

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

I Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità

.....

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

Commissione

2001/417/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 1° dicembre 1999, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE [Caso COMP-/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio] ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(1999) 4057]** 1

2001/418/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 7 giugno 2000, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE (Caso COMP/36.545/F3 — Aminoacidi) ⁽¹⁾ [notificata con il numero C(2000) 1565]** 24

Prezzo: 19,50 EUR

⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

IT

Gli atti i cui titoli sono stampati in caratteri chiari appartengono alla gestione corrente. Essi sono adottati nel quadro della politica agricola ed hanno generalmente una durata di validità limitata.

I titoli degli altri atti sono stampati in grassetto e preceduti da un asterisco.

Spedizione in abbonamento postale, articolo 2, comma 20/C, legge 662/96 — Milano.

II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 1° dicembre 1999

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

Caso COMP-/M.1601 — AlliedSignal/Honeywell

Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

[notificata con il numero C(1999) 4057]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2001/417/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo spazio economico europeo (SEE), in particolare l'articolo 57, paragrafo 2, lettera a),

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1310/97 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

visto l'accordo tra le Comunità europee ed il governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione delle rispettive regole di concorrenza ⁽³⁾, in particolare gli articoli II e VI,

vista la decisione della Commissione, del 30 agosto 1999, di avviare il procedimento nel caso in esame,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di concentrazioni ⁽⁴⁾,

considerando quanto segue:

- (1) Il 15 luglio 1999, la Commissione ha ricevuto, conformemente all'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in prosieguo «Regolamento sulle concentrazioni»), una notifica relativa ad un'operazione di concentrazione progettata, consistente nella fusione tra le imprese AlliedSignal (US) Inc. (in prosieguo «AlliedSignal») e Honeywell (US) Inc. (in prosieguo «Honeywell»), ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del regolamento sulle concentrazioni.
- (2) Il 30 agosto 1999, la Commissione ha deciso, conformemente all'articolo 6, paragrafo 1, lettera c), del regolamento sulle concentrazioni, di avviare il procedimento nel caso in esame.
- (3) L'operazione progettata di concentrazione non rientra nell'ambito della cooperazione con l'Autorità di vigilanza EFTA ai sensi dell'accordo SEE.

I. LE PARTI

- (4) AlliedSignal (USA) è una società manifatturiera, operativa nei settori di prodotti aerospaziali e componenti per l'industria automobilistica, nonché di materiali rispondenti a precise specifiche (polimeri, specialità chimiche e materiali elettronici).

⁽¹⁾ GU L 395 del 30.12.1989 pag. 1; versione modificata, GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

⁽²⁾ GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 95 del 27.4.1995, pag. 47.

⁽⁴⁾ GU C 164 del 7.6.2001.

- (5) Honeywell (USA) è una società internazionale operativa nel settore dei sistemi di controllo, che progetta e fornisce prodotti di tecnologia avanzata, sistemi e servizi ad edifici di piccole e grandi dimensioni, al settore industriale, aerospaziale e dell'aviazione.

II. L'OPERAZIONE

- (6) A seguito dell'accordo concluso il 4 giugno 1999, le attività di Honeywell e AlliedSignal saranno riunite nell'impresa comune Allied Signal, la cui denominazione sarà peraltro modificata in Honeywell International Inc. Ogni azione ordinaria di Honeywell sarà scambiata con 1,875 azioni ordinarie di Allied Signal. Il consiglio d'amministrazione della nuova entità derivante dalla concentrazione sarà composto da quindici (nove più sei) membri scelti rispettivamente tra i membri dell'attuale consiglio d'amministrazione di AlliedSignal e di Honeywell.

III. LA CONCENTRAZIONE

- (7) L'operazione di concentrazione mediante la quale AlliedSignal e Honeywell costituiscono l'impresa comune AlliedSignal configura una fusione totale ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), del regolamento sulle concentrazioni.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (8) Le imprese in esame hanno un fatturato mondiale aggregato congiunto superiore a 5 000 milioni di EUR ⁽⁵⁾ (Allied Signal 14 100 milioni di EUR, Honeywell 7 500 milioni di EUR). A livello comunitario, sia AlliedSignal che Honeywell hanno un fatturato superiore a 250 milioni di EUR (AlliedSignal [...] ^(*) milioni di EUR, Honeywell [...] ^(*) milioni di EUR); tali società, tuttavia, non realizzano oltre due terzi del loro fatturato aggregato comunitario all'interno di un unico paese membro. L'operazione notificata ha, di conseguenza, una dimensione comunitaria.

V. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

- (9) L'operazione di concentrazione in esame crea una società che sarà attiva nei seguenti settori: aerospaziale, prodotti per l'industria automobilistica, materiali rispondenti a precise specifiche, sistemi di controllo per edifici di piccole e grandi dimensioni, nonché per l'industria.

⁽⁵⁾ Il fatturato è calcolato conformemente all'articolo 5, paragrafo 1, del regolamento sulle concentrazioni ed alla comunicazione della Commissione relativa al calcolo del fatturato (GU C 66 del 2.3.1998, pag. 25). Quando le cifre includono il fatturato relativo al periodo anteriore al 1° gennaio 1999, tale calcolo è effettuato sulla base dei tassi di cambio medi espressi in ECU ed il risultato è poi convertito in EUR con un rapporto di 1 a 1.

^(*) Le parti del presente testo omesse o adattate per evitare la divulgazione di informazioni riservate sono indicate da parentesi quadre seguite da un asterisco.

Le attività delle parti si sovrappongono nel settore dell'avionica. Le vendite delle parti, pur essendo ingenti nei mercati militari ed aerospaziali dell'avionica, sono limitate in ambito SEE. L'operazione di concentrazione non sembra tale da impedire in maniera significativa una concorrenza effettiva nel SEE in nessuno dei potenziali mercati delle applicazioni militari ed aerospaziali dell'avionica. Di conseguenza, gli effetti dell'operazione sono esaminati unicamente in relazione al mercato delle applicazioni commerciali dell'avionica.

A. Mercato del prodotto

- (10) I prodotti dell'avionica comprendono una gamma di apparecchiature, i cui strumenti di controllo sono installati nella cabina di pilotaggio e che sono utilizzati per controllare l'aeromobile, la navigazione e la comunicazione, nonché per valutare le condizioni di volo. AlliedSignal fabbrica anche altre apparecchiature aerospaziali (vale a dire non incluse nel settore dell'avionica), come per esempio generatori ausiliari («auxiliary power units» in prosieguo «APU», sistemi di controllo ambientale («environmental control systems»), in prosieguo «ECS»), sistemi di illuminazione degli aeromobili, di atterraggio (impianto ruote e freni), nonché motori per aeromobili d'affari di piccole dimensioni. (L'allegato II contiene un glossario completo delle abbreviazioni e dei termini tecnici utilizzati nel testo).

1. Caratteristiche generali del mercato

1.1. Segmenti differenti

- (11) Il settore dell'avionica è in generale suddiviso in sei segmenti della domanda sulla base del tipo di aeromobili: trasporto aereo, trasporto regionale, aviazione d'affari, aviazione generale, elicotteri ed applicazioni militari/aerospaziali. Tale suddivisione è motivata dalla struttura non omogenea dell'offerta e della domanda in tali segmenti (cabine di pilotaggio integrate o non integrate), dalle differenze di intercambiabilità tecnica dei prodotti e dei loro prezzi, dalla natura dei clienti (compagnie aeree, costruttori che installano le apparecchiature d'origine (original equipment manufacturers), in prosieguo «OEM» oppure singoli proprietari), nonché da condizioni diverse di applicazione delle norme sulla sicurezza.
- (12) L'indagine di mercato della Commissione ha confermato che esistono differenti segmenti dell'aviazione in funzione dei diversi tipi di aeromobili, che i differenti prodotti/(o sotto)sistemi dell'avionica sono diversi in ogni segmento a livello di prezzi, dimensioni e prestazioni e che gli operatori sono differenti in ogni segmento. Per quanto riguarda l'offerta di prodotti/(sotto) sistemi dell'avionica non esiste, tuttavia, una netta separazione tra il segmento del trasporto regionale e quello dell'aviazione d'affari in quanto i prezzi, le dimensioni e le prestazioni di tali prodotti sono identiche. Di conseguenza, nel testo seguente non verrà fatta alcuna distinzione

ulteriore tra il segmento del trasporto regionale e quello dell'aviazione d'affari («segmento d'aviazione regionale/d'affari»).

- (13) Il trasporto aereo include gli aeromobili commerciali di grandi dimensioni (con una capacità di trasporto superiore a 100 passeggeri), con un costo variabile da 35 a 140 milioni di USD; il trasporto regionale include gli aeromobili commerciali di medie dimensioni, con un costo variabile da 5 a 25 milioni di USD, mentre l'aviazione d'affari include gli aeromobili di piccole dimensioni con un costo variabile, in generale, da 3 a 35 milioni di USD. L'aviazione generale include gli aeromobili leggeri, con un costo variabile da 150 000 USD a 500 000 USD. I sistemi elettronici da installare in tali aeromobili hanno costi variabili analoghi. Il segmento degli elicotteri include i veicoli civili aerotrasportati con pale rotanti. Le applicazioni militari e aerospaziali comprendono tutte le applicazioni militari aerotrasportate, nonché i satelliti, le stazioni spaziali internazionali e le navette spaziali.

- (14) Nel trasporto aereo, i fornitori di prodotti dell'avionica hanno come clienti due costruttori OEM, Airbus Industrie («Airbus») e Boeing, nonché le compagnie aeree. I prodotti e (sotto)sistemi offerti in tale segmento sono in generale prodotti e (sotto)sistemi autonomi, che vengono integrati dai costruttori OEM nell'insieme di sistemi elettronici della cabina di pilotaggio, di cui costituiscono l'installazione iniziale («forward fit products»), oppure vengono installati a bordo di aeroplani già esistenti da centri («shops») di servizio o dai costruttori OEM, («retrofit products»), che possono essere parti di ricambio o prodotti totalmente nuovi. I fornitori di prodotti dell'avionica forniscono gli stessi prodotti/(sotto)sistemi per le installazioni iniziali (forward fit) in aeromobili nuovi o per l'installazione in aerei già esistenti (retrofit).

- (15) Nel segmento regionale e dell'aviazione d'affari, è possibile distinguere più nettamente tra installazione iniziale o successiva (tale distinzione, tuttavia, non consente di designarli «mercati separati del prodotto»), in quanto un maggior numero di prodotti sono venduti come parti di una cabina di pilotaggio integrata (forward fitted). Per quanto riguarda i prodotti per installazione iniziale, è opportuno considerare che i fornitori di prodotti dell'avionica forniscono insieme di sistemi integrati ai costruttori OEM (come Aeospatiale Matra ATR, Bombardier, Embraer, Dassault, Raytheon, Gulfstream, British Aerospace, Fairchild Dornier). Tali costruttori non integrano essi stessi i prodotti/(sotto)sistemi, bensì ricorrono alle cosiddette capacità di integrazione di sistemi dei fornitori di prodotti dell'avionica (come Honeywell, Rockwell Collins e Sextant Avionique («Sextant»). Se uno dei citati integratori di sistemi non possiede un determinato prodotto dell'avionica, lo acquista da un fornitore di prodotti/(sotto)sistemi autonomi, per esempio da Allied-

Signal. (Taluni sistemi di sorveglianza, come i processori ACAS, attualmente non inclusi nella serie principale di sistemi integrati dell'avionica, sono acquistati dai proprietari di aeromobili, soprattutto per installazioni successive). Per quanto riguarda le installazioni successive, i fornitori di prodotti dell'avionica (come AlliedSignal, Universal Avionics e BF Goodrich) vendono prodotti/(sotto)sistemi autonomi dell'avionica ai loro clienti, i proprietari degli aeromobili.

- (16) Nel segmento dell'aviazione generale, la cabina è non integrata («federated») ed i clienti sono costruttori OEM e distributori. I prodotti/(sotto)sistemi dell'avionica utilizzati per installazioni iniziali e successive sono venduti dagli stessi fornitori che vendono prodotti dell'avionica.

1.2. *Apparecchiature specificate dall'acquirente (BFE) o dal fornitore (SFE)*

- (17) Gli operatori distinguono inoltre spesso tra apparecchiature «Buyer Furnished Equipment» (in prosieguo «BFE») e «Supplier Furnished Equipment» (in prosieguo «SFE»), facendo rispettivamente riferimento alle apparecchiature specificate dall'acquirente oppure dal fornitore della cellula o aeromobile.

- (18) Nel caso di apparecchiature BFE, un costruttore di cellule otterrà in genere il rilascio di una certificazione relativa a due o tre prodotti/(sotto)sistemi sostituibili dell'avionica, tra i quali la compagnia aerea potrà scegliere. Le condizioni commerciali sono in seguito stipulate tra la compagnia aerea ed il fornitore di prodotti dell'avionica. Il ruolo del costruttore di cellule aeree rispetto alle BFE è unicamente di certificazione di tali prodotti/(sotto)sistemi.

- (19) Le apparecchiature SFE possono inoltre essere SFE-standard oppure SFE-opzionali. Nell'ultimo caso, un costruttore di cellule certificherà più di un prodotto/(sotto)sistema sostituibile dell'avionica (in generale due) per tale tipo di aeromobile e lascerà l'acquirente dell'aeromobile, vale a dire la compagnia aerea, libero di scegliere tra tali prodotti/(sotto)sistemi. L'apparecchiatura SFE-opzionale (e SFE-standard) si differenzia da quella BFE per il fatto di essere acquistata dai costruttori OEM e non dalle compagnie aeree. Un'apparecchiatura SFE-opzionale è installata, per esempio, a bordo degli aeromobili Airbus. A bordo degli aeromobili della Boeing non esistono invece apparecchiature SFE-opzionali e la concorrenza

tra fornitori di prodotti dell'avionica SFE avviene solo nella fase di progettazione dell'aeromobile. Se un prodotto/(sotto)sistema dell'avionica è SFE-standard, vale a dire se il costruttore di cellule ha certificato un solo prodotto/(sotto) sistema, la compagnia aerea non ha la facoltà di scegliere presso un altro fornitore un prodotto/(sotto)sistema sostituibile dell'avionica.

- (20) L'indagine di mercato ha messo in luce una crescente tendenza a sostituire le apparecchiature BFE con quelle SFE.
- (21) L'indagine di mercato ha inoltre rivelato che, nel caso di apparecchiature SFE per installazioni successive, le compagnie aeree preferiscono negoziare direttamente con i fornitori di prodotti dell'avionica, per esempio, con Honeywell.
- (22) Dato che, a seconda del cliente, il prodotto può essere qualificato come BFE oppure SFE e tale qualificazione può cambiare nel tempo, non sono giustificati mercati distinti per le apparecchiature BFE e SFE.

