanto riguarda le circostanze aggravanti si deve tenere conto dei seguenti elementi:

(207) British Sugar è stata l'istigatrice dell'accordo e/o della pratica concordata e, durante tutto il periodo di riferimento, ha sempre rappresentato l'elemento trainante dell'infrazione. Tale conclusione è avvalorata in particolare dal fatto che l'incontro chiave del 20 giugno 1986 (in cui sono stati definiti i principi per il futuro comportamento anticoncorrenziale) è stato convocato proprio da British Sugar.

(208) British Sugar ha agito in modo contrario alla chiara enunciazione del suo programma di adempimento comunicato alla Commissione nell'ottobre 1986 e adottato nel dicembre dello stesso anno. Infatti, come evidenzia la decisione Napier Brown ⁽⁴²⁸⁾, l'adozione di tale programma di adempimento era stata considerata come un'attenuante nel fissare l'importo dell'ammenda nell'ambito di quella decisione; British Sugar aveva pertanto beneficiato di una riduzione significativa dell'ammenda rispetto all'importo che sarebbe stato stabilito in mancanza del suddetto programma. Come spiegato dettagliatamente in precedenza ⁽⁴²⁹⁾, il programma di adempimento copriva l'intera gamma degli obblighi dell'impresa ai sensi degli articoli 85 e 86, con particolare riferimento agli accordi e/o alle pratiche concordate in materia di politica dei prezzi. Nel programma di adempimento, inoltre, British Sugar si impegnava a prendere tutte le misure per assicurare il rispetto delle regole comunitarie della concorrenza (spingendosi anche al di là degli obblighi legali in senso stretto, per evitare qualunque comportamento dubbio), e a trasmettere tale messaggio a tutti i livelli della gerarchia di British Sugar. L'infrazione rilevata nella presente decisione dimostra che tale impegno non è stato mantenuto.

(209) Si è ora accertato che la medesima impresa ha violato l'articolo 85 del trattato CE a causa del suo comportamento collusivo. Quest'ultimo comportamento era già iniziato due anni prima della conclusione della procedura Napier Brown ⁽⁴³⁰⁾ ed è

proseguito per altri due anni dopo l'adozione della decisione Napier Brown il 18 luglio 1988. Entrambe le violazioni del diritto comunitario della concorrenza da parte di British Sugar sono state commesse sullo stesso mercato rilevante, sia in termini di prodotto che di estensione geografica del mercato (cioè il mercato dello zucchero bianco cristallizzato industriale e al dettaglio in Gran Bretagna). Occorre inoltre ricordare che ambedue gli articoli 85 e 86 perseguono l'obiettivo comune, sancito dall'articolo 3, lettera g), del trattato CE, di creare un regime inteso a garantire che la concorrenza non sia falsata nel mercato interno ⁽⁴³¹⁾.

(210) In conclusione, tutte le aggravanti suesposte giustificano un aumento dell'importo di base per British Sugar pari al 75 %, cioè 18,9 milioni di ECU.

(211) La Commissione riconosce che l'infrazione è stata commessa da dirigenti di British Sugar sostituiti subito dopo il periodo in oggetto e che l'attuale società madre Associated British Foods (ABF) ha acquisito British Sugar successivamente al periodo in oggetto (nel gennaio 1991). Tuttavia, ai fini di una valutazione della natura e della gravità dell'infrazione, conta solo il comportamento di British Sugar durante il periodo in oggetto. La responsabilità spetta a British Sugar come impresa, non ai suoi dirigenti, né alla società madre in qualunque momento durante o dopo il periodo in oggetto.

Il fatto che ABF debba probabilmente sostenere una parte o la totalità dell'onere economico dell'ammenda imposta a British Sugar esula dalla valutazione che la Commissione dà del livello a cui fissare l'ammenda. Di norma, chi acquista un'impresa ne acquisisce anche le obbligazioni, compresa quella derivante dalla violazione del diritto comunitario della concorrenza.

E. COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE SULLA NON IMPOSIZIONE O SULLA RIDUZIONE DELLE AMMENDE IN DETERMINATI CASI ⁽⁴³²⁾

(212) La Commissione ritiene che sia nell'interesse della Comunità accordare un trattamento favorevole nell'imposizione di ammende alle imprese che prestano la loro collaborazione nelle circostanze specifiche descritte nella comunicazione. Pur avendo la Commissione già adottato una linea di clemenza nella fissazione dei livelli di ammenda per i membri di un cartello che prestano la loro collaborazione, la comunicazione si spinge oltre tale prassi e stabilisce una serie di incentivi speciali per le imprese

che, cooperando con la Commissione, le consentono di scoprire e sanzionare un cartello o le sono d'ausilio in tale compito. L'applicazione delle condizioni indicate nella comunicazione o per la non imposizione di un'ammenda o per uno dei diversi gradi di riduzione del livello di ammenda risulta pertanto più favorevole alle imprese di quanto non lo fosse il trattamento loro accordato secondo la prassi precedente. Tuttavia, la comunicazione si può applicare direttamente solo alla collaborazione prestata dopo la pubblicazione della medesima nella Gazzetta ufficiale del 18 luglio 1996. In tutti gli altri casi di collaborazione, la comunicazione sarà applicata per analogia. Tale applicazione per analogia comporta che un trattamento favorevole sulla base della comunicazione dipenderà dalla conformità con tutti i requisiti sostanziali di collaborazione secondo quanto indicato nella comunicazione.

1. *Tutte e quattro le parti*

- (213) Nello loro risposte scritte alla nuova comunicazione degli addebiti, che la Commissione ha ricevuto nel febbraio 1996, nessuna delle quattro parti ha sostanzialmente contestato i fatti su cui la Commissione fonda le accuse contenute in detta comunicazione⁽⁴³³⁾. Tutte e quattro le parti hanno pertanto soddisfatto i requisiti sostanziali di cui al punto D.2, secondo trattino, della comunicazione della Commissione pubblicata il 18 luglio 1996. Essendo ciò accaduto prima di tale data, la comunicazione va applicata per analogia.
- (214) Nel determinare l'importo di cui ridurre l'ammenda entro la forbice prevista al punto D della comunicazione, la Commissione ha reputato che l'ammissione dei fatti da parte delle quattro suddette imprese sia stata semplicemente la logica conseguenza del fatto che, nel presente caso, la prima comunicazione degli addebiti è stata sostituita da un'altra, che teneva conto delle contestazioni di taluni fatti presentate dalle parti e che limitava le accuse a quelle che avrebbero potuto essere sostenute con gli elementi di prova concreti richiesti dalla Corte di giustizia delle Comunità europee. Di conseguenza, applicando per analogia il punto D.2, secondo trattino, della comunicazione, le ammende che sarebbero state inflitte a British Sugar, a Napier Brown e a James Budgett se non avessero collaborato con la Commissione sono state ridotte del 10 % per ciascuna di tali imprese (pari a 4,4 milioni di ECU per British Sugar, 0,2 milioni di ECU per Napier Brown e 0,2 milioni di ECU per James Budgett).