1.3. Certificazione

- (23) Tutti i prodotti/(sotto)sistemi dell'avionica da installare negli aeromobili devono ottenere una certificazione separata per ciascun tipo di aeromobile in cui l'installazione avrà luogo. Le certificazioni delle apparecchiature dell'avionica sono concesse dalla FAA (Federal Aviation Administration) negli USA e dalle autorità nazionali dell'aviazione civile, tramite le JAA (Joint Aviation Authorities), in Europa. La procedura di certificazione concerne di norma un aeromobile, nel senso che tutte le parti componenti dell'aeromobile sono certificate insieme secondo una certificazione tipo («Type certification», in prosieguo «TC»). Nel caso di modifiche di apparecchiature già installate a bordo degli aeromobili, viene concessa una certificazione tipo supplementare («Supplemental Type Certification», in prosieguo «STC»). La certificazione TC e quella STC sono entrambe tipi di omologazione di un modello. I costruttori OEM chiedono il rilascio di una certificazione TC e, occasionalmente, i fornitori chiedono la certificazione STC. Le certificazioni di produzione sono concesse al fornitore unicamente dopo il rilascio della certificazione TC/STC.
- (24) La procedura di certificazione è lunga (da uno a tre anni per prodotti dell'avionica ed altri sistemi da installare in aeromobili nuovi e da uno a sei mesi nel caso di una certificazione supplementare relativa alla modifica di alcune parti componenti solamente) e costosa (dal 5 % al 20 % dei costi di sviluppo di prodotti dell'avionica per una nuova piattaforma, vale a dire pari ad un importo massimo di 10 milioni di USD e da 0,1 a 1 milione di USD nel caso di una certificazione supplementare relativa alla modifica di talune parti componenti).

1.4. Normalizzazione

- (25) Nel segmento del trasporto aereo, esiste un grado elevato di normalizzazione dei prodotti dell'avionica, in particolare per quanto riguarda le apparecchiature BFE vendute alle compagnie aeree. La normalizzazione dei prodotti dell'avionica è necessaria agli operatori del settore al fine di creare prodotti sostituibili dell'avionica e promuovere la concorrenza e la libertà di scelta in tale settore.
- (26) La normalizzazione è di competenza dell'AECC (Airlines Electronic Engineering Committee), che adotta le norme formulate dall'ARINC (Aeronautical Radio Incorporated) per conto dell'AECC. L'AECC include — tra l'altro — i rappresentanti delle principali compagnie aeree degli USA, dell'EAEC (European Airlines Electronics Committee) e dell'Oriental Airlines Association. In generale, anche i principali fornitori e costruttori d'avionica partecipano ai lavori sulla normalizzazione.
- (27) Le norme ARINC definiscono le caratteristiche di forma, prestazione e funzione («form, fit and function») dei prodotti dell'avionica da installare nell'aeromobile. Tali standard coprono una vasta gamma di caratteristiche delle parti componenti, incluse le interfacce (architettura bus analogica e digitale), la funzionalità minima, l'interoperabilità, le dimensioni, il peso, il voltaggio, l'impianto di raffreddamento ed anche il colore.
- (28) Le norme ARINC sono applicate principalmente alle apparecchiature BFE nel segmento del trasporto aereo. La procedura di normalizzazione ARINC è volontaria e giuridicamente non vincolante. Essa non è necessaria ai fini della certificazione, anche se può rivelarsi utile per il rilascio della certificazione obbligatoria (FAA). Attualmente esistono norme ARINC per la maggior parte delle apparecchiature BFE nel segmento del trasporto aereo, con un'eccezione di rilievo relativa ai sistemi EGPWS/TAWS (Enhanced Ground Proximity Warning System/Terrain Avoidance Warning System) (cfr. più avanti).
- (29) I prodotti venduti in altri segmenti dell'aviazione non sono, in generale, normalizzati. L'associazione GAMMA (General Aviation Manufacturers Association) svolge un modesto ruolo di normalizzazione nei segmenti dell'aviazione regionale/d'affari e generale. Tuttavia, le norme di tale associazione riguardano solo le specifiche relative all'interfaccia con quattro bus digitali.

2. Mercati del prodotto interessati

- (30) L'indagine di mercato ha indicato che i prodotti che svolgono una funzione necessaria all'operabilità degli aeromobili sono in costante evoluzione grazie alla loro continua innovazione ed integrazione. Nel segmento del

trasporto aereo, in particolare, in cui esiste una forte tendenza all'integrazione dei prodotti, le funzioni inizialmente svolte da due prodotti autonomi dell'avionica sono attualmente integrate in un unico sottosistema. Il sistema ADIRS/ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Air Data Inertial Reference Unit) fornisce un esempio di tale integrazione di prodotti: esso combina infatti le funzioni del sistema IRS (Inertial Reference System) e quelle del processore di dati aerei (Air Data Computer). Nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari, il processo d'integrazione ha già avuto per effetto di creare insiemi di sistemi dell'avionica totalmente integrati, in cui tutte le funzioni sono integrate in un unico sistema. Nel segmento dell'aviazione generale, la cabina di pilotaggio anziché integrata è «federated» (federated cockpit), nel senso che i differenti singoli prodotti/(sotto)sistemi dell'avionica sono collegati insieme.

- (31) Le parti hanno identificato 5 mercati del prodotto che potrebbero essere interessati dall'operazione di concentrazione a causa della sovrapposizione dei prodotti di AlliedSignal con quelli di Honeywell. Nel segmento del trasporto aereo, i mercati interessati sono quelli dei processori ACAS (Airborne Collision Avoidance System) e dei transponditori Mode S, nonché il mercato delle CMU (Communication Management Units) e dei processori ACARS (Aircraft Communication Addressing and Reporting Systems). Anche nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari i mercati interessati sono quelli dei processori ACAS e dei transponditori Mode S, nonché dei radar meteorologici. Nel segmento degli elicotteri civili, il mercato interessato è quello dei radar meteorologici.

2.1. Processori ACAS e transponditori Mode S

Trasporto aereo

- (32) Il processore ACAS è considerato il cervello del sistema di prevenzione delle collisioni. Esso fornisce ai piloti informazioni relative al traffico circostante e trasmette un segnale d'allarme quando le condizioni del traffico contiguo sono (o possono diventare) pericolose. In Europa e negli USA, l'installazione del processore ACAS è obbligatoria a bordo di determinati tipi di aeromo-

bili⁽⁶⁾, vale a dire essenzialmente a bordo di tutti gli aeromobili del segmento del trasporto aereo e dell'aviazione regionale/d'affari. Il processore ACAS è generalmente BFE.

- (33) Il transponditore Mode S invia e riceve segnali da e verso un altro aeromobile che includono dati speciali relativi all'identificazione, altitudine e velocità. Il transponditore Mode S funziona insieme ai processori ACAS e consente di identificare e posizionare altri aeromobili, nonché di adottare le opportune misure in caso di pericolo di collisione. Tuttavia, il transponditore Mode S svolge anche altre funzioni oltre a quella descritta, in quanto viene, per esempio, utilizzato per le comunicazioni con il sistema di controllo del traffico aereo (ATC), nonché nel nuovo sistema FMS (Flight Management System). Il sistema di prevenzione delle collisioni è inoltre composto da antenne, teste di controllo e schermi.
- (34) Le parti sostengono inoltre che i processori ACAS ed i transponditori Mode S sono di norma acquistati insieme dallo stesso fornitore d'avionica. L'indagine di mercato non ha confermato tale dato. Si è tuttavia constatato che i processori ACAS ed i transponditori Mode S, pur operando insieme, svolgono funzioni differenti. Inoltre, in tale segmento, gli unici fornitori di transponditori Mode S sono i fornitori di processori ACAS.
- (35) Alla luce delle osservazioni precedenti, sarebbe possibile concludere che i processori ACAS ed i transponditori Mode S appartengono a mercati differenti del prodotto. Tuttavia, considerando che la valutazione del caso non cambierebbe anche nell'ipotesi in cui i processori ACAS e i transponditori Mode S appartenessero allo stesso mercato, la questione relativa alla definizione del mercato rilevante del prodotto può essere lasciata in sospeso.

Aviazione «regionale/d'affari»

- (36) In tale segmento, i processori ACAS ed i transponditori Mode S non svolgono solamente funzioni diverse, ma sono, in generale, anche venduti separatamente. Il transponditore Mode S è di norma integrato nell'insieme di sistemi dell'avionica, mentre il processore ACAS è venduto separatamente.
- (37) Alla luce delle osservazioni precedenti, sarebbe possibile concludere che i processori ACAS ed i transponditori Mode S appartengono a mercati differenti del prodotto. Tuttavia, considerando che la valutazione del caso non cambierebbe anche nell'ipotesi in cui i processori ACS e i transponditori Mode S appartenessero allo stesso mercato, la questione relativa alla definizione del mercato rilevante del prodotto può essere lasciata in sospeso.

⁽⁶⁾ Europa: un sistema ACAS deve obbligatoriamente essere installato entro 1° gennaio 2000 a bordo di tutti gli aeromobili con capacità superiore a trenta posti o con un carico superiore a 15 000 kg ed entro il 1° gennaio 2005 a bordo di tutti gli aeromobili con capacità superiore a 19 posti o con un carico superiore a 5 700 kg. USA: un sistema ACAS (denominato TCAS II) — che trasmette un segnale acustico di precisione sulla guida — è obbligatorio (dal 1993) a bordo di tutti gli aeromobili destinati al trasporto passeggeri con capacità superiore a trenta posti. Un sistema TCAS I (cioè un ACAS senza segnale acustico di precisione sulla guida) è obbligatorio (dal 1995) a bordo di tutti gli aeromobili con capacità superiore a 10 posti, destinati al trasporto passeggeri.

2.2. Sistemi CMU e ACARS

- (38) Le unità di gestione della comunicazione (CMU) consentono la comunicazione nei due sensi tra un aeromobile e le stazioni di controllo a terra. Tale sistema trasmette e riceve messaggi costituiti da testi e da dati. Secondo le informazioni trasmesse dalle parti, i processori ACARS svolgono funzioni analoghe a quelle dei sistemi CMU, anche se questi ultimi sono dotati di ulteriori funzioni che consentono di classificare e valutare la priorità delle informazioni in arrivo. Le parti hanno affermato che i prezzi di entrambi i prodotti, almeno per quanto riguarda quelli forniti da AlliedSignal, sono identici.
- (39) I risultati dell'indagine di mercato rivelano che i CMU sono in ampia misura considerati uno sviluppo del sistema ACARS, poiché hanno un livello superiore di funzionalità. Secondo altri operatori, l'attuale versione ACARS applica adesso i protocolli CMU ed i costi di entrambi i sistemi sarebbero simili.
- (40) Uno dei principali costruttori di cellule (Airbus) sta installando a bordo dei nuovi aeromobili l'ATSU (Air Traffic Services Unit), sistema fornito da Aerospaziale Matra (che include le funzioni CMU/ACARS). Le parti sostengono che tale sistema è in concorrenza diretta con i loro prodotti CMU/ACARS. L'indagine di mercato ha confermato tale dato.
- (41) Sulla base delle osservazioni precedenti, è possibile concludere che i sistemi CMU e ACARS appartengono allo stesso mercato del prodotto.

2.3. Radar meteorologici

Aviazione regionale/d'affari

- (42) I radar meteorologici trasmettono informazioni visive particolareggiate relative alle condizioni climatiche circostanti e del luogo di destinazione dell'aeromobile, consentendo ai piloti di evitare situazioni meteorologiche pericolose. Il radar fornisce dati relativi a pioggia, turbolenza e, in certi modelli, gradiente del vento. Nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari, la maggior parte dei radar meteorologici è installata come componente di una cabina integrata di pilotaggio.
- (43) L'indagine di mercato ha rivelato che nei differenti segmenti dell'aviazione i radar meteorologici costituiscono senza dubbio prodotti differenti per quanto riguarda dimensioni, funzioni e prezzo. I radar meteorologici del segmento del trasporto aereo sono BFE, includono in generale un indicatore della direzione del vento ed hanno un'antenna più pesante e costosa e di maggiori dimensioni rispetto ai radar utilizzati in altri segmenti dell'aviazione. I radar meteorologici del segmento dell'aviazione generale offrono una gamma inferiore di prestazioni e di caratteristiche.
- (44) Sulla base delle osservazioni precedenti, è di conseguenza possibile concludere che i radar meteorologici del segmento dell'aviazione regionale/d'affari costituiscono un mercato differente del prodotto rispetto ai radar meteorologici degli altri segmenti dell'aviazione.

Elicotteri civili

- (45) I radar meteorologici destinati agli elicotteri civili includono apparecchiature specializzate nelle funzioni di ricerca e sorveglianza (utilizzate nelle operazioni di ricerca e soccorso, nonché per l'identificazione di determinati siti, in particolare le piattaforme petrolifere). Tali prodotti sono da sempre installati prevalentemente negli elicotteri. La funzione relativa alle previsioni meteorologiche ha solo un ruolo secondario. I radar meteorologici utilizzati in altri segmenti dell'aviazione non possiedono le caratteristiche di ricerca e soccorso sopra descritte.
- (46) Sulla base delle osservazioni precedenti, è pertanto possibile concludere che i radar meteorologici destinati agli elicotteri civili costituiscono un differente mercato del prodotto.

3. Altri prodotti rientranti o meno nel settore dell'avionica, destinati all'aviazione commerciale

- (47) Nel settore dell'avionica è possibile identificare altri mercati del prodotto che, secondo le parti e l'indagine di mercato, dovrebbero costituire mercati separati del prodotto, nei quali tuttavia le parti non svolgono attività che si sovrappongono direttamente (cfr. anche la tabella che precede il considerando 62). Taluni dei prodotti elencati in appresso sono in realtà sottosistemi, eventualmente suddivisibili in singoli prodotti. Tuttavia, la questione relativa alla definizione di mercati differenti del prodotto può essere lasciata in sospeso (ad eccezione dei sistemi TAWS), in quanto tale decisione non modifica la valutazione del presente caso.
- (48) I prodotti/(sotto)sistemi dell'avionica possono essere suddivisi in quattro categorie a seconda della loro funzionalità: apparecchiature di sorveglianza, di comunicazione, di navigazione ed un'ulteriore categoria relativa a tutti gli altri prodotti dell'avionica.
- (49) Tali prodotti/(sotto)sistemi sono utilizzati nel segmento del trasporto aereo, in quello dell'aviazione regionale/d'affari e, in parte, in quello dell'aviazione generale. Tuttavia, come affermato nel testo precedente (considerando

12), i prodotti e sistemi appartenenti a segmenti differenti dall'aviazione costituiscono mercati differenti del prodotto.

3.1. Sistemi di sorveglianza

- (50) TAWS (Terrain Avoidance Warning System) è un sistema che proietta ai piloti su schermo una mappa relativa al terreno sottostante e trasmette segnali acustici d'allarme quando l'aeromobile si trova ad una distanza pari ad un minuto o più di volo dalla superficie (per esempio, il suolo, una montagna, ecc.). AlliedSignal è l'unico fornitore di sistemi certificati TAWS che includono il sistema EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System). TAWS è un'apparecchiatura SFE. Tuttavia, dato che l'installazione del sistema TAWS diventerà obbligatoria tra breve, molte compagnie aeree lo stanno acquistando per installazione successiva (retrofit). Il sistema fabbricato da AlliedSignal prima dell'EGPWS è il GPWS (Ground Proximity Warning System).
- (51) Di conseguenza, sulla base delle osservazioni che precedono, è possibile concludere che esiste un mercato dei sistemi TAWS.
- (52) Gli altri sistemi di sorveglianza sono i processori ACAS ed i radar meteorologici, descritti rispettivamente ai punti da 32 a 37 e da 42 a 46.

3.2. Sistemi di comunicazione

- (53) I sistemi di comunicazione sono costituiti da insiemi di prodotti dell'avionica che consentono al personale navigante di comunicare via terra e via aria con stazioni terrestri ed aeree e d'identificare l'aeromobile rispetto alle torri di controllo del traffico aereo ed a altri velivoli. Tali sistemi includono numerosi prodotti: apparecchi radiofonici, sistemi di comunicazione via satellite (SatCom), CMU/ACARS, radio/riceventi multimodali (sistemi MMR, che forniscono dati di guida precisa agli aeromobili in fase d'avvicinamento agli aeroporti, e GPS, Global Positioning System, che fornisce dati di guida non precisa) ed altri sistemi.

3.3. Sistemi di navigazione

- (54) Tali sistemi dirigono sino alla destinazione finale la navigazione dell'aeromobile ed includono numerosi prodotti: i sistemi GPS (Global Positioning Systems), il processore di dati aerei (Air Data Computer) che elabora la velocità aerea, l'altitudine e la velocità verticale dell'aeromobile, i sistemi IRS (Inertial Reference Systems) che sono i sensori principali di mobilità della cellula e di navigazione utilizzati da molti sistemi dell'avionica, i sistemi ADIRS/

ADIRU (Air Data Inertial Reference System/Air Data Inertial Reference Unit) che combinano l'Air Data Computer con i sistemi IRS, i sistemi Fly-by-Wire, i Flight Controls (pilota automatico) ed i sistemi FMS (Flight Management Systems). Questi ultimi sono costituiti da un processore centrale, uno schermo e una tastiera collegati ai sensori dell'aeromobile. Il sistema FMS calcola, sulla base dei dati trasmessi da tali sensori e dal pilota, la rotta più efficiente sotto il profilo del consumo di carburante, controlla la velocità e la spinta per un risparmio energetico ottimale, registra e regola automaticamente i limiti di velocità e d'altitudine, fornisce al pilota i dati relativi alla velocità adeguata in fase di atterraggio ed effettua altri calcoli per garantire condizioni di navigazione sicure ed efficienti.

3.4. Altri prodotti dell'avionica

- (55) Si tratta, inter alia, di sistemi indicatori a testa alta, registratori di voce della cabina di pilotaggio (CVR) e registratori di dati di volo (FDR). I CVR e FDR sono le cosiddette «scatole nere», che le autorità incaricate di indagare sulla sicurezza del volo cercano in caso di incidente aereo, per accertarne la causa. Esistono inoltre altri prodotti esclusi dalle attività delle parti (soprattutto sistemi di controllo).

3.5. Altri prodotti aerospaziali non inclusi nel settore dell'avionica

- (56) Tali prodotti riguardano i servizi d'intrattenimento offerti ai passeggeri a bordo dell'aeromobile, i motori ausiliari (APU) e gli impianti relativi a freni e ruote.

4. Nuovi prodotti integrati nel settore dell'avionica di sorveglianza

IHAS (Integrated Hazard Awareness System)

- (57) L'indagine di mercato ha messo in luce una tendenza generale verso una sempre maggiore integrazione dei prodotti nel settore dell'avionica, anche se i prodotti relativi ai sistemi di segnalazione di pericolo sono quelli più adatti per un ulteriore processo d'integrazione. I prodotti potrebbero essere integrati solamente per garantire una migliore interoperabilità dei prodotti autonomi di segnalazione di pericolo. (Esempi di tale intero-

perabilità esistono già: attualmente, infatti, è possibile proiettare su un unico schermo i dati trasmessi dai radar meteorologici e dai sistemi EGPWS; inoltre, grazie alla collaborazione con Boeing, AlliedSignal ha sviluppato un sistema che stabilisce una priorità nei segnali di allarme nella cabina di pilotaggio). In realtà, si prevede che il grado di integrazione delle apparecchiature di segnalazione di pericolo continuerà ad aumentare, sino al livello tecnologico delle «scatole nere» di nuova integrazione, che integrano le funzioni del processore ACAS, dei radar meteorologici e del sistema TAWS. AlliedSignal ha annunciato di avere l'intenzione di sviluppare un sistema totalmente integrato (Integrated Hazard Awareness System, IHAS) e vorrebbe includerlo come installazione standard a bordo del nuovo Airbus 3XX. AlliedSignal ha istituito un'apposita unità operativa per lo sviluppo del citato sistema IHAS.

- (58) L'indagine di mercato ha rivelato che esisterebbe incontestabilmente una domanda per tale prodotto, in quanto esso aumenta il livello di sicurezza del volo. Di conseguenza, è possibile concludere che esiste un futuro mercato per un sistema integrato di sorveglianza e di segnalazione di pericolo.

B. Definizione del mercato geografico

- (59) Il mercato geografico rilevante dei prodotti dell'avionica è, secondo le parti, mondiale. Tale valutazione è confermata da precedenti decisioni della Commissione nel settore delle apparecchiature destinate agli aeromobili civili ⁽⁷⁾, nonché dall'indagine di mercato svolta nel presente caso.

C. Valutazione sotto il profilo della concorrenza

1. Valutazione generale

- (60) L'operazione di concentrazione in esame porterà alla fusione delle attività di due operatori che occupano rispettivamente il primo (Honeywell) e il terzo posto (AlliedSignal) in qualità di fornitori a livello mondiale di prodotti dell'avionica commerciale. I concorrenti principali delle parti sono Rockwell Collins e Sextant, ma esistono anche operatori di dimensioni più piccole, come Litton e Smiths Industries, che non fabbricano un'intera gamma di prodotti dell'avionica. Il fatturato delle parti nel settore dell'avionica commerciale sarebbe pari al 40-50 % circa del fatturato globale di tale settore, mentre quello di Rockwell Collins e Sextant sarebbe rispettivamente pari al 20-30 % e al 10-20 %.
- (61) La nuova entità sarà operativa in tutti i segmenti dell'aviazione: trasporto aereo, aviazione regionale/d'affari e aviazione generale. Il segmento del trasporto aereo rappresenta il [50-60 %]* delle vendite globali dell'avionica commerciale, mentre il segmento del trasporto dell'aviazione regionale/d'affari e quello dell'aviazione generale rappresentano rispettivamente il [30-40 %]* e [meno del 10 %]* di tali vendite.

1.1. Trasporto aereo

Tabella 1: Presenza nel segmento del trasporto aereo

	Prodotto	AlliedSignal	Honeywell	Rockwell Collins	Sextant	Altri
Sorveglianza	Radar meteorologici (BFE)	X	—	X	—	—
	Processori ACAS Transponditori Mode S (BFE)	X	X	X	—	—
	TAWS (SFE)	X	—	—	—	—
Comunicazione	Com/Nav (BFE)	X	—	X	X	—
	SATCOM (BFE)	— ⁽¹⁾	X	X	—	—
	MMR (BFE)	X	—	X	X	—
	CMU/ACARS (BFE)	X	—	X	—	Teledyne Aerospaziale/Matra

⁽⁷⁾ Cfr. il caso IV/M. 697 — Lockheed Martin/Loral Corporation, decisione della Commissione del 27 marzo 1996; GU C 314 del 24.10.1996, pag. 9; caso IV/M.290 — Sextant/BGTVDO, decisione della Commissione del 21 dicembre 1992; GU C 9 del 14.1.1993, pag. 3.

	Prodotto	AlliedSignal	Honeywell	Rockwell Collins	Sextant	Altri
Navigazione	GPS (prodotti autonomi) (BFE)	—	X	—	—	Litton
	IRS e ADIRS/ADIRU (SFE-opzionali a bordo di Airbus)	—	X	—	X ⁽²⁾	Litton
	Air Data Computer (SFE)	—	X	—	—	Smiths
	FMS (SFE-opzionali a bordo di Airbus)	—	X	—	X ⁽³⁾	Smiths
	Sistemi di controllo del volo (SFE)	—	X	X	X	GEC
Altri prodotti avionici	Schermi a testa alta (SFE)	—	—	X	X	—
	Schermi (SFE)	—	X	X	X	—
	Registratori (BFE)	X	—	—	X	L3 Communications, Universal, SFIM
	Sistemi di controllo, monitoraggio, misurazione ed allarme	—	—	X	X	BECO, Smiths, Eldec
Non avionica	Servizi d'intrattenimento a bordo	—	—	X	X	Sony, Matsushita UTC
	Generatori ausiliari (APU)	X	—	—	—	
	Ruote e freni	X	—	—	—	ABS, BF Goodrich, Dunlop, Snecma/Messier-Bugatti

⁽¹⁾ Anche se AlliedSignal è stato in passato un distributore di antenne (costruite da Dassault), tale accordo ha preso fine ed AlliedSignal non è più operativo nel settore delle antenne SATCOM.

⁽²⁾ Sextant sta sviluppando un sistema ADIRU in collaborazione con Litton. Tale apparecchiatura è un'opzione SFE sugli aeromobili dell'Airbus. Sextant ha ottenuto metà degli ordinativi relativi all'installazione di tali sistemi su aeromobili nuovi dell'Airbus.

⁽³⁾ Sextant sta sviluppando in collaborazione con Smiths un sistema FMS. Tale apparecchiatura è un'opzione SFE sugli aeromobili dell'Airbus. Sextant ha ottenuto due terzi degli ordinativi relativi all'installazione di tali dispositivi su aeromobili nuovi dell'Airbus.

(62) La nuova entità sarà in grado di fornire una gamma più ampia di prodotti dell'avionica alle compagnie aeree (apparecchiature BFE) ed ai due costruttori OEM, Boeing ed Airbus (apparecchiature SFE). Come esposto nella tabella precedente (e nelle seguenti osservazioni), le parti avranno rispetto ai loro concorrenti una posizione particolarmente forte nel mercato dei prodotti dell'avionica relativi alla sicurezza aerea, vale a dire i prodotti utilizzati per la sorveglianza aerea (processori ACAS, sistemi TAWS e radar meteorologici). AlliedSignal e Honeywell sono entrambi fornitori importanti di processori ACAS e transponditori Mode S. AlliedSignal è uno dei due fornitori di radar meteorologici ed è l'unico operatore a distribuire i sistemi TAWS. A bordo degli aeromobili di Airbus, la gamma di prodotti che AlliedSignal offriva in precedenza alle compagnie aeree è stata ampliata ai sistemi SatCom (BFE), FMS e ADIRS (entrambi opzionali SFE). Tuttavia, anche dopo l'operazione di concentra-

zione, non esisterà alcuna società in grado di fornire alle compagnie aeree ed ai costruttori OEM tutti i prodotti dell'avionica necessari per operare un aeromobile nel segmento del trasporto aereo.

1.2. Aviazione regionale/d'affari

(63) Come già affermato in precedenza, in tale segmento è possibile distinguere tra apparecchiature installate a bordo sin dall'inizio («forward fit») o successivamente («retrofit»). I costruttori di sistemi integrati che forniscono prodotti al sottosegmento «forward fit» non forniscono prodotti autonomi, mentre i fornitori di prodotti autonomi non forniscono insieme di sistemi integrati. Le parti, di conseguenza, sostengono che non vi è una sovrapposizione concorrenziale delle loro attività. Nel segmento «forward fit» esistono solo tre costruttori di

sistemi integrati: Honeywell e Rockwell Collins — le cui quote di mercato sono simili — e Sextant, che è un operatore emergente. AlliedSignal è un costruttore importante di prodotti autonomi per installazione successiva, che fornisce i propri prodotti alle compagnie aeree, ma anche ai costruttori di sistemi integrati.

1.3. Aviazione generale

- (64) Nel segmento dell'aviazione generale è presente solo AlliedSignal, che è un fornitore importante di molti prodotti.

2. Effetti dell'operazione sui mercati interessati

2.1. Osservazioni generali

- (65) I dati di mercato citati nel testo seguente si basano, in generale, sull'indagine di mercato e sulle stime più accurate elaborate dalle parti a seguito dell'indagine di mercato loro propria. Le parti sono state obbligate a basarsi su tali stime in quanto non esistono nel settore dati pubblicamente disponibili di ricerche di mercato. L'indagine di mercato delle parti si è essenzialmente basata sulle consegne effettive — piuttosto che sugli ordinativi — dei prodotti citati. In effetti, secondo le parti notificanti, gli ordinativi ricevuti per i prodotti non offrono dati affidabili per il calcolo del volume delle vendite future, in quanto i clienti spesso riducono oppure annullano (o talvolta aumentano) a posteriori i quantitativi ordinati. Per i prodotti relativi ai mercati interessati, l'intervallo tra l'ordinativo e la consegna dei prodotti è breve, cosicché, secondo le parti, i dati basati sugli ordinativi di acquisto non divergono probabilmente in maniera sostanziale da quelli basati sulle consegne. La Commissione ritiene, tuttavia, che per valutare correttamente la forza dei concorrenti in tale mercato sia necessario esaminare anche i dati relativi agli ordinativi trasmessi, che riflettono in maniera più fedele l'attuale posizione concorrenziale dei produttori. L'indagine di mercato non ha tuttavia consentito l'elaborazione di un quadro completo dei dati basato sugli ordinativi: esistono, infatti, differenze di interpretazione da parte degli operatori di mercato, in particolare sul termine «ordinativi» (solamente ordinativi a fermo oppure anche quelli che includono opzioni). Di conseguenza, e, in particolare, a causa del breve intervallo tra gli ordinativi d'acquisto e le consegne, i dati utilizzati nell'indagine si basano sulle consegne, sebbene la valutazione (considerando 66 e seguenti) si basi anche, dove appropriato, sugli ordinativi.