2. *Tate & Lyle in particolare*

- (215) Per quanto riguarda Tate & Lyle, si è tenuto conto delle circostanze supplementari indicate qui di seguito.

Tate & Lyle ha collaborato con la Commissione, in particolare inviando le due lettere autoincriminanti del 16 luglio 1990⁽⁴³⁴⁾ e del 29 agosto 1990⁽⁴³⁵⁾. Poiché tale collaborazione ha avuto luogo prima della pubblicazione della comunicazione il 18 luglio 1996, quest'ultima va applicata per analogia.

- (216) Tate & Lyle ha soddisfatto le condizioni di cui alla sezione B, lettere a), b) e c): Tate & Lyle ha denunciato la violazione alla Commissione prima che quest'ultima sapesse dell'accordo e/o della pratica concordata e quindi prima che avesse proceduto ad un qualunque accertamento. Inoltre, con le due lettere autoincriminanti del 16 luglio 1990 e del 29 agosto 1990, Tate & Lyle è stata la prima delle parti a fornire elementi determinanti ai fini della prova dell'esistenza del cartello. Da ultimo, Tate & Lyle ha cessato di partecipare all'attività illecita al più tardi al momento in cui ne ha fatto denuncia alla Commissione. Il presidente-direttore generale di Tate & Lyle ha in effetti ordinato la cessazione dell'accordo e/o della pratica concordata il 2 luglio 1990, poco prima che Tate & Lyle informasse la Commissione dell'esistenza del cartello nel corso di una riunione con il membro della Commissione responsabile della concorrenza, svoltasi il 5 luglio 1990, oltre che con una copia della lettera inviata all'OFT il 16 luglio 1990.
- (217) Tuttavia, dopo le rivelazioni iniziali, Tate & Lyle non ha assicurato una cooperazione permanente e totale con la Commissione per tutto il corso dell'indagine. Non risultano pertanto soddisfatti i requisiti sostanziali di cui alla sezione B, lettera d). Di conseguenza, Tate & Lyle non può beneficiare di un trattamento favorevole in base all'applicazione per analogia della sezione B o della sezione C della comunicazione.
- (218) La collaborazione di Tate & Lyle rientra pertanto nella sezione D.2, primo trattino, della comunicazione. Tenuto conto del fatto che Tate & Lyle ha denunciato l'accordo e/o la pratica concordata quando la Commissione ne era completamente all'oscuro, dato il particolare valore delle informazioni fornite nelle due suddette lettere autoincriminanti, considerando che Tate & Lyle ha soddisfatto anche i requisiti sostanziali di cui al punto D.2, secondo trattino, della comunicazione [come indi-

cato precedentemente ⁽⁴³⁶⁾], la Commissione ritiene opportuno accordare a Tate & Lyle, per applicazione analoga della sezione D, una riduzione del 50 % (pari a 7 milioni di ECU) dell'ammenda che sarebbe stata inflitta se non avesse collaborato,

- A Napier Brown & Company Ltd è applicata un'ammenda di 1,8 milioni di ECU per l'infrazione di cui all'articolo 1.
- A James Budgett Sugars Ltd è applicata un'ammenda di 1,8 milioni di ECU per l'infrazione di cui all'articolo 1.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 4

Articolo 1

British Sugar plc, Tate & Lyle plc, Napier Brown & Company Ltd e James Budgett Sugars Ltd hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, avendo partecipato ad un accordo e/o una pratica concordata la cui finalità era quella di restringere la concorrenza attraverso il coordinamento della politica dei prezzi delle parti sul mercato dello zucchero industriale in Gran Bretagna.

Nel caso di British Sugar plc e di Tate & Lyle plc, la violazione riguarda il periodo dal 20 giugno 1986 al 2 luglio 1990.

Nel caso di Napier Brown & Company Ltd e di James Budgett Sugars Ltd, la violazione riguarda il periodo dalla fine del 1986 fino al 2 luglio 1990.

Articolo 2

British Sugar plc e Tate & Lyle plc hanno violato l'articolo 85, paragrafo 1, avendo partecipato dal 20 giugno 1986 al 2 luglio 1990 ad un accordo e/o pratica concordata la cui finalità era quella di restringere la concorrenza attraverso il coordinamento della politica dei prezzi delle parti sul mercato dello zucchero al dettaglio in Gran Bretagna.

Articolo 3

A British Sugar plc è applicata un'ammenda di 39,6 milioni di ECU per l'infrazione di cui agli articoli 1 e 2.

A Tate & Lyle plc è applicata un'ammenda di 7 milioni di ECU per l'infrazione di cui agli articoli 1 e 2.

L'importo delle ammende applicate a norma dell'articolo 3 è versato, in ecu, entro tre mesi dalla notifica della presente decisione, sul conto bancario n. 310-0933000-43 della Commissione della Comunità europee, Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles.

Dopo lo scadere di tale periodo sono automaticamente dovuti gli interessi al tasso praticato dalla Banca centrale europea per operazioni in ecu, in vigore nel primo giorno lavorativo del mese in cui viene adottata la presente decisione, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia del 7,5 %.

Articolo 5

Sono destinatarie della presente decisione:

- British Sugar plc, Oundle Road, Peterborough PE 29 QY, Regno Unito,
- Tate & Lyle plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, Londra EC3R 6DQ, Regno Unito,
- Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katharine's Way, Londra E1 9UN, Regno Unito,
- James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, Regno Unito.

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 192 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, il 14 ottobre 1998.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

Note

- (¹) GU 13 del 21.2.1962, pag. 204.
- (²) GU 127 del 20.8.1963, pag. 2268.
- (³) British Sugar è spesso citata, anche nella presente decisione, con le seguenti sigle: BS = British Sugar; BSC = «British Sugar Company».
- (⁴) Tate & Lyle è spesso citata, anche nella presente decisione, con le seguenti sigle: T & L = Tate & Lyle; TLS = «Tate & Lyle Sugars», cfr. anche considerando 9.
- (⁵) Cfr. considerando 58.
- (⁶) Cfr. anche considerando 59.
- (⁷) Regolamento (CEE) n. 793/72 del Consiglio (GU L 94 del 21.4.1972, pag. 1) e regolamento (CEE) n. 2103/77 della Commissione (GU L 246 del 27.9.1977, pag. 12).
- (⁸) Il paragrafo 4.30, pagina 23 della relazione della Monopolies and Mergers Commission («MMC»), «Tate & Lyle plc and British Sugar plc. A report on the proposed merger» (HMSO Cmd 1 435 del febbraio 1991) (di seguito: «terza relazione MMC») presenta una ripartizione delle vendite complessive nel Regno Unito dei diversi tipi di zucchero di produzione britannica per l'anno 1988/89: zucchero cristallizzato: 73,2 %; zucchero liquido: 17 %; zuccheri speciali 8 %; altri: 1,9 %.
- (⁹) Per maggior completezza di particolari sui tre diversi tipi di zucchero, cfr. i paragrafi 2.62–2.73 della relazione della Monopolies and Mergers Commission («MMC») «Tate & Lyle plc and Ferruzzi Finanziaria SpA and S & W Berisford Plc. A report on the existing and proposed mergers» (HMSO Cmd 89 del febbraio 1987) (di seguito: «seconda relazione MMC») e i paragrafi 4.30–4.32 della terza relazione MMC «Tate & Lyle plc and British Sugar plc» (HMSO Cmd 1435 del febbraio 1991).
- (¹⁰) Protocollo n. 3 relativo allo zucchero ACP allegato alla convenzione ACP-CEE di Lomé, firmata il 28 febbraio 1975, e contenuto nel protocollo n. 8 della quarta convenzione ACP-CEE, firmata a Lomé il 15 dicembre 1989.
- (¹¹) Tutte le parti del presente procedimento hanno convenuto su tale valutazione. Cfr. anche la seconda relazione MMC ai paragrafi 2.31–2.35 e la terza relazione MMC al paragrafo 7.7.
- (¹²) Inoltre, sia i bieticoltori che le imprese trasformatrici contribuiscono a sostenere le spese di finanziamento del regime dello zucchero mediante prelievi alla produzione.
- (¹³) Il regime di gara su cui si fonda il sistema delle restituzioni all'esportazione è strutturato nel modo seguente: la Commissione procede a indire una gara per le restituzioni all'esportazione. Le offerte degli esportatori possono riguardare soltanto le restituzioni all'esportazione di zucchero bianco. Nell'offerta occorre indicare le quantità da esportare e il livello di restituzione che l'impresa trasformatrice considera necessario per raggiungere i propri obiettivi di vendita. Una volta ricevute tutte le offerte, la Commissione calcola l'importo massimo del rimborso da versare. Tutti gli offerenti che si collocano al di sotto di questo tetto ricevono un titolo di esportazione e la restituzione da essi indicata, e sono tenuti a esportare la quantità di zucchero per cui hanno partecipato alla gara. Nell'ambito della restituzione all'esportazione, gli offerenti ammessi ricevono una somma forfettaria a copertura delle spese di trasporto fino al porto comunitario di esportazione (spese di trasporto a condizioni fob). La Commissione utilizza il sistema delle restituzioni per conservare l'equilibrio del mercato interno e per sostenerne i prezzi. La Commissione procede a indire una gara quando ritiene che la quantità di zucchero sul mercato interno sia in eccedenza rispetto al livello dei consumi oltre a una certa quantità di scorte. In pratica, ogni settimana si svolge una gara. Il 98 % circa dell'eccedenza di zucchero A/B viene smaltito in questo modo. Anche se il prezzo medio ottenuto con il regime delle restituzioni può talvolta collocarsi lievemente al di sotto del prezzo di sostegno effettivo, la maggior parte dei raffinatori comunitari preferisce tale modalità rispetto alla vendita agli organismi d'intervento, che in pratica obbliga il venditore a provvedere egli stesso all'ammasso dello zucchero in silos normalmente richiesti per il raccolto della stagione successiva. Negli ultimi tempi, ogni anno 3 milioni circa di tonnellate di zucchero (dei circa 16 milioni prodotti annualmente dalla Comunità) sono state vendute mediante il regime delle restituzioni.
- (¹⁴) Che il 13 febbraio 1989 ha cambiato nome in Berisford International plc.
- (¹⁵) Per ulteriori informazioni su British Sugar, cfr. i paragrafi da 3.26 a 3.36 della terza relazione MMC.
- (¹⁶) Cfr. la risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti, pagina 24. Cfr. anche le trascrizioni degli accertamenti eseguiti presso la Tate & Lyle il 27 maggio 1994 ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 17 (allegato 1 alla nuova versione della comunicazione degli addebiti), pagina 6; e trascrizioni degli accertamenti eseguiti presso la British Sugar il 25 maggio 1994 ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 17 (allegato 2 della nuova versione della comunicazione degli addebiti), pagina 12.
- (¹⁷) Cfr. la risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti, pagina 25.
- (¹⁸) Per una descrizione del ruolo dei distributori nel settore dello zucchero, cfr. paragrafi da 4.38 a 4.40 della terza relazione MMC.
- (¹⁹) Tratto da statistiche interne della direzione generale VI (agricoltura) della Commissione.
- (²⁰) Cfr. considerando 3.
- (²¹) Le quote di mercato in Gran Bretagna non mostrano differenze significative. British Sugar e Tate & Lyle hanno costantemente detenuto elevate quote di mercato nel periodo interessato dalla presente decisione.
- (²²) Tali cifre sono state fornite da Tate & Lyle e comprendono lo zucchero liquido e quelli speciali. British Sugar effettua i suoi calcoli in modo diverso, considerando solo lo zucchero cristallizzato. Le conseguenti differenze sono irrilevanti ai fini della presente decisione. Secondo British Sugar, la sua quota di mercato è oscillata tra il 55,9 % e il 58,6 % durante il periodo in esame, Tate & Lyle ha detenuto una quota compresa fra 33,1 % e 36,7 %, mentre le importazioni sono passate dal 5,3 % nel 1986/87 al 9,2 % nel 1989/90.
- (²³) Tra il 1986/87 e il 1989/90, in migliaia di tonnellate equivalenti di zucchero bianco, le importazioni dalla Danimarca sono cresciute da 34 a 60, quelle dalla Francia da 7 a 42 e quelle dall'Irlanda da 38 a 48. Foglio di lavoro della DG VI della Commissione delle Comunità europee, citato nella risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti alla tabella 5 di pagina 33 e riportato come tabella 7 dopo pagina 63 della risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (²⁴) Cfr. la risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi 61 e 105 nonché la risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti al paragrafo 164.
- (²⁵) Decisione 88/518/CEE della Commissione caso IV.30.178 Napier Brown — British Sugar (GU L 284 del 19.10.1988, pag. 41).