2.2. Processori ACAS e transponditori Mode S

Trasporto aereo

- (66) Il mercato totale a livello mondiale di processori ACAS e transponditori Mode S è aumentato da [50-60]* milioni di USD nel 1996 a [130-140]* milioni di USD nel 1998, dopo che in Europa l'installazione di tali strumenti a bordo è diventata obbligatoria. In tale mercato le parti notificanti avrebbero una quota congiunta del [65-75 %]* (AlliedSignal [da 30 a 40 %]*; Honeywell [da 30 a 40 %]*). L'unico concorrente è Rockwell Collins che ha una quota stimata di mercato del [30-40 %]*. La quota di mercato di AlliedSignal è rimasta stabile dal 1996, mentre quella di Honeywell è aumentata dal [15-25 %]* al [30-40 %], con un conseguente declino della quota detenuta da Rockwell Collins, che è diminuita dal [40-50 %]* nel 1996, al [25-35 %]* nel 1998.
- (67) Le parti sostengono che Sextant ha annunciato di aver sviluppato, in collaborazione con la propria società madre Dassault and Thomson-CSF, la tecnologia necessaria alla costruzione di processori ACAS. Inoltre, anche BF Goodrich — che già possiede un sistema TCAS I — e GEC Marconi sarebbero, secondo le parti, potenziali concorrenti in grado di entrare nel mercato. Secondo le indicazioni fornite da altri operatori del mercato, tuttavia, non è certo che tali progetti, citati dalle parti, si concretizzino, soprattutto se fosse attuata la progettata operazione di concentrazione.
- (68) Le parti sostengono che l'ingente quota di mercato congiunta da esse detenuta non consentirà loro di comportarsi in maniera sostanzialmente indipendente dai concorrenti e clienti per i seguenti motivi: a) la domanda relativa ai processori ACAS varia notevolmente a seconda delle regioni del mondo e non è un indice della posizione di forza detenuta dalle parti sul mercato; b) il volume del mercato dei processori ACAS sta diminuendo; c) i clienti esercitano un grande potere sul lato degli acquisti; d) le barriere all'entrata sono basse e e) la tecnologia ACAS è suscettibile di essere superata in tempi brevissimi.
- (69) Per quanto riguarda il primo argomento sollevato dalle parti, è opportuno considerare che la portata geografica del mercato rilevante è mondiale e non regionale. Inoltre, a seguito dell'operazione di concentrazione, la struttura del mercato di ogni regione sarà molto simile, vale a dire la quota di mercato delle parti sarà superiore [a due terzi]*.
- (70) Le parti sostengono, in secondo luogo, che il volume del mercato dei processori ACAS è in diminuzione, poiché negli USA i processori ACAS sono ormai installati in tutti gli aeromobili utilizzati per il trasporto dei passeggeri e il 90 % circa dei potenziali ordinativi relativi alle apparecchiature per installazione successiva nel segmento del trasporto aereo in Europa sono già stati trasmessi. Non esistendo un mercato post-vendita per i prodotti ACAS — in quanto il sistema ha un ciclo di

vita estremamente lungo — il futuro mercato di processori ACAS nel segmento del trasporto aereo si ridurrà all'installazione di tali sistemi negli aeromobili nuovi, vale a dire ad un numero stimato di 600—800 aeromobili all'anno a livello mondiale. Le parti sostengono che il calo della domanda renderà ancora più feroce la concorrenza tra i fornitori restanti.

- (71) Per quanto riguarda tale argomento, è opportuno sottolineare che il calo di volume della domanda riduce le possibilità di entrata in tale mercato di nuovi operatori, poiché essi non sarebbero in grado di distribuire i costi di sviluppo su un volume sufficiente del prodotto.
- (72) Per quanto riguarda il potere negoziale sul lato degli acquisti, le parti affermano che nel mercato esiste un grado elevato di contropotere degli acquirenti: i clienti, di conseguenza, sono in grado di adottare misure di rappresaglia contro ogni tentativo delle parti di esercitare un potere di mercato. Secondo le parti, l'ampia gamma di prodotti da esse offerti rende anzi la loro posizione più vulnerabile rispetto ai fornitori di dimensioni più piccole, in quanto le misure di rappresaglia possono pregiudicare la vendita di tutti i prodotti della loro gamma ed avere conseguenze più gravi.
- (73) La Commissione ha esaminato se il contropotere degli acquirenti sul mercato sia tale da eliminare le preoccupazioni a livello della concorrenza, nonostante l'ingente quota di mercato delle parti a seguito dell'operazione di concentrazione. Nel mercato dei prodotti dell'avionica per il trasporto aereo la domanda è senza dubbio concentrata a livello dei costruttori OEM, che detengono un incontestabile potere in quanto acquirenti. La situazione è, tuttavia, diversa a livello delle compagnie aeree in quanto il numero di clienti è molto meno grande ed include molte compagnie aeree (nazionali) di dimensioni più piccole. D'altra parte, la struttura dell'offerta nel settore dell'avionica è molto concentrata. Tale livello di concentrazione aumenterà a seguito dell'operazione notificata. La Commissione, di conseguenza, è giunta alla conclusione che il contropotere dei clienti per i sistemi ACAS acquistati dalle compagnie aeree non potrebbe controbilanciare la posizione di forza della nuova entità.
- (74) Per quanto riguarda le barriere all'entrata si ritiene in generale che esse siano molto elevate nel settore dei prodotti dell'avionica, a causa della complessa natura tecnica di tali prodotti. L'indagine di mercato ha rivelato che non sono da prevedere ingressi di nuovi operatori nel mercato. In particolare, per quanto riguarda i processori ACAS ed i transponditori Mode S, le parti stesse hanno affermato che è necessario investire circa 10 milioni di USD per un periodo di due anni per svilup-

pare un processore ACAS. Inoltre, l'indagine di mercato ha rivelato che i processori ACAS ed i transponditori Mode S sono prodotti sofisticati di alta tecnologia che devono essere adeguati all'ambiente in cui saranno operativi.

- (75) Inoltre, per entrare nel mercato e farsi una posizione, il nuovo operatore potrebbe offrire i suoi prodotti a prezzi più bassi, con l'obbligo tuttavia, di vendere ingenti quantitativi di prodotti per ammortizzare i costi di R & S. La presenza sul mercato della nuova entità potrebbe peraltro impedire al nuovo operatore di beneficiare delle necessarie economie di scala.
- (76) Per quanto riguarda l'affermazione delle parti, secondo cui la tecnologia dei processori ACAS è suscettibile di obsolescenza in tempi brevissimi, è opportuno esaminare i risultati dell'indagine di mercato: tali dati dimostrano che è necessario un periodo di 10 anni circa affinché un sistema ADS-B («Automatic Dependent Surveillance/Broadcast»), vale a dire un dispositivo satellitare di segnalazione di pericolo, possa essere ampliato in maniera da includere le funzioni di prevenzione delle collisioni ed ottenere la certificazione dalle autorità civili dell'aviazione. Di conseguenza, tale argomento non può essere accettato.
- (77) Inoltre, è opportuno sottolineare che la forte posizione detenuta dalle parti sul mercato dei processori ACAS ha un effetto anche sui futuri mercati dei sistemi IHAS, in quanto i processori ACAS sono uno degli elementi chiave di tale sistema (cfr. considerando 93 e seguenti).
- (78) Sulla base delle osservazioni che precedono, la Commissione nutre seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune e con l'accordo SEE, poiché essa è suscettibile di creare una posizione dominante per quanto riguarda i processori ACAS ed i transponditori Mode S nel segmento del trasporto aereo. Tuttavia gli impegni descritti in appresso (cfr. anche i considerando 125 e seguenti) offrono una soluzione a tale specifica questione.

Aviazione regionale/d'affari

- (79) Il mercato totale a livello mondiale dei processori ACAS e transponditori Mode S del segmento dell'aviazione regionale/d'affari è aumentato dopo l'introduzione in Europa dell'obbligo d'installare tali apparecchiature a bordo degli aeromobili, salendo da [45-55]* milioni di USD nel 1996 a [95-105]* milioni di USD nel 1998. La quota congiunta delle parti notificanti in tale mercato è del [70-80 %](AlliedSignal [25-35 %]* e Honeywell [40-50 %]*). I concorrenti sono Rockwell Collins e BF Goodrich, che detengono rispettivamente una quota di mercato del [20-30 %]* e dello (0-5 %). Quest'ultimo, tuttavia non produce processori ACAS conformi alla

normativa europea, bensì solo sistemi TCAS I (cfr. anche il precedente considerando 67). Dal 1996, le quote di mercato di AlliedSignal e Honeywell sono aumentate costantemente, salendo rispettivamente dal [10-20 %]* al [25-35 %]* e dal [10-20 %]* al [40-50 %]*, causando un calo della quota di mercato detenuta da Rockwell Collins, che è diminuita dal [60-70 %]* nel 1996 al [20-30 %]* nel 1998.

(80) Le parti sostengono che, dopo avere dato attuazione alla normativa obbligatoria europea, il volume del mercato dei processori ACAS nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari calerà, riducendosi a soli 150-250 nuovi aeromobili all'anno. Le parti affermano che la concorrenza tra gli operatori che rimarranno sul mercato diventerà ancora più feroce a causa del calo della domanda.

(81) Per quanto riguarda tale argomento, è opportuno considerare che il calo di volume della domanda riduce le probabilità che nuovi operatori entrino in tale mercato, in quanto essi non sarebbero in grado di distribuire i costi di sviluppo su un sufficiente volume del prodotto.

(82) Si possono inoltre richiamare, per il segmento in esame, le osservazioni già esposte sui processori ACAS e transponditori Mode S nel segmento del trasporto aereo, in quanto le considerazioni relative alle barriere all'entrata ed al potere degli acquirenti sono analoghe.

(83) Sulla base delle osservazioni che precedono, la Commissione nutre seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune e con l'accordo SEE, poiché essa è suscettibile di creare una posizione dominante per quanto riguarda i processori ACAS ed i transponditori Mode S nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari. Tuttavia, gli impegni descritti in appresso (considerando 125 e seguenti) offrono una soluzione a tale specifica questione.

2.3. CMU/ACARS

(84) I sistemi CMU sono generalmente BFE. Nel 1998 il volume di vendite in tale mercato è stato pari a [15-25]* milioni di USD. Sulla base delle informazioni trasmesse dalle parti, nel 1998 la quota di mercato di AlliedSignal era del [45-55 %]*. Honeywell non fornisce ancora sistemi CMU autonomi, ma ha già ottenuto ordinativi relativi a tali sistemi. Rockwell Collins ha una quota stimata di mercato del [30-40 %]* e Teledyne del [5-15 %]*. L'indagine di mercato ha confermato in larga misura tali dati, anche se la quota della nuova entità risulta inferiore.

(85) Aerospaziale Matra fornisce attualmente i sistemi ATSU per gli aeromobili dell'Airbus. Secondo le stime delle parti, all'inizio del 2000 il sistema ATSU sarà ormai stato installato a bordo di oltre il 95 % degli aeromobili dell'Airbus dotati di sistema di collegamento dati e, di conseguenza, tali aeromobili non avranno più bisogno di un sistema CMU o ACARS.

(86) La progettata operazione di concentrazione avrà per effetto di rafforzare la posizione di AlliedSignal, in quanto Honeywell è già riuscita ad ottenere ordinativi per il proprio sistema CMU autonomo. Tuttavia, considerando che anche Rockwell Collins e Teledyne offrono attualmente un sistema CMU autonomo e che Aerospaziale Matra ha lanciato il sistema ATSU, l'operazione di concentrazione non avrà per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante per quanto riguarda i sistemi CMU ed ACARS.

2.4. Radar meteorologici

Aviazione regionale/d'affari

(87) Il mercato totale a livello mondiale dei radar meteorologici destinati al segmento dell'aviazione regionale/d'affari è aumentato da [25-35]* milioni di USD nel 1996 a [35-45]* milioni di USD nel 1998. La quota congiunta delle parti notificanti in tale mercato è del 40 % (AlliedSignal [0-10 %]* e Honeywell [30-40 %]*). L'unico concorrente è Rockwell Collins con una quota stimata di mercato del [55-65 %]* nel 1998.

(88) L'incremento della quota di mercato risultante dall'operazione è minimo, che AlliedSignal è soprattutto un fornitore di radar meteorologici per installazione successiva, mentre Honeywell è un fornitore di radar meteorologici per installazione iniziale e che l'unico concorrente delle parti detiene una quota di mercato superiore al 50 % circa, la Commissione è giunta alla conclusione che l'operazione di concentrazione non avrà per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante sul mercato dei radar meteorologici destinati all'aviazione regionale/d'affari.

Elicotteri civili

(89) Il mercato globale a livello mondiale dei radar meteorologici per installazione a bordo di elicotteri civili è di [5-15]* milioni di USD nel 1998. In tale mercato, le parti notificanti hanno una quota congiunta del 100 % (AlliedSignal [75-85 %]* e Honeywell [15-25 %]*). AlliedSignal fornisce radar meteorologici autonomi per installazione successiva nelle cabine di pilotaggio non integrate, mentre l'attività di Honeywell è concentrata sulle installazioni iniziali nelle cabine di pilotaggio integrate.

(90) Le parti sostengono che Fiar è un operatore concorrente per i nuovi programmi e che i radar meteorologici fabbricati da Rockwell Collins per il settore dell'aviazione militare potrebbero ottenere una certificazione per l'uso a bordo di elicotteri civili.

- (91) Inoltre, secondo le parti, le capacità di segnalazione dei radar meteorologici diventeranno superflue, in quanto l'eliminazione della tecnologia di segnalazione e la sua sostituzione con il sistema GPS consentirà di sostituire i radar degli elicotteri civili con i radar meteorologici utilizzati nel segmento dell'aviazione generale o con altri insiemi di sistemi integrati tecnologicamente più avanzati.
- (92) Tuttavia, attualmente non esistono altri fornitori di radar meteorologici per elicotteri civili, la Commissione nutre seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune e con l'accordo SEE, poiché essa è suscettibile di rafforzare una posizione dominante nel mercato dei radar meteorologici per gli elicotteri civili. Tuttavia, gli impegni descritti in appresso (considerando 125 e seguenti) offrono una soluzione a tale specifica questione.

3. Effetti dell'operazione di concentrazione su altri mercati

Sistemi TAWS e IHAS

- (93) La Commissione nutre seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune e con l'accordo SEE, in quanto essa è suscettibile di rafforzare una posizione dominante nel mercato dei sistemi TAWS e di creare una posizione dominante nel futuro mercato dei sistemi IHAS (Integrated Hazard Awareness Systems), per i motivi esposti in appresso. Anche se, come spiegato nella sezione relativa alla «definizione del mercato del prodotto», è possibile differenziare il mercato dei sistemi TAWS a seconda del segmento d'aviazione in cui tale prodotto è venduto, nell'analisi seguente sono inclusi tutti i segmenti del mercato d'aviazione in cui AlliedSignal opera attualmente.

La nuova entità detiene attualmente una posizione dominante nel mercato dei sistemi TAWS

- (94) Grazie al sistema EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System), AlliedSignal detiene attualmente una quota di mercato del 100 %.
- (95) Le parti, tuttavia, sostengono che altri cinque operatori — Sextant, Universal Avionics, BF Goodrich, Euro Telematik GmbH (ETG) e British Aerospace — stanno sviluppando sistemi TAWS.
- (96) L'indagine di mercato ha rivelato che, anche se tali imprese stanno sviluppando prodotti TAWS concorrenziali e preparano la loro entrata nel mercato, nessuna di esse ha ancora immesso sul mercato in maniera stabile un prodotto TAWS. Le procedure di certificazione sono in corso per i sistemi TAWS sviluppati da Sextant e Uni-

versal Avionics⁽⁸⁾. BF Goodrich sta progettando un sistema che potrà essere installato solo a bordo di un ristretto numero di aeromobili d'affari. ETG ha un sistema TAWS già disponibile, che tuttavia si adatta solo al segmento dell'aviazione generale. I sistemi TAWS di British Aerospace sono applicati unicamente a fini militari e, di conseguenza, non è certo che tali sistemi siano adatti ad applicazioni commerciali.

- (97) Le osservazioni precedenti indicano che anche se AlliedSignal detiene attualmente una posizione dominante nel mercato dei sistemi TAWS e un'entrata nel mercato di altri operatori non è imminente, è probabile che nei prossimi anni vari operatori cerchino di entrare nel mercato sfidando la posizione di unico fornitore della nuova entità. Le previsioni di crescita del mercato dei sistemi TAWS (vedasi testo seguente) rendono attraente l'entrata nel mercato. Tuttavia, come constatato in precedenza, l'operazione di concentrazione avrà per effetto di aumentare le barriere all'entrata di nuovi operatori.