- (²⁶) Seconda relazione MMC ai paragrafi 16.25 e 16.62, e terza relazione MMC ai paragrafi 7.25 e 7.26.
- (²⁷) Cfr. considerando 64 e 65 e la seconda relazione MMC al paragrafo 16.27.
- (²⁸) Terza relazione MMC, paragrafi 4.59 e 7.28.
- (²⁹) La tabella riportata al considerando 14 e l'analisi effettuata ai seguenti considerando 20 e 21 dimostrano che, durante il periodo in oggetto, quando a seguito dell'iniziativa di British Sugar i prezzi sono aumentati, le importazioni nel Regno Unito provenienti dagli altri Stati membri CE sono cresciute in misura notevole. Cfr. la risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi da 3.35 a 3.48, volume I, allegato II alla lettera del 29 agosto 1990 inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading (allegato 3 della nuova comunicazione degli addebiti).
- (³⁰) Cfr. terza relazione MMC ai paragrafi 7.28 e 4.59. Nella prima comunicazione degli addebiti, la Commissione aveva sostenuto che tali pratiche, a cui British Sugar aveva partecipato, violavano l'articolo 85, paragrafo 1 e l'articolo 86. Tuttavia, alla luce delle risposte scritte delle imprese in questione e delle prove addotte durante l'audizione relativa alla prima comunicazione degli addebiti, la Commissione è giunta alla conclusione che le prove non erano sufficienti a dimostrare l'esistenza di una violazione di detti articoli da parte delle pratiche in oggetto.
- (³¹) Cfr. trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti, pagina 7) nonché la lettera di Tate & Lyle del 16 luglio 1990 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti), menzionata al considerando 36.
- (³²) Cfr. anche la risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 3.31, volume I.
- (³³) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 2.6. volume I, e risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 88.
- (³⁴) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 85.
- (³⁵) Terza relazione MMC, paragrafo 7.27.
- (³⁶) Terza relazione MMC, paragrafo 7.25.
- (³⁷) Paragrafi 86 e 92 della risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti; paragrafo 3.2.2. della risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti; e paragrafo 61 della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (³⁸) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 70.
- (³⁹) Cfr. statistiche sul mercato dello zucchero nel Regno Unito riportate al precedente considerando 14.
- (⁴⁰) Risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 34; cifre indicate nell'allegato A della risposta di Napier Brown alla prima comunicazione degli addebiti.
- (⁴¹) Risposta scritta di James Budgett alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 60; cifre indicate nella tabella 6 della risposta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti e nell'allegato 4 della sua risposta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (⁴²) Cfr. considerando 5.
- (⁴³) Cfr. paragrafo 9 della prima relazione MMC, paragrafi 16.24 e 16.39 della seconda relazione MMC e paragrafo 7.18 della terza relazione MMC. Cfr. anche paragrafo 100 della risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti e considerando 32 e 33 della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti. Cfr. inoltre paragrafo 2.4 e 2.16 della risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti e paragrafo 20, punto 4, della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (⁴⁴) Cfr. paragrafo 7.18 della terza relazione MMC.
- (⁴⁵) Cfr. considerando 59, 60-65, 86-88.
- (⁴⁶) Ciò non è contestato dai distributori: cfr. la risposta scritta di Napier Brown alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi 30 e 55, nonché il paragrafo 17 della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti. Cfr. anche la risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti al paragrafo 6.4., oltre al paragrafo 79 della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (⁴⁷) Cfr. considerando 16; risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafi 61 e 105, e risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti al paragrafo 164.
- (⁴⁸) Cfr. considerando 19.
- (⁴⁹) Cfr. considerando 59, 60-65, 74, 86-88.
- (⁵⁰) Terza relazione MMC, paragrafo 1.4.
- (⁵¹) Decisione Napier Brown — British Sugar (cfr. nota 25).
- (⁵²) «(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice.»
- (⁵³) «Article 85(1) Anti-competitive agreements
(. . .) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.
(. . .) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.
(. . .) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully.»
- (⁵⁴) Cfr. nota 25.
- (⁵⁵) Lettera del 29 agosto 1990 inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading del Regno Unito (allegato 3 della nuova comunicazione degli addebiti) al punto 1.
- (⁵⁶) Cfr. nota 55.

(57) «The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held.»

(58) Promemoria di accordo del 15 aprile 1991 fra British Sugar e Tate & Lyle (allegato 4 della nuova comunicazione degli addebiti).

(59) «4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance.»

(60) L'elenco delle riunioni è allegato alla lettera di Tate & Lyle all'OFT del 29 agosto 1990 (allegato 3 della nuova comunicazione degli addebiti).

(61) A tale riguardo, le tre imprese hanno avvalorato la versione dei fatti data dalla Commissione, confermandola espressamente o quanto meno accettandola implicitamente nel presentare la propria difesa. Cfr. la risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi 11 e seg., nonché la sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti ai paragrafi 1 e seg.; cfr. la risposta scritta di Napier Brown alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi 31-33 e la sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti al paragrafo 10; cfr. la risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti ai paragrafi 4.3. e 4.4. e la sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti al paragrafo 3.

(62) Lettera del 16 luglio 1990 inviata da Tate & Lyle al Direttore generale dell'Office of Fair Trading (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti).

(63) «Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market.»

(64) Rappresentante di British Sugar. Verbale dell'audizione successiva alla prima comunicazione degli addebiti, pagina 103.

(65) «on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.

(66) Trascrizione degli accertamenti del 25 maggio 1994 presso British Sugar (allegato 2 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 3.

- (67) «what we would normally do is just announce that we were attempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on».
- (68) Risposta scritta di James Budgett alla richiesta di informazioni inviata dalla Commissione il 9 giugno 1994 ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 (allegato 6 alla nuova comunicazione degli addebiti), punto A.1.
- (69) Trascrizione degli accertamenti effettuati presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti), pagina 2.
- (70) Trascrizione degli accertamenti effettuati presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti), pagina 2.
- (71) «... the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead».
- (72) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 33.
- (73) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 33.
- (74) «other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L».
- (75) Cfr. considerando 38.
- (76) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 11.
- (77) Al paragrafo 30, lettera a), della nuova comunicazione degli addebiti.
- (78) Cfr. considerando 29, lettera a).
- (79) «At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar ...».
- (80) Paragrafo 3.18, volume I della risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti.
- (81) «while the matrices were talked about at the meetings, they were not "proposed" by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision».
- (82) Paragrafo 61, volume II, della risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti. Cfr. anche la lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti) citata al precedente paragrafo 36. Cfr. anche la lettera del 19 ottobre 1990 (allegato 7 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- (83) «the "matrix" was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants».
- (84) Verbale dell'audizione successiva alla prima comunicazione degli addebiti, pagina 104. Cfr. anche il verbale dell'audizione successiva alla nuova comunicazione degli addebiti del 18 e 19 aprile 1996, pagina 11.
- (85) «an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar».
- (86) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 41. Rappresentante di British Sugar, verbale dell'audizione successiva alla nuova comunicazione degli addebiti del 18 e 19 aprile 1996, pagina 11.
- (87) Paragrafo 4.4.6.
- (88) «considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)».
- (89) Paragrafo 24.
- (90) «understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)».
- (91) Paragrafo 30.
- (92) Trascrizione degli accertamenti del 27 maggio 1994 presso Tate & Lyle (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 2.
- (93) «they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (...) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do».
- (94) Trascrizione degli accertamenti del 25 maggio 1994 presso British Sugar (allegato 2 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 14.
- (95) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 48.
- (96) Trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti), pagina 3.
- (97) «we might have been already negotiating with some, maybe not with others».
- (98) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 5.
- (99) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 3.
- (100) «it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (...) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers».
- (101) Risposte di Tate & Lyle del 15 gennaio 1991 ad un questionario scritto a mano (allegato 13 della nuova comunicazione degli addebiti).
- (102) «indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price».
- (103) Sezione 4, paragrafo 36.
- (104) «Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (...) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty».
- (105) Sezione 4, paragrafo 36.
- (106) «Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO».
- (107) Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990 (allegato 5 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 4.
- (108) «indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels».

- (109) Trascrizione degli accertamenti del 25 maggio 1994 presso British Sugar (allegato 2 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 7.
- (110) «sharing of the matrix . . . was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved».
- (111) Paragrafo 12.
- (112) Considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar».
- (113) Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 29 agosto 1990 (allegato 3 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 3.
- (114) «matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts».
- (115) Paragrafi 19-23.
- (116) «the unrealistically "flat" structure which had developed during the course of the price war»
- (117) «British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants».
- (118) Paragrafi 27-29.
- (119) «Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (. . .) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (. . .) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (. . .) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen».
- (120) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 4.
- (121) «It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion».
- (122) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 4.
- (123) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 9.
- (124) Sezione 4, paragrafo 36.
- (125) «T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any "advance" knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices».
- (126) Dichiarazione scritta di Tate & Lyle del 12 dicembre 1990 (allegato 14 della nuova comunicazione degli addebiti).
- (127) «Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular».
- (128) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 9.
- (129) Trascrizione degli accertamenti (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 4.
- (130) «it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase».
- (131) Lettera di Tate & Lyle del 16 luglio 1990 all'OFT (allegato 5 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 4.
- (132) «information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years».
- (133) Cfr. ad esempio il precedente punto 41; trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle del 27 maggio 1994 (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 3.
- (134) Cfr. paragrafo 4.7. a pagina 64 della risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti.
- (135) «market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this».
- (136) Cfr. paragrafo 4.7. a pagina 64 della risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti.
- (137) «information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least».
- (138) Risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 12.
- (139) Trascrizione degli accertamenti del 27 maggio 1994 presso British Sugar (allegato 2 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 12.
- (140) «had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants».
- (141) Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 29 agosto 1990 (allegato 3 della nuova comunicazione degli addebiti), pagine 3 e 4.
- (142) «2. Industrial sales
(. . .)
Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the "matrix" which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.
(. . .)

3. Retail sales

Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer».

(143) Inviata alla Commissione mediante lettera del 7 agosto 1990 (allegato 8 della nuova comunicazione degli addebiti).

(144) Lettera del 16 luglio 1990 inviata da Tate & Lyle al Direttore generale dell'Office of Fair Trading (allegato 5 della nuova comunicazione degli addebiti), cfr. considerando 36.

(145) Risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti al paragrafo 4.3.2., e risposta di Napier Brown alla prima comunicazione degli addebiti al paragrafo 33.

(146) Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990.

(147) Tale affermazione contrasta con tutte le altre affermazioni di British Sugar. Nella risposta scritta alla prima comunicazione degli addebiti e nella risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, così come nelle due audizioni che hanno avuto luogo, British Sugar non ha mai contestato le constatazioni fatte dalla Commissione circa l'inizio delle riunioni con Tate & Lyle il 20 giugno 1986.

(148) «Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise,

there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issues such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions».

(149) «it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase».

(150) «James Budgett & Son Limited — Business Strategy 1987-1990» (allegato 9 della nuova comunicazione degli addebiti).

(151) «It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving».

(152) Ordine del giorno della riunione del consiglio d'amministrazione di James Budgett del 2 agosto 1990 (allegato 10 alla nuova comunicazione degli addebiti).

(153) «Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow».

(154) Nota interna del 29 giugno 1987 di De Danske Sukkerfabrikker (allegato 11 della nuova comunicazione degli addebiti).

(155) Peter Jacobs, all'epoca amministratore delegato di British Sugar.

(156) Traduzione dal danese.

(157) Promemoria del 1° marzo 1989 inviato a R.A. Shirtcliff (direttore generale di Tate & Lyle) e a C. Rutherford (direttore della divisione «vendite e marketing» di Tate & Lyle) da parte di F.R. Smith (direttore generale «prodotti industriali» di Tate & Lyle), dal titolo Subject: 1990-Pricing (oggetto: politica dei prezzi per il 1990) (allegato 12 della nuova comunicazione degli addebiti).

(158) Il sig. Ridgwell è presidente-coamministratore delegato di Napier Brown.