Le previsioni di crescita del mercato dei sistemi TAWS lasciano ampio spazio all'entrata nel mercato

- (98) Nel mercato dei sistemi TAWS si prevede una notevole espansione, sostenuta dalla futura entrata in vigore dell'obbligo di installare tali sistemi a bordo di tutti gli aeromobili. Attualmente negli USA e in Europa i sistemi di segnalazione di prossimità del suolo (GPWS) della precedente generazione sono obbligatori a bordo di tutti gli aeromobili commerciali a turbina e degli aeromobili a turbina destinati al trasporto di 10 o più passeggeri. Il sistema TAWS (EGPWS) non è ancora obbligatorio, ma esiste una proposta della FAA che lo renderà obbligatorio entro il 2002/2003 a bordo degli aeromobili nuovi ed entro il 2005 a bordo di quelli già esistenti (per gli aeromobili adibiti al trasporto di almeno 6 passeggeri). In vista dell'entrata in vigore di tale normativa obbligatoria e del maggiore grado di sicurezza offerto dai nuovi sistemi, si prevede che il numero di ordinativi aumenterà notevolmente. Attualmente, AlliedSignal ha già ricevuto ordinativi per circa 8 000 EGPWS. Le parti hanno dichiarato che il mercato attuale dei sistemi TAWS potrebbe includere sino a [10 000—20 000]* aeromobili. È probabile che tale dimensione del mercato attirerà nuovi operatori. Un ulteriore incentivo all'entrata nel mercato deriva dal fatto che AlliedSignal è stato sinora l'unico fornitore di sistemi TAWS e gli operatori del

⁽⁸⁾ Secondo le informazioni trasmesse dalle parti, Universal ha in realtà già venduto ad una compagnia aerea (regionale) indonesiana il suo sistema TAWS. Tuttavia la certificazione tipo deve ancora essere ottenuta.

mercato (incluse le parti notificanti) prevedono che i nuovi fornitori di TAWS eserciteranno un'influenza al ribasso dei prezzi di mercato a beneficio dei consumatori. Tuttavia, nonostante la (futura) domanda, i nuovi operatori che entreranno sul mercato saranno obbligati a superare anche le barriere supplementari causate dall'operazione di concentrazione, oltre agli ostacoli all'ingresso già esistenti attualmente.

L'operazione di concentrazione avrà per effetto di aumentare le barriere all'entrata nel mercato dei sistemi TAWS per gli operatori concorrenti

- (99) Come affermato ai considerando 97 e 98, nel mercato dei sistemi TAWS esistono vari concorrenti potenziali. Anche prima dell'operazione di concentrazione, tali concorrenti potenziali avrebbero dovuto superare una serie di ostacoli per entrare nel mercato, per esempio, quelli connessi all'assenza di reputazione sul mercato per i loro prodotti TAWS. Inoltre, non tutti i concorrenti potenziali citati in precedenza godono di una posizione già affermata in entrambi i segmenti del trasporto aereo e dell'aviazione regionale/d'affari. Universal Avionics, per esempio, non è fornitore tradizionale di prodotti dell'avionica nel segmento del trasporto aereo. Inoltre, contrariamente a AlliedSignal, i nuovi operatori non dispongono di una base installata di prodotti della generazione precedente (vale a dire, il sistema GPWS), che, oltre a garantire affidabilità, può essere vantaggiosa per la vendita di prodotti per installazione successiva ai clienti esistenti. Infine, un nuovo fornitore dovrebbe affrontare (almeno nella fase iniziale d'attività) le difficoltà connesse alle economie di scala.
- (100) Gli operatori citati stanno effettivamente cercando di entrare nel mercato, è possibile concludere che, nonostante esistessero taluni ostacoli già prima dell'operazione di concentrazione, tali barriere non sono ritenute insormontabili. L'indagine di mercato ha, tuttavia, indicato che l'operazione di concentrazione avrà per effetto di aumentare gli ostacoli all'entrata nei confronti dei nuovi operatori.
- (101) La nuova entità sarà in grado di legare tecnicamente il proprio sistema EGPWS alle altre apparecchiature elettroniche, al fine di ridurre la (potenziale) concorrenza nel mercato dei sistemi TAWS. In effetti, Honeywell detiene nei segmenti del trasporto aereo e dell'aviazione regionale/d'affari un'ingente quota di mercato per i prodotti di cui dev'essere garantita l'interoperabilità (sia di input che di output) con il sistema TAWS. Tali prodotti includono, inter alia, i sistemi GPS, FMC (Flight Management Computer), di controllo di volo e gli schermi. Nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari, Honeywell ha fornito circa la metà delle cabine di pilotaggio integrate,
- in cui dovrà successivamente essere installato un sistema TAWS. Per garantire la connessione del proprio prodotto con le apparecchiature citate di Honeywell, un nuovo concorrente di sistemi TAWS dovrebbe avere accesso alle informazioni tecniche d'interfaccia di tali apparecchiature, al fine di rendere il proprio sistema TAWS interoperabile. Se la nuova entità non comunicasse ai nuovi operatori tali informazioni essenziali (per favorire il proprio sistema EGPWS), essa limiterebbe, di conseguenza, in maniera sostanziale le possibilità di ingresso nel mercato dei nuovi operatori, per l'installazione tanto successiva che iniziale di sistemi TAWS.
- (102) I dati indispensabili concernenti l'interfaccia riguardano non solo le specifiche hardware (per esempio, le dimensioni dell'LRU, Line Replaceable Unit, e il tipo di collegamento), bensì anche ulteriori informazioni relative, per esempio, ai segnali elettrici e alle specifiche del software. Anche se i dati sull'interfaccia possono in parte essere definiti in un formato pubblico, è probabile che la maggior parte di tali informazioni sia oggetto di tutela della proprietà intellettuale. Nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari, per esempio, gli standard ARINC, che garantirebbero un'infrastruttura aperta, non si applicano ed i dati dell'interfaccia sono tutti soggetti a privata (⁹).
- (103) Di conseguenza, a differenza dell'abbinamento tecnico di prodotti dell'avionica che, in generale, non pregiudica la concorrenza — grazie al ruolo svolto dai costruttori OEM e dalle norme ARINC. Cfr. più avanti (considerando 112 e seguenti) la sezione sull'integrazione tecnica — nel segmento dei prodotti di sorveglianza, ed in particolare per quanto riguarda i sistemi TAWS, l'operazione di concentrazione avrebbe senza dubbio effetti negativi. Tuttavia, gli impegni assunti dalle parti forniscono soluzioni adeguate, in quanto garantiscono che i prodotti e sistemi Honeywell avranno standard aperti: i futuri fornitori di sistemi TAWS non saranno pertanto ulteriormente ostacolati quando cercheranno di entrare nel mercato. Gli impegni assunti dalle parti sono descritti più avanti (considerando 125 e seguenti).

⁽⁹⁾ Un documento trasmesso dalle parti può servire d'esempio per illustrare tale situazione: le parti hanno trasmesso il testo di un contratto dalle cui disposizioni si evince che, in precedenza, per integrare il sistema EGPWS con uno schermo Honeywell (schermo EFIS), AlliedSignal è stata obbligata a pagare un'ingente somma di denaro a Honeywell al fine di ottenere le specifiche tecniche relative al sistema EFIS e renderlo compatibile con il sistema EGPWS. Dopo l'operazione di concentrazione tali costi scompariranno, a danno dei concorrenti di sistemi EGPWS, che non avranno accesso ai dati relativi a tali specifiche oppure saranno obbligati a pagare ingenti somme di denaro per ottenerli.

In assenza di fornitori alternativi di sistemi TAWS, la nuova entità sarà in grado di precludere la concorrenza nel futuro mercato di sistemi IHAS (Integrated Hazard Awareness Surveillance System)

- (104) Come esposto nel testo precedente, ai considerando 97 e 98, si prevede che vari operatori entrino nel mercato con una tecnologia TAWS concorrente. Non è certo tuttavia che riescano a farlo con successo, in quanto la tecnologia dei nuovi operatori potrebbe rivelarsi inferiore a quella del sistema EGPWS. Attualmente non esistono alternative alla tecnologia TAWS. Secondo gli operatori contattati durante l'indagine di mercato, un'entrata nel mercato richiederà ancora molti anni. Inoltre, se il sistema EGPWS restasse l'unica tecnologia TAWS disponibile, la nuova entità che deriva dall'operazione di concentrazione sarebbe in grado di precludere la concorrenza nel mercato dei sistemi IHAS.
- (105) Anche se AlliedSignal già disponeva a livello intra-aziendale dei tre prodotti necessari per fabbricare in maniera autonoma un sistema integrato di segnalazione di pericolo, il know-how d'integrazione di Honeywell consentirà alla nuova entità di sviluppare con successo un sistema IHAS, per i seguenti motivi: secondo le parti, AlliedSignal è essenzialmente un costruttore di prodotti autonomi. Sino ad ora, pur avendo annunciato di aver sviluppato un sistema IHAS, AlliedSignal è stata obbligata a collaborare con altri operatori (Boeing e Airbus) allo scopo di realizzare una maggiore integrazione dei propri prodotti. In effetti, nei negoziati con Rockwell Collins relativi alla fornitura di sistemi EGPWS, AlliedSignal ha insistito per sviluppare tale sistema nel quadro di una collaborazione e per ottenere, in compenso, la concessione di una licenza («grant-back license») relativa alle tecnologie d'integrazione di nuovo sviluppo. Ciò dimostra che le capacità di integrazione di AlliedSignal sono scarse rispetto ad altri operatori. Honeywell è una società con un'esperienza di lunga data a livello d'integrazione di prodotti e anche di fornitura di cabine di pilotaggio totalmente integrate. Tale esperienza è considerata essenziale per sviluppare un sistema IHAS [riferimento ad un documento interno]*.
- (106) Come affermato in precedenza, per sviluppare ulteriormente un sistema integrato di segnalazione di pericolo, è necessario un know-how d'integrazione di sistemi («engineering know-how»). Tali capacità d'integrazione sono disponibili, in generale, presso almeno due fornitori del mercato, Sextant e Rockwell Collins, e, in ampia misura, anche presso i costruttori OEM del segmento del trasporto aereo. Rockwell Collins ha mostrato interesse all'acquisto della funzionalità EGWS ai fini di un ulteriore sviluppo ed integrazione del prodotto.
- (107) Il sistema EGPWS di AlliedSignal è attualmente un elemento essenziale di un sistema IHAS. Di conseguenza, la nuova entità sarà in grado di controllare il futuro

mercato di sistemi IHAS. Le parti hanno affermato che sul mercato esistono già vari fornitori alternativi di tecnologia TAWS. Tuttavia, come spiegato in precedenza al considerando 96, non esiste ancora un'alternativa valida al sistema EGPWS e qualsiasi operatore interessato a sviluppare un sistema IHAS deve attualmente ricorrere alla tecnologia EGPWS di AlliedSignal. Tale tecnologia è protetta da varie centinaia di brevetti, alcuni dei quali sono considerati «brevetti chiave» per quanto riguarda uno sviluppo ulteriore del prodotto.

- (108) Anteriormente all'operazione di concentrazione, AlliedSignal ha manifestato l'intenzione di fornire la tecnologia EGPWS ad altri operatori con capacità d'integrazione di sistemi (si vedano le osservazioni precedenti, relative al memorandum d'intesa stipulato con Rockwell Collins), per consentire lo sviluppo di tale prodotto. A seguito dell'operazione di concentrazione, la nuova entità non avrà nessun incentivo a fornire tale input essenziale ai propri concorrenti. La concorrenza a livello di sviluppo del sistema IHAS sarà, di conseguenza, ristretta e la nuova entità avrà la capacità e la possibilità di acquisire una posizione dominante nel futuro mercato di sistemi IHAS.

Conclusioni in merito al mercato di sistemi TAWS ed al futuro mercato di sistemi IHAS

- (109) Per i motivi suesposti, la Commissione nutre seri dubbi sulla compatibilità dell'operazione di concentrazione con il mercato comune e l'accordo SEE, in quanto il suo effetto sarà di rafforzare una posizione dominante nel mercato dei sistemi TAWS e di creare una posizione dominante nel futuro mercato dei sistemi IHAS. Tuttavia, gli impegni assunti dalle parti, esaminati nel testo seguente (considerando 125 e seguenti), forniscono una soluzione adeguata.

4. Effetti di gamma di prodotti

- (110) Vari terzi, e, in particolare, operatori concorrenti, hanno affermato che l'operazione di concentrazione pregiudicherà la concorrenza, in quanto avrà per effetto di precludere l'accesso al mercato. Tale limitazione della concorrenza deriva dal fatto che la nuova entità sarà in grado di offrire una gamma più vasta di prodotti (dell'avionica e di altri settori) rispetto a tutti gli altri concorrenti. Inoltre, la nuova entità avrebbe, grazie a tale gamma più ampia di prodotti, maggiori capacità di abbinare tecnicamente i prodotti e di offrire pacchetti di prodotti dell'avionica (offerte multiprodotti). Gli opera-

tori che offrono prodotti (autonomi) concorrenti con la nuova entità, senza tuttavia beneficiare di una gamma analoga di prodotti, sarebbero talmente danneggiati a livello della concorrenza che i clienti cesserebbero di acquistare i loro prodotti. Di conseguenza, il numero di operatori concorrenti in tale mercato — già estremamente concentrato — diminuirebbe, con effetti dannosi per i clienti di prodotti dell'avionica.

- (111) Dopo avere ricevuto tali osservazioni, la Commissione ha esaminato in che misura l'operazione di concentrazione sia effettivamente suscettibile di offrire alle nuova entità i vantaggi concorrenziali sopra descritti e se essi abbiano per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante.

4.1. Integrazione tecnica

- (112) L'indagine di mercato ha dimostrato che, in generale, si ritiene che un operatore sia avvantaggiato quando è in grado di offrire una gamma più ampia di prodotti. In effetti, in tal caso, l'operatore può offrire una gamma di prodotti relativamente standardizzata, garantendo loro una maggiore interoperabilità, in particolare quando i prodotti appartengono alla medesima categoria dell'avionica (sistemi di comunicazione, navigazione e sorveglianza). Documenti interni comunicati dalle parti indicano che esse stesse considerano l'operazione di concentrazione un'occasione favorevole per migliorare le interfacce dei rispettivi prodotti nel settore dell'avionica. Nella misura in cui tale abbinamento tecnico non ha l'effetto di restringere la concorrenza, un maggior grado d'interoperabilità tecnica può in generale essere considerato nell'interesse dei clienti (anche se di norma i costruttori OEM del segmento del trasporto aereo preferiscono effettuare essi stessi l'integrazione tecnica dei prodotti e non la considerano, di conseguenza, come un beneficio).