- (159) «BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across».
- (160) Cfr. considerando 6 per i dettagli.
- (161) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, tabelle 2-6.
- (162) Protocollo dell'audizione del 18 e 19 aprile 1996, pagine 26 e 27.
- (163) Cfr. considerando 31.
- (164) OFT News Release (comunicato stampa dell'OFT) n. 54/96 dell'11 dicembre 1996.
- (165) Per maggiori dettagli sui diversi dolcificanti disponibili e sulle relative caratteristiche, cfr. paragrafi 2.59-2.75. della seconda relazione MMC.
- (166) Il regime dello zucchero della politica agricola comune è descritto ai precedenti considerando 4-7.
- (167) Cfr. anche il considerando 8.
- (168) Sentenza della Corte del 16 dicembre 1975, cause riunite 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 e 114-73, Suiker Unie ed altri contro Commissione, Racc. 1975, pag. 1663, punto 16 della motivazione.
- (169) Cfr. nota 168, punto 17, della motivazione.
- (170) Cfr. nota 168, punto 24, della motivazione.
- (171) Cfr. risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 92.
- (172) Cfr. anche considerando 16-21 sulle importazioni nel Regno Unito e in Gran Bretagna.
- (173) Cfr. considerando 16.
- (174) Paragrafo 16.62.
- (175) Cfr. terza relazione MMC, paragrafi 4.59. e 7.28.
- (176) Tale conclusione è avvalorata dalla seconda relazione MMC al paragrafo 16.27.
- (177) Cfr. trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 della nuova comunicazione degli addebiti), pagina 12.
- (178) Cfr. sentenza della Corte del 15 luglio 1970, causa 41-69, ACF Chemiefarma N.V. contro Commissione, Racc. 1970, pag. 661, punto 112 della motivazione; citata nella sentenza del Tribunale di primo grado del 24 ottobre 1991, causa T-1/89, Rhône-Poulenc contro Commissione, Racc. 1991, pag. II-867, punto 120 della motivazione.
- (179) Sentenza della Corte del 14 luglio 1972, causa 48-69, ICI contro Commissione, Racc. 1972, pag. 619, punto 64 della motivazione.
- (180) Cfr. nota 179, punti 65-67 della motivazione.
- (181) Cfr. nota 168, punti 173-174 della motivazione; confermata dalla sentenza Rhône-Poulenc citata alla nota 178, punto 121 della motivazione.
- (182) Rhône-Poulenc, citata alla nota 178, punti 125-127 della motivazione e ICI, citata alla nota 179, punti 259-261 della motivazione.
- (183) Per la materia di tale infrazione, cfr. considerando 72 e segg.
- (184) Secondo la definizione del considerando 66.
- (185) Secondo la definizione dei considerando 67-69.
- (186) Cfr. in particolare i considerando 44 e 45.
- (187) A proposito del valore di rassicurazione per British Sugar, cfr. ad esempio il considerando 46.
- (188) Cause riunite 56 e 58-64, Consten/Grundig, Racc. 1966, pag. 299; cfr. anche le conclusioni dell'avvocato generale Vesterdorf, nella causa Rhône-Poulenc, citata alla nota 178.
- (189) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 93.
- (190) Cfr. considerando 33.
- (191) Cfr. risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, al paragrafo 2.
- (192) Paragrafi 78-83 della risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (193) Paragrafi 110-120 della risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (194) Cfr. nota 178.
- (195) Sezione 4, paragrafi 51-53.
- (196) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 3.5., volume I.
- (197) «that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».
- (198) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.4.
- (199) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».
- (200) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 3.7., volume I; risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.6.
- (201) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».
- (202) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.5.
- (203) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 55.
- (204) Paragrafi 8 e 17.
- (205) Paragrafi 73-79.
- (206) Paragrafo 54 della sua risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (207) British Sugar ai paragrafi 11 e 53; Tate & Lyle alla sezione 4, paragrafi 20 e 53; Napier Brown al paragrafo 29; James Budgett.
- (208) Cfr. considerando 72 e 74.
- (209) Causa 85/76, Hoffman-La Roche, Racc. 1979, pag. 461, punto 123 della motivazione.
- (210) La stessa conclusione è raggiunta dalla Restrictive Practices Court del Regno Unito nella sentenza del 21 agosto 1996 (cfr. supra considerando 58).
- (211) Cfr. considerando 66-71.
- (212) Cfr. considerando 72-74.
- (213) Cfr. considerando 91-92.
- (214) Cfr. nota 178, punti 126-127 della motivazione.
- (215) Cfr. considerando 10.
- (216) Citata ai precedenti considerando 30, 44, 50.
- (217) Cfr. considerando 66.
- (218) Cfr. considerando 30.
- (219) Cfr. considerando 31 e 58.
- (220) Cfr. considerando 66.
- (221) Cfr. considerando 51.
- (222) Cfr. considerando 72.
- (223) Cfr. considerando 53.
- (224) Cfr. considerando 56.

- (²²⁵) Cfr. nota 178.
- (²²⁶) Cfr. nota 178, punti 121–124 della motivazione.
- (²²⁷) Cfr. nota 168, punti 172–176 della motivazione.
- (²²⁸) Cfr. nota 178, punto 123 della motivazione.
- (²²⁹) Cfr. nota 178, punti 122–124 della motivazione.
- (²³⁰) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 148.
- (²³¹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 41.
- (²³²) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 37, tabella 10.
- (²³³) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 43.
- (²³⁴) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 8.
- (²³⁵) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 10.
- (²³⁶) Risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafi 10 e 125.
- (²³⁷) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 125.
- (²³⁸) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 206; risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 10.
- (²³⁹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 49.
- (²⁴⁰) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 183, compresi l'appendice 19 e i diagrammi H e J; risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 49.
- (²⁴¹) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 203, compresa l'appendice 10.
- (²⁴²) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafi 204–207.
- (²⁴³) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 51.
- (²⁴⁴) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 189.
- (²⁴⁵) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers».
- (²⁴⁶) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 192.
- (²⁴⁷) «It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties».
- (²⁴⁸) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 52.
- (²⁴⁹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 122.
- (²⁵⁰) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 123.
- (²⁵¹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 125.
- (²⁵²) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 126.
- (²⁵³) Trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti), pag. 8.
- (²⁵⁴) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafi 3.15–3.18 e 3.25, volume I; risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 60.
- (²⁵⁵) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafi 2.2–2.3.
- (²⁵⁶) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, punto 1.4.
- (²⁵⁷) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».
- (²⁵⁸) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 3.5, volume I.
- (²⁵⁹) «that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».
- (²⁶⁰) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 3.7, volume I; risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.6.
- (²⁶¹) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».
- (²⁶²) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 1.6, volume I; cfr. anche risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.6.
- (²⁶³) «At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make».
- (²⁶⁴) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.12.
- (²⁶⁵) «the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».
- (²⁶⁶) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.13.
- (²⁶⁷) «Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».
- (²⁶⁸) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.6.
- (²⁶⁹) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.7.
- (²⁷⁰) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.5; cfr. anche sezione 2, paragrafo 2.8.
- (²⁷¹) Risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 12.
- (²⁷²) Risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 15.
- (²⁷³) Paragrafo 24 b.
- (²⁷⁴) Risposta scritta di James Budgett alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 39.
- (²⁷⁵) Citata al precedente considerando 36 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti, pag. 4).