- (113) L'indagine di mercato ha indicato che è poco probabile che il potenziale di cui godrà la nuova entità, dopo l'operazione di concentrazione, in materia d'integrazione tecnica dei prodotti ostacoli in maniera sostanziale la concorrenza. Innanzitutto, nel segmento del trasporto aereo, i costruttori OEM dispongono essi stessi di notevoli capacità d'integrazione e accetterebbero vendite abbinate di prodotti dell'avionica solo se fossero vantaggiose. In secondo luogo, l'eventuale abbinamento di prodotti tramite una tecnologia d'interfaccia oggetto di esclusiva è molto limitato, in quanto la normativa ARINC è di ampia applicazione nel segmento del trasporto aereo. In terzo luogo, esistono fornitori per tutti i prodotti che saranno offerti dalla nuova entità (ad eccezione dei sistemi TAWS, vedasi considerando

seguito), ed i clienti hanno, di conseguenza, la possibilità di adottare misure di rappsaglia nell'ipotesi di offerte abbinate, sotto il profilo tecnico, di prodotti non indispensabili. Infine, nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari, la questione dell'abbinamento tecnico di prodotti non ha la stessa rilevanza, in quanto la concorrenza si esplica già a livello di cabine di pilotaggio totalmente integrate, mentre nel segmento dell'aviazione generale le cabine di guida non sono integrate ma «federated» e tale situazione non cambierà a seguito dell'operazione di concentrazione.

- (114) Un'eccezione di rilievo rispetto alle osservazioni precedenti è tuttavia costituita dal mercato dei sistemi TAWS e delle apparecchiature di sorveglianza, nel quale la nuova entità diventerebbe l'unico fornitore di sistemi TAWS. La nuova entità avrà inoltre una posizione forte nel segmento dei radar meteorologici, dei processori ACAS e dei transponditori Mode S. Le osservazioni formulate in precedenza sui sistemi TAWS e IHAs indicano chiaramente che, in assenza degli impegni assunti dalle parti e descritti in seguito, le pratiche di abbinamento tecnico di prodotti avrebbero per effetto di precludere la concorrenza sia nel segmento del trasporto aereo che in quello dell'aviazione regionale/d'affari. Gli impegni descritti più avanti (considerando 125 e seguenti) serviranno ad impedire che tale situazione si verifichi.

4.2. Aspetti commerciali

Effetti di gamma di prodotti in relazione ai costruttori OEM nel segmento del trasporto aereo

- (115) L'indagine di mercato ha dimostrato che i costruttori OEM, che sono clienti di apparecchiature SFE e SFE opzionali, non subiranno probabilmente conseguenze per quanto riguarda le offerte multiprodotti. I costruttori OEM che allestiscono un nuovo aeromobile chiedono infatti offerte separate per i prodotti dell'avionica e per gli altri prodotti — offerte che vengono proposte in diverse fasi di sviluppo dell'aeromobile — oltre che offerte separate per i singoli prodotti dell'avionica.

Effetti di gamma di prodotti in relazione alle compagnie aeree

- (116) Come affermato in precedenza nei considerando da 17 a 21, nel settore dell'avionica le compagnie aeree acquistano apparecchiature BFE e scelgono apparecchiature opzionali SFE, che in realtà sono acquistate dai costruttori OEM. Dopo l'operazione di concentrazione, la gamma di prodotti offerta dalla nuova entità alle compagnie aeree non sarà ampliata in misura sostanziale. Le attività di Honeywell si concentrano essenzialmente sulle

vendite ai costruttori OEM (vendite SFE), fatta eccezione per i sistemi ACAS/transponditori Mode S e SatCom. A seguito dell'applicazione degli impegni descritti in appresso, Honeywell cederà le attività relative ai sistemi ACAS/transponditori ModeS. L'attività relativa al sistema SatCom è invece di valore relativamente modesto, in quanto il volume globale di mercato a livello mondiale è di [30-40 milioni]* di USD.

- (117) La gamma di prodotti della nuova entità sarà più vasta rispetto a quella degli operatori concorrenti. Tuttavia, Rockwell Collins è in grado di vendere alle compagnie aeree una gamma di prodotti quasi equivalente ed in realtà il volume di vendite di prodotti dell'avionica BFE di tale società è superiore. Anche Sextant vende alle compagnie aeree tutta una gamma di prodotti e la sua quota di mercato nel settore delle apparecchiature opzionali SFE [FMS e IRS/ADIRS/ADIRU ⁽¹⁰⁾] è in aumento.
- (118) Inoltre, gli operatori concorrenti hanno la possibilità di ampliare la propria gamma di prodotti, sia a livello interno sia in collaborazione («teaming»), con altri concorrenti. Anche se gli operatori concorrenti hanno indicato che la collaborazione non è un'alternativa valida, a causa dei costi supplementari e organizzativi che essa origina, la collaborazione tra operatori resta un'alternativa realistica. Ciò vale, per esempio, per la cooperazione tecnica, quando un costruttore OEM chiede ai fornitori di prodotti dell'avionica di cooperare allo scopo di sviluppare un nuovo prodotto (Airbus ha chiesto a Sextant e Smiths di sviluppare un nuovo sistema FMS, nonché a Sextant e Litton di costruire un sistema ADIRU). Per quanto riguarda la collaborazione commerciale, a dispetto di taluni svantaggi, esistono numerosi esempi in cui essa è stata proficua.
- (119) Per quanto riguarda i clienti rappresentati dalle compagnie aeree, l'indagine di mercato ha rivelato che nell'industria in esame è relativamente abituale negoziare interi pacchetti di prodotti dell'avionica. Tuttavia i dati trasmessi dalle parti indicano che le offerte di pacchetti di prodotti costituiscono una minoranza di casi. Le offerte di pacchetti che si sono realizzate riguardavano essenzialmente apparecchiature per installazione iniziale a bordo di aeromobili nuovi.
- (120) L'indagine di mercato ha inoltre indicato che i clienti hanno la facoltà — e ne fanno uso — di spezzare i pacchetti, combinando («mixing and matching») i prodotti

offerti da vari fornitori. La combinazione di vari prodotti è facilitata dagli standard ARINC che rendono i prodotti intercambiabili. Secondo i dati trasmessi dalle parti, solamente il [20-30 %] dei pacchetti multiprodotti offerti da AlliedSignal (pari a [meno del 10 %] del valore totale delle offerte) non sono frazionati, in quanto le compagnie aeree hanno deciso di acquistare il pacchetto globale dallo stesso fornitore.

- (121) Per quanto riguarda l'eventualità che la nuova entità offra, come fa attualmente AlliedSignal, pacchetti comprendenti sia prodotti del settore dell'avionica che di altri settori, è opportuno considerare che tali pacchetti, sebbene esistano, sono comunque rari. In tale contesto la progettata operazione di concentrazione non modifica affatto la situazione attuale. Tra il settore dell'avionica e gli altri settori non esiste, inoltre, un collegamento naturale. Le compagnie aeree sono acquirenti sofisticati che cercano di comprare i migliori prodotti da vari fornitori. È pertanto poco probabile che esse decidano di acquistare prodotti dell'avionica in funzione degli altri prodotti non rientranti in tale settore. Inoltre, Rockwell Collins e Sextant operano entrambi nel mercato — in piena espansione — dei servizi d'intrattenimento offerti ai passeggeri a bordo (In-Flight Entertainment), in cui i prodotti hanno un valore elevato, mentre la nuova entità non è operativa in tale settore. Il valore stimato annuo del mercato dei servizi citati è di [1 000-2 000]* milioni di USD, a fronte di un valore stimato di [150-250]* milioni di USD e di [800-1 300]* milioni di USD rispettivamente per il mercato degli APU e per quello degli impianti di freni e ruote. Tali operatori concorrenti saranno, di conseguenza, in grado di esercitare un grado significativo di concorrenza sulla nuova entità. In ogni caso, la Commissione prende atto del fatto che le parti si sono impegnate a non abbinare i prodotti dell'avionica con quelli di altri settori in un'unica offerta, rivolta a clienti del settore aerospaziale, tranne quando i) il cliente a cui s'indirizza l'offerta ne abbia fatto richiesta, oppure ii) un operatore concorrente abbia proposto un abbinamento analogo di prodotti e l'offerta sia fatta per far fronte alla concorrenza. Qualora un cliente richieda fonti alternative per determinati prodotti dell'avionica inclusi nel pacchetto di prodotti, le parti offriranno tali fonti alternative per il prodotto in questione.
- (122) È inoltre probabile che l'importanza della vendita di pacchetti alle compagnie aeree diminuisca: in effetti, la tendenza attuale è di ricorrere a forniture SFE, piuttosto che BFE. Tale tendenza, ampiamente confermata dall'indagine di mercato, avrà per effetto di offrire ai costruttori OEM, che già dispongono di un potere in quanto acquirenti, disponibilità di scelta dei prodotti.
- (123) Per quanto riguarda le compagnie aeree, di conseguenza, si può concludere che la progettata operazione di concentrazione non consentirà alla nuova entità di creare o rafforzare una posizione dominante nei loro confronti.

⁽¹⁰⁾ Il sistema ADIRU, sviluppato congiuntamente da Sextant e Litton ha già ottenuto metà degli ordinativi relativi per l'installazione sui nuovi aeromobili dell'Airbus. Sextant sta sviluppando insieme a Smiths un nuovo sistema FMS da installare a bordo degli aeromobili dell'Airbus e tali società hanno già ottenuto due terzi degli ordinativi per l'installazione sui nuovi aeromobili.

Aviazione regionale/d'affari

- (124) L'indagine di mercato ha inoltre mostrato chiaramente che nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari la gamma di prodotti di Honeywell si amplierà ai sistemi TAWS, che sono attualmente forniti unicamente da AlliedSignal. Di conseguenza, Honeywell avrà un vantaggio concorrenziale rispetto a Rockwell Collins e Sextant, che nel settore dell'avionica sono gli unici due fornitori concorrenti di insiemi di sistemi integrati. Tali operatori dipendono in realtà da AlliedSignal/Honeywell per le forniture di insiemi di sistemi integrati che includono i sistemi TAWS. Tuttavia, gli impegni assunti dalle parti, esaminati nel testo seguente, forniscono una soluzione adeguata.

VI. IMPEGNI ASSUNTI DALLE PARTI

- (125) Per eliminare i seri dubbi sollevati dalla progettata operazione di concentrazione, AlliedSignal e Honeywell hanno presentato, il 15 ottobre 1999, una proposta di modifica di tale operazione a norma dell'articolo 8, paragrafo 2, del regolamento sulle concentrazioni. Tale proposta includeva impegni connessi ai mercati mondiali dei processori ACAS e transponditori Mode S (destinati al segmento del trasporto aereo e dell'aviazione regionale/D'affari), radar meteorologici per elicotteri civili e sistemi TAWS (per tutti i segmenti dell'aviazione) ⁽¹⁾.

1. Descrizione degli impegni

- (126) Per quanto riguarda i processori ACAS ed i transponditori Mode S, le parti si sono impegnate a cedere la totalità dell'attività di Honeywell relativa ai sistemi TCAS (inclusi i transponditori Mode S) ad un terzo indipendente ed affidabile entro sei mesi a decorrere dalla decisione della Commissione. L'attuazione di tale impegno eliminerà la sovrapposizione di attività delle parti nel settore dei processori ACAS e dei transponditori Mode S. Una società fiduciaria indipendente sarà nominata per fare rapporto alla Commissione sul rispetto, inter alia, dell'obbligo imposto alle parti di mantenere separate le loro attività, sull'adeguatezza dell'acquirente, sullo stato dei negoziati e sugli accordi conclusi con l'acquirente per valutare se consentono di effettuare la cessione dei beni e delle attività rilevanti delle parti.
- (127) Per quanto riguarda i radar meteorologici, le parti hanno assunto l'impegno di cedere, entro sei mesi dalla pre-

sente decisione, ad un terzo indipendente ed affidabile, l'attività di AlliedSignal in tale settore, costituita dalla serie di radar meteorologici e di ricerca RDR-1 400 e RDR-1 500. L'attuazione di tale impegno eliminerà la sovrapposizione di attività tra le parti per quanto riguarda i radar meteorologici destinati ad elicotteri civili. Per quanto riguarda i processori ACAS e i transponditori Mode S, è prevista la nomina di una società fiduciaria incaricata di fare rapporto alla Commissione sull'attuazione degli impegni sopra citati.

- (128) Per quanto riguarda i sistemi TAWS, le parti si impegnano a fornire tutte le licenze e le specifiche d'interfaccia necessarie a tutti i fornitori di sistemi TAWS che desiderano collegare l'interfaccia dei loro prodotti TAWS con quelli fabbricati dalle parti nel settore dell'avionica, per consentirne il collegamento. Tali impegni citati hanno una durata illimitata. Inoltre, le parti s'impegnano a fornire i dispositivi ed i moduli EGPWS (vale a dire, moduli di assemblaggio di carte di circuito con interfaccia standard o personalizzata), nonché i prodotti futuri con funzionalità TAWS a condizioni non discriminatorie ad altri (potenziali) fornitori di prodotti dell'avionica ed a costruttori di aeromobili. Le parti forniranno, inoltre, a tali operatori tutte le licenze e specifiche d'interfaccia necessarie per consentire un'interfaccia tra i loro prodotti ed i dispositivi e moduli EGPWS, nonché con i futuri prodotti con funzionalità TAWS forniti dalle parti. La durata di tale impegno è di otto anni a decorrere dalla decisione della Commissione. Le parti hanno tuttavia l'obbligo di fornire dispositivi e moduli EGPWS ed altre applicazioni con funzionalità TAWS a norma degli impegni assunti, nonché dati d'interfaccia, per tutto il tempo in cui rimane in produzione un aeromobile e/o una piattaforma in cui tale prodotto è installato o è destinato ad essere installato. Per garantire il rispetto dell'impegno relativo ai sistemi TAWS è prevista la nomina di un esperto indipendente e l'applicazione di una procedura di arbitrato.

- (129) La Commissione ha sottoposto gli impegni proposti ad un test di mercato per valutare se fossero sufficienti ad eliminare i dubbi sollevati sotto il profilo della concorrenza dalla progettata operazione. Alla luce del test di mercato, il 27 ottobre 1999 sono state apportate talune modifiche agli impegni proposti. La proposta definitiva di cessione è esposta in maniera dettagliata nel testo della modifica accettato dalle parti e allegato alla presente decisione, di cui forma parte integrante.

2. Valutazione degli impegni

- (130) Gli impegni hanno per effetto di eliminare la sovrapposizione di attività creata dall'operazione di concentra-

⁽¹⁾ Le parti hanno proposto impegni anche nei confronti del Dipartimento di giustizia degli Stati Uniti (DoJ). Tali impegni sono identici a quelli comunicati alla Commissione, con due eccezioni: gli impegni relativi ai sistemi TAWS non sono inclusi, bensì è prevista la cessione delle attività sovrapposte delle parti per quanto riguarda le loro attività spaziali e militari. Le parti si sono, in particolare, impegnate a cedere i seguenti sistemi di AlliedSignal: Teterboro Space and Navigation Business (giroscopi, navigazione e rilevamento); Cheshire Operations (IMU e giroscopi) e la tecnologia MicroSCIRAS.

zione nel settore dei processori ACAS e transponditori Mode S nel segmento del trasporto aereo, nel segmento dell'aviazione regionale/d'affari e in quello dei radar meteorologici destinati agli elicotteri civili. Per quanto riguarda i sistemi TAWS, gli impegni hanno per effetto di eliminare le barriere all'entrata create dall'operazione di concentrazione. Tali impegni consentiranno ai terzi di continuare ad integrare in futuro il prodotto e di svilupparlo ulteriormente.