- (²⁷⁶) «It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers».
- (²⁷⁷) Citata al precedente considerando 36 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti, pag. 4).
- (²⁷⁸) «In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)».
- (²⁷⁹) Cfr. considerando 31 e 58.
- (²⁸⁰) «During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer».
- (²⁸¹) Cfr. nota 188.
- (²⁸²) Cfr. nota 178.
- (²⁸³) Conclusioni dell'avvocato generale Vesterdorf, nella causa T-1/89, Rhône-Poulenc contro Commissione, Racc. 1991, pag. II-867.
- (²⁸⁴) Cfr. considerando 97.
- (²⁸⁵) Cfr. nota 178, punto 122 della motivazione.
- (²⁸⁶) Cfr. nota 178, punto 123 della motivazione.
- (²⁸⁷) Cfr. nota 178, punto 124 della motivazione.
- (²⁸⁸) Cfr. nota 178, punto 120 della motivazione.
- (²⁸⁹) Causa 41/69, ACF Chemiefarma N.V. contro Commissione, Racc. 1970, pag. 661, punto 112 della motivazione.
- (²⁹⁰) Cfr. nota 178, punti 126-127 della motivazione.
- (²⁹¹) Cfr. anche considerando 72-74, 90-94 e 134-154 sull'oggetto delle riunioni.
- (²⁹²) Cfr. considerando 29a, 30-46.
- (²⁹³) Cfr. considerando 72-74, 90.
- (²⁹⁴) Cfr. considerando 90.
- (²⁹⁵) Cfr. considerando 44-45, 72-73.
- (²⁹⁶) Cfr. considerando 41.
- (²⁹⁷) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 36.
- (²⁹⁸) «the information was of use as to BS' probable intentions».
- (²⁹⁹) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.12.
- (³⁰⁰) «that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».
- (³⁰¹) Cfr. considerando 47; risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafi 10 e 125; risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.13.
- (³⁰²) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 189.
- (³⁰³) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date».
- (³⁰⁴) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.13.
- (³⁰⁵) «received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy».
- (³⁰⁶) Risposta scritta di Tate & Lyle alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 1.6., volume I; e risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1, paragrafo 1.6.
- (³⁰⁷) «short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions».
- (³⁰⁸) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.13.
- (³⁰⁹) «enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».
- (³¹⁰) Cfr. considerando 72-74, 90.
- (³¹¹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 7.
- (³¹²) Paragrafo 10 della risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti.
- (³¹³) Paragrafo 165 della risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti.
- (³¹⁴) «anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar . . . If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties».
- (³¹⁵) Paragrafo 20 della risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti.
- (³¹⁶) «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».
- (³¹⁷) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 21.
- (³¹⁸) «Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special "protected" status both as customers and as competitors of British Sugar».
- (³¹⁹) Affermazioni di British Sugar durante l'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 18.
- (³²⁰) Paragrafo 73 della nuova comunicazione degli addebiti.
- (³²¹) Affermazioni di British Sugar durante l'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 18.
- (³²²) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 22.
- (³²³) «From British Sugar's perspective it was vital (. . .) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive».
- (³²⁴) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 22.
- (³²⁵) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 23.
- (³²⁶) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 25.
- (³²⁷) «it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common».
- (³²⁸) Affermazioni di British Sugar durante l'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 18-19.
- (³²⁹) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 27.
- (³³⁰) Cfr. la prima comunicazione degli addebiti della Commissione, paragrafo 188-191.
- (³³¹) Punti 26 e 27.
- (³³²) Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti); cfr. anche considerando 139.
- (³³³) Cfr. dichiarazione del sig. Fowler all'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 77.
- (³³⁴) Trascrizione degli accertamenti svolti presso Tate & Lyle il 27 maggio 1994 (allegato 1 alla nuova comunicazione degli addebiti), pag. 9.

- ⁽³³⁵⁾ Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 2, paragrafo 2.8, in riferimento alla lettera di Tate & Lyle del 29 agosto 1990 all'OFT (allegato 3 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- ⁽³³⁶⁾ «other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed».
- ⁽³³⁷⁾ Punti 21–25.
- ⁽³³⁸⁾ Cfr. considerando 44–45.
- ⁽³³⁹⁾ Cfr. considerando 34–35.
- ⁽³⁴⁰⁾ Cfr. considerando 44–45.
- ⁽³⁴¹⁾ Cfr. considerando 32–33.
- ⁽³⁴²⁾ Cfr. considerando 26.
- ⁽³⁴³⁾ Protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 76.
- ⁽³⁴⁴⁾ Protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 76.
- ⁽³⁴⁵⁾ Protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 76.
- ⁽³⁴⁶⁾ Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- ⁽³⁴⁷⁾ Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 29 agosto 1990 (allegato 3 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- ⁽³⁴⁸⁾ Protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 77.
- ⁽³⁴⁹⁾ «the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place».
- ⁽³⁵⁰⁾ Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 16 luglio 1990 (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti), pag. 3.
- ⁽³⁵¹⁾ «in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies».
- ⁽³⁵²⁾ Cfr. considerando 10.
- ⁽³⁵³⁾ Lettera di Tate & Lyle all'OFT del 29 agosto 1990 (allegato 3 alla nuova comunicazione degli addebiti), citata al precedente considerando 30.
- ⁽³⁵⁴⁾ Cfr. nota 25.
- ⁽³⁵⁵⁾ Decisione citata alla nota 25, considerando 85–86.
- ⁽³⁵⁶⁾ Decisione citata alla nota 25, considerando 60.
- ⁽³⁵⁷⁾ Cfr. considerando 26.
- ⁽³⁵⁸⁾ Cfr. considerando 137–139.
- ⁽³⁵⁹⁾ Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, considerando 20.
- ⁽³⁶⁰⁾ «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».
- ⁽³⁶¹⁾ Affermazione del sig. Ridgwell, protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 81.
- ⁽³⁶²⁾ «We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar».
- ⁽³⁶³⁾ Affermazione del sig. O'Hanlon, protocollo dell'audizione del 18–19 aprile 1996, pag. 82.
- ⁽³⁶⁴⁾ «My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin».
- ⁽³⁶⁵⁾ Decisione citata alla nota 25, considerando 10.
- ⁽³⁶⁶⁾ Cfr. anche considerando 27.
- ⁽³⁶⁷⁾ «In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not it has acted lawfully. ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above».
- ⁽³⁶⁸⁾ «1. Brief description: A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome».
- ⁽³⁶⁹⁾ «The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom».
- ⁽³⁷⁰⁾ Cfr. ad esempio: causa 56/65, Société Technique Minière, Racc. 1966, pag. 235; causa 5/69, Völk contro Vervaecke, Racc. 1969, pag. 295, punti 5–7 della motivazione; causa T-77/92, Parker Pen contro Commissione, Racc. 1994, pag. II-549, punto 39 della motivazione; causa T-66/89, Publishers Association contro Commissione, Racc. 1992, pag. II-1995, punto 55 della motivazione.
- ⁽³⁷¹⁾ Parker Pen, cfr. nota 370, punto 40 della motivazione; causa 99/79, Lancôme contro ETOS, Racc. 1980, pag. 2511, punto 24 della motivazione.
- ⁽³⁷²⁾ Causa 8/72, Cementhandelaren contro Commissione, Racc. 1972, pag. 977, punto 29 della motivazione; causa 73/74, Papiers Peints contro Commissione, Racc. 1975, pag. 1491, punto 26 della motivazione.
- ⁽³⁷³⁾ Causa 246/86, Belasco contro Commissione, Racc. 1989, pag. 2117, punti 37–38 della motivazione.
- ⁽³⁷⁴⁾ Causa T-35/92, John Deere contro Commissione, Racc. 1994, pag. II-957, punto 101 della motivazione.
- ⁽³⁷⁵⁾ Cfr. considerando 16–21 e 62–63.
- ⁽³⁷⁶⁾ Cfr. considerando 65.
- ⁽³⁷⁷⁾ Cfr. considerando 16–17, 64–65.
- ⁽³⁷⁸⁾ Cfr. nota 372: Cementhandelaren, punto 29 della motivazione; Papiers Peints, punto 26 della motivazione.
- ⁽³⁷⁹⁾ Cfr. considerando 15.
- ⁽³⁸⁰⁾ Cfr. considerando 14 e 20.
- ⁽³⁸¹⁾ Cfr. considerando 17.
- ⁽³⁸²⁾ Sezione 4, paragrafo 9.
- ⁽³⁸³⁾ «that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)».
- ⁽³⁸⁴⁾ Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 143.
- ⁽³⁸⁵⁾ Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 144–146.
- ⁽³⁸⁶⁾ Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 158–161.
- ⁽³⁸⁷⁾ Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 61.
- ⁽³⁸⁸⁾ Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 164.