(131) Nella prima fase, le parti avevano presentato impegni anche rispetto ai processori ACAS ed ai transponditori Mode S, nonché ai radar meteorologici destinati agli elicotteri civili. La Commissione, tuttavia, non ha considerato tali impegni sufficienti ad eliminare i seri dubbi sollevati dall'operazione di concentrazione, per i seguenti motivi. In primo luogo, per quanto riguarda i processori ACAS e i transponditori Mode S, le parti si erano impegnate a cedere le attività di AlliedSignal. L'indagine di mercato ha tuttavia mostrato che i prodotti di AlliedSignal erano quelli meno sviluppati, fra i prodotti delle parti. In secondo luogo, per quanto riguarda i radar meteorologici destinati agli elicotteri civili, le parti si erano impegnate a cedere solamente una linea di prodotti, che, secondo l'indagine di mercato, non costituiva un'attività commerciale redditizia.

(132) Nella seconda fase dell'indagine le parti hanno proposto la cessione delle attività di Honeywell relative ai sistemi TCAS, inclusi i processori ACAS e i transponditori Mode S che, secondo l'indagine di mercato, costituiscono prodotti attualmente all'avanguardia, rappresentano una quota di mercato del [30-40%]* nel segmento del trasporto aereo e del [40-50%]* in quello dell'aviazione regionale/d'affari. Tale cessione elimina qualsiasi sovrapposizione di attività delle parti su tali mercati. Inoltre, la cessione di sistemi TCAS, insieme agli impegni relativi ai sistemi TAWS, avrà effetti sulla posizione detenuta dalle parti nel settore dell'avionica di sorveglianza. La cessione in esame consentirà, inoltre, all'acquirente di tale attività di ampliare l'offerta di pacchetti di prodotti dell'avionica.

(133) Per quanto concerne la proposta di cessione dell'attività di AlliedSignal nel settore dei radar meteorologici per elicotteri civili, occorre sottolineare che tale cessione, pari ad una quota di mercato del [75-85%]* elimina la sovrapposizione di attività delle parti in tale mercato.

(134) Per quanto riguarda i sistemi TAWS, l'impegno delle parti relativo alla concessione, a tutti i fornitori di tali sistemi, di tutte le licenze e specifiche d'interfaccia necessarie a detti operatori per collegare nel settore dell'avionica i propri prodotti con quelli delle parti, avrà per effetto di eliminare le barriere all'entrata create dal-

l'operazione di concentrazione. I nuovi operatori che entrano sul mercato avranno infatti accesso, gratuitamente e per una durata illimitata, a tutte le informazioni necessarie all'interoperabilità dei propri sistemi TAWS con quelli della nuova entità.

(135) Per quanto riguarda l'impegno assunto dalle parti di fornire dispositivi e moduli EGPWS e futuri prodotti con funzionalità TAWS ad altri (potenziali) fornitori di prodotti dell'avionica e costruttori di aeromobili (incluse tutte le licenze e le specifiche d'interfaccia necessarie all'interoperabilità), esso ha per effetto di consentire ai (potenziali) fornitori di prodotti dell'avionica e costruttori di aeromobili di integrare, a parità di condizioni, i prodotti TAWS della nuova entità nei loro sistemi integrati di prodotti dell'avionica oppure in un nuovo sistema integrato di sorveglianza. Tale impegno consente, di conseguenza, di sviluppare ulteriormente il prodotto, sia dal punto di vista tecnico che commerciale, in sistemi sempre più integrati, inclusi sistemi IHAS.

VII. CONCLUSIONE

(136) La Commissione è, di conseguenza, giunta alla conclusione che, subordinatamente al pieno rispetto — da parte di AlliedSignal e Honeywell, delle loro affiliate, cessionari e successori, inclusa la nuova entità derivante dall'operazione di concentrazione, ossia Honeywell International Inc. — delle condizioni e degli impegni cui all'allegato I della presente decisione, la progettata operazione di concentrazione non avrà per effetto di creare o rafforzare una posizione dominante suscettibile di impedire in maniera significativa una concorrenza effettiva nel mercato comune o in una sua parte sostanziale, oppure nel SEE,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione di concentrazione tramite la quale AlliedSignal e Honeywell propongono di attuare una fusione completa delle proprie attività è compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE, subordinatamente al pieno rispetto, da parte di AlliedSignal, di Honeywell, delle loro affiliate, nonché dei loro cessionari e successori, inclusa la nuova entità Honeywell International Inc., derivante dall'operazione di concentrazione, delle condizioni e degli obblighi derivanti dagli impegni di cui all'allegato I della presente decisione.

Articolo 2

Sono destinatari della presente decisione:

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

e

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

Fatto a Bruxelles, il 1° dicembre 1999.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

ALLEGATO I

Il testo integrale in lingua inglese degli impegni di cui all'articolo 1 può essere consultato sul seguente sito web della Commissione:

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

ALLEGATO II

GLOSSARIO

Prodotto	Descrizione
ACARS	Aircraft Communication Addressing and Reporting system
ACAS Processor	Airborne Collision Avoidance System: tale sistema consente di evitare le collisioni grazie all'identificazione e indicazione dell'ubicazione di aeromobili circostanti, tramite sistemi d'allarme acustico e istruzioni di manovra anticipate
ADIRS/ADIRU	Air Data Inertial Reference System/Unit: combina le funzioni del computer dei aerei con il sistema di riferimento inerziale
AEEC	Airlines Electronic Engineering Committee
Air Data Computer	Processore di dati aerei: fornisce dati «veri» relativi alla velocità aerea, altitudine e velocità verticale dell'aeromobile
APU	Auxiliary Power Unit: genera l'elettricità necessaria all'aeromobile
ARINC	Aeronautical Radio Incorporated
ATC	Air Traffic Control (controllo del traffico aereo)
BFE	Buyer Furnished Equipment: apparecchiature specificate dall'acquirente dell'aeromobile
CMU	Communication Management Unit: gestisce il sistema di comunicazione dati e testi nei due sensi tra l'aeromobile e le stazioni di controllo a terra
Com/Nav	Communication/Navigation: trasmette e riceve la voce del pilota, nonché altre comunicazioni da/verso stazioni operative a terra o aeree
CVR	Cockpit Voice Recorder (registratore di voci nella cabina di pilotaggio)
Displays	Sistemi di strumentazione elettronica che forniscono su schermo informazioni dai sottosistemi avionici
EAEC	European Airlines Electronics Committee
ECS	Environmental Control Systems: sistemi di aria condizionata, di controllo miscelazione aria, di pressurizzazione della cabina e di segnalazione di fumo
EGPWS/GPWS	(Enhanced) Ground Proximity Warning System: segnala la prossimità del suolo e trasmette un segnale d'allarme di potenziale impatto
FAA	Federal Aviation Administration (US)
FDR	Flight Data Recorder (registratore dei dati di volo)
Flight Controls	Sistemi di pilota automatico
FMC	Flight Management Computer

Prodotto	Descrizione
FMS	Flight Management System: processore che consente ai piloti di calcolare le condizioni di volo più efficienti e di guidare con il pilota automatico l'aeromobile
GPS	Global Positioning System (satellite based) (sistema di posizionamento globale, su base satellitare)
IHAS	Integrated Hazard Awareness (or: Avoidance) System
IRS	Inertial Reference System: è costituito da sensori di movimento e di navigazione situati nella cellula ed utilizzati da altri sistemi di navigazione (pilota automatico/indicatore di volo, sistemi di localizzazione e di visualizzazione di rotta, di gestione del volo e di stabilizzazione delle antenne di radar meteorologici e sistemi di comunicazione satellitare tramite antenna SatCom)
JAA	Joint Aviation Authorities (Europa)
LRU	Line Replaceable Unit: apparecchiatura normalizzata «scatola nera»
MMR	Multi-Mode Receiver: ricevitore multimodale che fornisce una guida precisa d'avvicinamento ad aeroporti attrezzati con sistemi di strumenti tradizionali d'atterraggio a terra (ILS) oppure una guida più approssimativa per via satellitare, utilizzando il sistema integrato di posizionamento globale (GPS)
Mode S transponder	Transponditore funzionante insieme ai processori ACAS al fine di identificare altri aeromobili e la loro ubicazione, nonché adottare misure adeguate per evitare il pericolo di collisione
OEM	Original Equipment Manufacturer: in questo caso, costruttori di aeromobili
Recorders	Registrano informazioni sui dati di volo e le voci della cabina di pilotaggio
SatCom	(Satellite Communications): invia e riceve dati e voci a terra via satellite
SFE	Supplier Furnished Equipment: si riferisce alle apparecchiature specificate dal venditore dell'aeromobile
STC	Supplementary Type Certification
TAWS	Terrain Avoidance Warning System
TC	Type Certification
TCAS	Traffic Alert and Collision Avoidance System: terminologia USA per i sistemi ACAS
Weather Radar	Radar meteorologico: fornisce dati relativi alle condizioni di pioggia, turbolenza e, in taluni modelli, gradiente del vento

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 7 giugno 2000

relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE

(Caso COMP/36.545/F3 — Aminoacidi)

[notificata con il numero C(2000) 1565]

(I testi in lingua tedesca, inglese e francese sono i soli facenti fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2001/418/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

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 dal regolamento (CE) n. 1216/1999 del Consiglio ⁽²⁾,

vista la decisione della Commissione, del 29 ottobre 1998, di avviare un procedimento in relazione al caso in esame,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti mossi dalla Commissione in conformità dell'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17, del regolamento n. 99/63/CEE della Commissione, del 25 luglio 1963, relativo alle audizioni previste all'articolo 19, paragrafi 1 e 2 del regolamento n. 17 ⁽³⁾ e successivamente del regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione, del 22 dicembre 1998, relativo alle audizioni in taluni procedimenti a norma dell'articolo 85 e dell'articolo 86 del trattato CE ⁽⁴⁾,

sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI

A. OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

(1) Il caso in esame riguarda delle intese in materia di prezzi, di volumi delle vendite e di scambio di informa-

zioni aziendali specifiche riguardanti i volumi di vendita, tra imprese impegnate nella produzione e vendita di lisina sintetica per alimentazione animale a distributori e/o a utilizzatori industriali insediati nel SEE. La presente decisione si riferisce a fatti avvenuti nel periodo compreso tra settembre del 1990 e giugno del 1995.

B. LE IMPRESE E L'ASSOCIAZIONE INTERESSATE

1. La Archer Daniels Midland Company

- (2) La Archer Daniels Midland Company (in appresso «ADM») è a capo di un gruppo di imprese operanti a livello mondiale nella lavorazione di cereali e di semi oleosi. ADM conta in tutto il mondo più di 200 stabilimenti, con consistenti attività nel SEE, tra cui il più grande impianto del mondo per la lavorazione della soia, situato all'Europoort di Rotterdam, nei Paesi Bassi, il più grande complesso industriale del mondo per la lavorazione di diversi semi ad Amburgo, Germania, nonché il più grande impianto al mondo per la macinazione di semi teneri, ad Erith nel Regno Unito.
- (3) ADM produce amido e prodotti dell'amido e si è lanciata sul mercato dei prodotti biochimici, allettata dalla prospettiva dei maggiori profitti realizzabili con la fabbricazione di prodotti chimici a base di prodotti dell'amido rispetto ai suoi prodotti tradizionali. La divisione dei prodotti biochimici di ADM (BioProducts Division) è stata costituita nel 1989. All'epoca in cui i vertici di ADM decisero di avviare la produzione di lisina, due altre imprese stavano per impiantare degli stabilimenti nell'America settentrionale (ma entrambe rinunciarono al progetto allorché fu annunciata l'intenzione di ADM di espandere la propria attività al settore). La costruzione degli impianti produttivi di ADM è terminata nel giugno del 1992.
- (4) La Archer Daniels Midland Ingredients Ltd (in appresso «ADM Ingredients») è una controllata di ADM (che ne detiene l'intero capitale), che si è occupata della conduzione in Europa dell'attività nel settore degli aminoacidi nel periodo oggetto dell'attuale inchiesta.

⁽¹⁾ GU L 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 5.

⁽³⁾ GU L 127 del 20.8.1963, pag. 2268/63.

⁽⁴⁾ GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.

- (5) Nell'esercizio finanziario conclusosi il 30 giugno 1995, il fatturato complessivo di tutte le imprese appartenenti al gruppo ADM è stato dell'ordine di circa 12,6 miliardi di USD (12,6 miliardi di EUR). Nell'esercizio conclusosi il 30 giugno 1998, il fatturato totale è stato di circa 16,1 miliardi di USD (16,1 miliardi di EUR). Nel 1995, il fatturato realizzato da ADM a livello mondiale con la lisina è stato di circa 202 milioni di USD (202 milioni di EUR), di cui circa 41 milioni di USD (41 milioni di EUR) nel SEE.

2. Ajinomoto Company, Incorporated

- (6) La Ajinomoto Company, Inc. (in appresso «Ajinomoto») è a capo di un gruppo di industrie chimiche, che producono tra l'altro la lisina, e di aziende alimentari. Le aziende del gruppo, disponendo di tecnologia per la produzione di aminoacidi, sono inoltre impegnate nello sviluppo e fabbricazione di prodotti farmaceutici. Ajinomoto conduce le proprie attività attraverso stabilimenti e centri di commercializzazione in 21 paesi.
- (7) Ajinomoto ha stabilimenti per la produzione di aminoacidi destinati all'alimentazione animale in Giappone, nel SEE (la Eurolysine SA — «Eurolysine»), negli USA, in Thailandia, in Cina e in Brasile.
- (8) Eurolysine è stata costituita nel 1974, come impresa comune da Ajinomoto e Orsan per produrre e commercializzare lisina per alimentazione animale in Europa. Nel 1976, Eurolysine ha costruito uno stabilimento ad Amiens. Eurolysine ha inoltre iniziato a produrre lisina anche in Italia, attraverso la controllata Bioitalia Biopro Italia SpA, di cui Eurolysine detiene l'intero capitale. Il numero totale dei dipendenti di Eurolysine è attualmente 338. Eurolysine è l'unico produttore di lisina per alimentazione animale nel SEE.
- (9) Fino a settembre del 1994, Ajinomoto e Orsan detenevano ciascuna una partecipazione del 50 % in Eurolysine. Ajinomoto ha successivamente aumentato la propria partecipazione, portandola al 75 %, mediante l'acquisto di quote di capitale cedute da Orsan. Nel 1996, Ajinomoto ha rilevato tutte le azioni di Eurolysine detenute da Orsan, cosicché Eurolysine è ora interamente di proprietà di Ajinomoto.
- (10) Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1995, il fatturato aggregato di tutte le società appartenenti al gruppo Ajinomoto è stato di circa 725,7 miliardi di JPY (5,1 miliardi di EUR). Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1998, il fatturato complessivo è stato dell'ordine di 836 miliardi di JPY (5,8 miliardi di EUR). Nel 1995, Ajinomoto ha realizzato a livello mondiale un fatturato pari a circa 239 milioni di USD (239 milioni di EUR) con la lisina, di cui un importo di circa 483 milioni di FRF (75 milioni di EUR) nel SEE.

3. La Kyowa Hakko Kogyo Company Limited

- (11) La Kyowa Hakko Kogyo Company Limited (in appresso «Kyowa») è a capo di un gruppo di società con sedi in diversi paesi e operanti a livello mondiale, le cui attività

comprendono lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti farmaceutici, prodotti alimentari, prodotti chimici, prodotti fitosanitari e veterinari, alcool, nonché bevande alcoliche. Kyowa è proprietaria di stabilimenti per la produzione di aminoacidi in Giappone, Ungheria e Messico. Kyowa ha introdotto il processo di fermentazione della lisina nel 1958.