- (389) «even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged “agreement” was incapable of affecting trade between Member States».
- (390) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 80.
- (391) Risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 34.
- (392) Cfr. protocollo dell'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 67.
- (393) «the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight».
- (394) Le cifre fornite da Napier Brown nell'allegato A alla risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti dimostrano che nel periodo tra il 1° gennaio 1986 e il 31 dicembre 1990 le importazioni di zucchero bianco nel Regno Unito da parte di Napier Brown sono cresciute del 60 %.
- (395) Cfr. protocollo dell'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 67-68.
- (396) Risposta scritta di James Budgett alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 55.
- (397) Risposta scritta di James Budgett alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafi 60, 61. Cifre ricavate dalla tabella 6 della risposta scritta di James Budgett alla prima comunicazione degli addebiti e dall'allegato 4 della risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti. Cfr. anche le affermazioni di Budgett all'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 49.
- (398) Cfr. considerando 155-158 e 159-168.
- (399) Risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, paragrafo 61.
- (400) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 164.
- (401) Cfr. protocollo dell'audizione del 18-19 aprile 1996, pag. 32.
- (402) Cfr. considerando 159-163, 167-168.
- (403) Tratto da statistiche interne della Direzione generale VI (agricoltura) della Commissione, citate nel precedente paragrafo 14 e interamente riprodotte (compresi gli anni fino al 1993/94) nella risposta scritta di British Sugar alla prima comunicazione degli addebiti, tabella 5 a pagina 33, nonché nella risposta scritta alla nuova comunicazione degli addebiti, tabella 7 a pagina 63.
- (404) Cfr. considerando 86-88.
- (405) Cfr. considerando 167-168.
- (406) Causa 22/78, Hugin contro Commissione, Racc. 1979, pag. 1869, punti 17-26 della motivazione.
- (407) GU 30 del 20.4.1962, pag. 993.
- (408) GU 53 dell'1.7.1962, pag. 1571.
- (409) Causa C-399/93, Oude Luttikhuis, Racc. 1995, pag. I-4515, punto 23 della motivazione; cause riunite T-70/92 e T-71/92, Florimex contro Commissione, Racc. 1997, pag. II-693, punto 152 della motivazione.
- (410) GU L 177 dell'1.7.1981, pag. 4.
- (411) GU L 159 del 3.6.1998, pag. 38.
- (412) Causa 71/74, Frubo contro Commissione, Racc. 1975, pag. 563, punti 22-27 della motivazione; causa Oude Luttikhuis, cfr. nota 411, punto 25 della motivazione.
- (413) Per l'interpretazione dell'articolo 2, paragrafo 1, seconda frase, alla luce della sua genesi e delle ragioni su cui si fonda il regolamento n. 26, cfr. cause riunite C-319/93, C-40/94 e C-224/94, Dijkstra, Racc. 1995, pag. I-4471, punti 17-20 della motivazione.
- (414) Risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 4, paragrafo 93. Cfr. anche considerando 76.
- (415) Causa 19/74, Miller contro Commissione, Racc. 1978, pag. 131, punto 18 della motivazione; causa T-29/92, SPO contro Commissione, Racc. 1995, pag. 289, punti 356-358 della motivazione; causa T-61/89, Dansk Pelsdyravlæring, Racc. 1992, pag. II-1931, punto 157 della motivazione; causa C-279/87, Tipp-Ex contro Commissione, Racc. 1990, pag. I-261.
- (416) Cfr. considerando 65 e 161.
- (417) Cfr. considerando 23.
- (418) Cfr. considerando 76 e 188.
- (419) Cfr. nota 168.
- (420) Cfr. nota 168.
- (421) Cfr. nota 168.
- (422) Cfr. nota 168, punti 21 e 22 della motivazione.
- (423) Decisione 73/109/CEE della Commissione, European Sugar Industry (GU L 140 del 26.5.1973, pag. 17).
- (424) Cfr. nota 168, punti 614-620 della motivazione.
- (425) Cfr. nota 168, punto 621 della motivazione.
- (426) Cfr. anche le conclusioni dell'avvocato generale Cosmas del 15 luglio 1997 nella causa C-235/92 P, Montecatini v. Commissione, paragrafo 48, ancora non pubblicata nella Raccolta.
- (427) Cfr. in particolare i considerando 22-23, 72-74, 86-88.
- (428) Cfr. nota 25, punti 10 e 85-86.
- (429) Cfr. considerando 27 e 150-151.
- (430) La procedura Napier Brown era stata avviata da una denuncia formale presentata alla Commissione il 19 settembre 1980.
- (431) Causa 6/72, Continental Can, Racc. 1973, pag. 215, punto 25 della motivazione; causa T-51/89, Tetra Pak Rausing SA contro Commissione, Racc. 1990, pag. II-309, punto 22 della motivazione.
- (432) GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.
- (433) Risposta scritta di British Sugar alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 16 et infra; risposta scritta di Tate & Lyle alla nuova comunicazione degli addebiti, sezione 1.4 et infra; risposta scritta di Napier Brown alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafo 5 et infra; risposta scritta di James Budgett alla nuova comunicazione degli addebiti, paragrafi 3-5 et infra.
- (434) Lettera del 16 luglio 1990 inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading (allegato 5 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- (435) Lettera del 29 agosto 1990 inviata da Tate & Lyle all'Office of Fair Trading (allegato 3 alla nuova comunicazione degli addebiti).
- (436) Cfr. considerando 212.