- (12) In Europa Kyowa opera attraverso la controllata Kyowa Hakko Europe GmbH (in appresso «Kyowa Europe»), che si occupa della commercializzazione della lisina nel SEE.
- (13) Nel 1995, il fatturato aggregato di tutte le società appartenenti al gruppo Kyowa è stato dell'ordine di circa 375 miliardi di JPY (2,8 miliardi di EUR). Nello stesso anno, il fatturato complessivo realizzato dal gruppo Kyowa a livello mondiale con la lisina è stato dell'ordine di circa 100 milioni di JPY (73 milioni di EUR), di cui circa 30 milioni di DEM (16 milioni di EUR) realizzati nel SEE. Durante l'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1998, il fatturato complessivo del gruppo Kyowa è ammontato a circa 398 miliardi di JPY (2,8 miliardi di EUR).

4. La Daesang Corporation

- (14) La Daesang Corporation è un'impresa coreana, a capo di un gruppo operante a livello mondiale, le cui attività comprendono la produzione di condimenti, mangimi e aminoacidi. L'impresa è sorta attraverso la fusione dell'impresa Daesang Industrial Limited con l'impresa Miwon Corporation Limited. Daesang Industrial Limited si chiamava precedentemente Sewon Corporation Limited e Miwon Foods Corporation Limited (collettivamente denominate in appresso «Sewon»). Nel primo semestre del 1998, Sewon ha ceduto la propria attività mondiale nel settore della lisina ad un'impresa appartenente ad un gruppo estraneo ai destinatari della presente decisione.
- (15) All'inizio del 1992 è stata costituita la Miwon Handels GmbH, un'impresa che gestisce l'attività di Sewon nel campo degli aminoacidi in Europa. Nel novembre del 1994, la Miwon Handels GmbH ha cambiato ragione sociale, diventando Sewon Europe GmbH (entrambe le imprese sono designate collettivamente in appresso «Sewon Europe»).
- (16) Nel 1995, il fatturato mondiale del gruppo Sewon si è elevato a circa 225 miliardi di won coreani (227 milioni di EUR). Nel medesimo anno, la quota del fatturato mondiale imputabile alla lisina è stata pari a circa 125 milioni di DEM (67 milioni di EUR), di cui circa 28 milioni di DEM (15 milioni di EUR) realizzati nel SEE. Nel 1998, il fatturato mondiale del gruppo Sewon è stato dell'ordine di circa 1 470 miliardi di won coreani (946 milioni di EUR).

5. La Cheil Jedang Corporation

- (17) La Cheil Jedang Corporation (in appresso «Cheil») è a capo di un gruppo di imprese operanti a livello mondiale e con sedi in diversi paesi. L'impresa è stata costituita nel 1953, come prima società industriale collegata

del gruppo coreano Samsung. Nel 1993, la Cheil è diventata indipendente. Cheil è un'impresa diversificata, tra le cui attività principali vi è la fabbricazione di prodotti farmaceutici e prodotti alimentari.

- (18) Cheil ha iniziato ad operare nel mercato della lisina nel 1991. Nel 1995 Cheil ha registrato un fatturato di circa 1,9 miliardi di USD (1,9 miliardi di EUR). Nel medesimo anno, la lisina rappresentava una quota pari a circa 52 milioni di USD (52 milioni di EUR) del suo fatturato mondiale, circa 17 milioni di EUR dei quali sono stati realizzati nel SEE. Nel 1997 Cheil ha registrato un fatturato di circa 1,4 miliardi di USD (1,4 miliardi di EUR).

6. La Fefana

- (19) La Fédération Européenne des Fabricants d'Adjuvants pour la Nutrition Animale («in appresso Fefana») ha la propria sede sociale a Bruxelles. È un organismo che rappresenta e promuove gli interessi scientifici, tecnici ed economici dei produttori di additivi per mangimi.
- (20) La Fefana è sorta con la finalità di seguire i numerosi disegni legislativi comunitari aventi un'incidenza sul settore dell'alimentazione animale: essa è stata infatti fondata nel 1963, ad opera delle associazioni professionali nazionali del settore degli additivi dei mangimi, che ritenevano che gli operatori del settore dovessero aver una rappresentanza a livello europeo.

C. IL PRODOTTO

- (21) La lisina è un aminoacido essenziale. Gli aminoacidi sono gli elementi che compongono le proteine, il principale componente dei tessuti dell'organismo. Gli animali sintetizzano le proteine necessarie all'organismo utilizzando gli aminoacidi che si liberano durante il processo digestivo. Ventidue aminoacidi diversi servono a costituire la totalità delle proteine riscontrate in tutti gli organismi viventi. Gli animali possono sintetizzare solo alcuni di questi aminoacidi: gli altri, i cosiddetti aminoacidi essenziali, devono essere apportati per via alimentare, incorporati in proteine naturali o in forma chimica pura. Le principali fonti di aminoacidi per gli animali sono le proteine vegetali o animali: farina di soia, farina di semi di colza, mangime a base di glutine di mais, piselli, farina di pesce, carne e farina di ossa, latte scremato e altri prodotti. Taluni aminoacidi sono prodotti anche industrialmente. Questi aminoacidi sono identici a quelli presenti nelle proteine che costituiscono gli alimenti animali.
- (22) Nella maggioranza dei casi, l'utilizzo di un alimento o di una combinazione di alimenti non basta a fornire un apporto dei vari aminoacidi rispondente al fabbisogno nutrizionale degli animali. Accade così che taluni aminoacidi siano somministrati in quantità superiori al fabbisogno per poter garantire un adeguato apporto di altri aminoacidi. L'aggiunta di aminoacidi puri garantisce un apporto più equilibrato delle proteine introdotte attraverso l'alimentazione.

- (23) Si sono compiuti notevoli progressi nella definizione del preciso fabbisogno di aminoacidi per le diverse categorie di animali da allevamento e di dietologi da tempo si sono resi conto dei vantaggi offerti dall'impiego di formule per la determinazione delle diete. L'integrazione delle diete con singoli aminoacidi permette di ridurre il tenore di proteine grezze, pur mantenendo gli aminoacidi a livelli adeguati. Le ricerche hanno dimostrato che è possibile ridurre il tenore di proteine fornite in un normale pasto a base di mais e soia, se si arricchisce la dieta con opportune quantità di lisina, triptofano e treonina.
- (24) La disponibilità di aminoacidi sintetici permette ai dietologi di elaborare diete flessibili con tenore e composizione di aminoacidi più rispondenti al fabbisogno dell'animale di quanto sarebbe realizzabile con le materie prime tradizionali. Questo comporta non solo una riduzione dell'impiego di fonti proteiche relativamente costose, ma anche un aumento della resa animale.
- (25) Nei paesi europei aumentano le sollecitazioni a ridurre le emissioni di azoto e fosforo causate dai sistemi d'allevamento intensivi. La Fefana calcola che un maggior ricorso agli aminoacidi, parallelo a una riduzione del tenore di proteine grezze dei mangimi, può potenzialmente ridurre del 20-25 % le emissioni di azoto contenute negli escrementi animali.
- (26) Si prevede che l'abolizione delle sovvenzioni a favore dei cereali, prevista nell'ambito della riforma della politica agricola comune dell'UE, farà abbassare il costo dei cereali nei paesi europei. È ipotizzabile che in Europa questo conduca ad un incremento della quota di cereali contenuti nell'alimentazione animale rispetto ai panelli di semi oleosi. Fermi restando gli altri parametri, questo determina un incremento della domanda di aminoacidi sintetici, poiché l'apporto di aminoacidi cala con la riduzione del tenore di panelli di semi oleosi nelle diete animali.
- (27) La produzione di aminoacidi sintetici è una delle più vecchie e forse più diffuse applicazioni della biotecnologia nel settore dei mangimi. Il processo comporta la fermentazione di un'adeguata fonte di carboidrati, quali zucchero e amido, per azione di un organismo geneticamente modificato, in grado di produrre un eccesso degli aminoacidi desiderati.
- (28) La lisina per mangimi viene prodotta commercialmente da circa 30 anni e il suo impiego è aumentato notevolmente a livello mondiale. Il consumo mondiale di lisina è passato dalle circa 30 000 t nel 1979, alle attuali 250 000 t annue. Benché l'incremento del consumo sia in parte imputabile all'aumento della produzione di suini e pollame registrato a livello mondiale, questa tendenza riflette tuttavia anche l'impiego di metodi più sofisticati per l'elaborazione delle diete animali.

D. IL MERCATO DELLA LISINA

1. L'offerta*a) Produzione*

- (29) Il processo produttivo degli aminoacidi sintetici richiede un elevato livello di tecnologia, basata sull'uso di un batterio geneticamente modificato per la fermentazione di carboidrati. La parte più ardua del processo è la creazione e il mantenimento di condizioni di sterilità tali da favorire la crescita dell'organismo e al contempo di evitare la contaminazione da parte di altri microrganismi. La tecnologia di produzione è migliorata notevolmente nel corso degli anni, con conseguente riduzione sostanziale dei costi.
- (30) La principale voce del costo di produzione è rappresentata dai carboidrati usati per il processo di fermentazione. È inoltre fondamentale poter accedere a fonti di energia a basso costo, poiché la produzione richiede un forte consumo di energia elettrica, per agitare ed aerare i fermentatori. La produzione di aminoacidi richiede un elevato impiego di capitali, segnatamente ingenti investimenti per impianti di fermentazione, estrazione e purificazione, nonché per contenere l'inquinamento.
- (31) Fino al 1991, vi erano solo tre produttori di lisina: Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa, e Sewon. La Ajinomoto/Eurolysine era all'epoca il maggior produttore con una capacità produttiva di circa 80 000 t. Kyowa e Sewon avevano una capacità inferiore, pari a circa 50 000 e 30 000 t rispettivamente. Nel 1994 Sewon ha aumentato la propria capacità fino a 50 000 t.
- (32) ADM ha iniziato ad operare nel mercato della lisina nel 1991, con uno stabilimento che ha raddoppiato la capacità produttiva mondiale. All'epoca era inoltre risaputo che ADM aveva una base finanziaria molto solida e accesso a fonti di materie prime a basso prezzo.
- (33) Nel medesimo anno, anche Cheil ha iniziato la propria attività nel mercato della lisina con una capacità produttiva di circa 10 000 t. Alla fine del 1993, Cheil ha iniziato ad espandere la propria capacità produttiva, con l'obiettivo di portarla a 40 000 t. Questo processo è continuato nel 1994 ed è stato completato nel luglio del 1995.
- (34) Nel periodo considerato dall'attuale procedimento non si è registrato l'ingresso di alcun operatore di rilievo nel mercato della lisina.
- (35) Eurolysine è l'unico produttore di lisina nel SEE.

b) Distribuzione

- (36) Nel SEE, i produttori di lisina destinatari della presente decisione hanno utilizzato diversi sistemi di distribuzione, dalle vendite dirette agli utilizzatori industriali (fabbriche di mangimi) alle vendite attraverso agenti e/o distributori indipendenti in diversi Stati membri.

- (37) Fino al maggio 1995, ADM Ingredients aveva due rappresentanti di vendita. Uno di questi, BASF, è stato soppiantato dalle vendite dirette e da alcuni altri distributori o rappresentanti.
- (38) Eurolysine vendeva aminoacidi mediante alcuni distributori. La partecipazione di Ajinomoto al mercato europeo della lisina era limitata alla propria partecipazione finanziaria in Eurolysine (cfr. considerando 8 e 9).
- (39) Kyowa Europe ha designato quali suoi rappresentanti per la vendita della lisina due imprese commerciali giapponesi, con sedi ed agenti in vari Stati membri del SEE.
- (40) Sewon Europe vendeva lisina a distributori e utilizzatori industriali.
- (41) Cheil non ha una controllata per le vendite nel SEE. In tale area, dell'attività relativa alla lisina si occupa un ufficio di vendita che tratta principalmente con utilizzatori industriali.

2. La domanda

- (42) Il settore europeo dei mangimi composti, che conta diverse migliaia di stabilimenti sparsi su tutto il continente, produce annualmente più di 150 milioni di t di mangimi. Le fabbriche di mangimi elaborano le formule dei mangimi, ne miscelano i componenti — sottoponendoli eventualmente ad ulteriore trattamento — integrandoli con i microelementi per ottenere — con il minor costo alla tonnellata — dei mangimi composti rispondenti al fabbisogno nutrizionale degli animali sotto il profilo sia quantitativo che qualitativo. La formula del mangime deve in particolare garantire un sufficiente apporto dei vari aminoacidi essenziali.

3. Informazioni relative al mercato*a) Fattori che incidono sulla formazione dei prezzi della lisina*

- (43) La lisina sintetica è utilizzata in grande parte per arricchire gli alimenti privi di lisina naturale o con un tenore insufficiente, ad esempio i cereali. Gli alimenti integrati con lisina sono quindi un sostituto di alimenti naturali dotati di un sufficiente tenore di lisina, ad esempio la soia. Perciò la domanda di lisina sintetica da parte dell'industria mangimistica europea e il relativo prezzo sono determinati principalmente dai prezzi europei dei cereali e dai prezzi mondiali della soia. Questi ultimi sono quotati dal Chicago Board of Trade. Sottraendo il prezzo dei cereali a quello della soia, si ottiene il cosiddetto «prezzo ombra» della lisina.
- (44) Con l'ausilio di elaboratori, i dietologi ottimizzano le formule dei mangimi applicando metodi di calcolo per

la determinazione del costo minimo. Dopo aver inserito i dati relativi agli alimenti disponibili e i rispettivi prezzi correnti, procedono a successive sostituzioni dei vari alimenti per determinare la formula più economica che garantisce il soddisfacimento del fabbisogno nutrizionale.

- (45) Quando interviene un cambiamento nel mercato, gli operatori del settore reagiscono rapidamente alle variazioni di prezzo degli ingredienti, procedendo immediatamente a calcolare nuove formule rispondenti ai medesimi requisiti nutrizionali. Questo può causare oscillazioni del volume di lisina utilizzata per integrare i mangimi. Se il costo dell'alimento integrato con lisina sintetica supera il prezzo di altri alimenti naturali alternativi ricchi di aminoacidi, il ricorso agli aminoacidi sintetici è

limitato allo stretto necessario per meglio calibrare la dieta in generale, soprattutto per evitare eccessi di proteine.

b) *Prezzi medi mensili della lisina*

- (46) Nel periodo compreso tra l'inizio del 1981 e la fine del 1988, i prezzi della lisina sono quasi raddoppiati. Nel periodo successivo, i prezzi hanno iniziato a diminuire.
- (47) Si riportano qui di seguito i prezzi mensili medi della lisina applicati da Eurolysine, ADM Ingredients, Kyowa Europe e Sewon Europe nel periodo tra il 1991 e il 1995.

(DEM/kg)

	1991	1992	1993	1994	1995
Gennaio	Eurolysine: 4,80 Kyowa: 4,80 Sewon: 4,41	Eurolysine: 4,13 Kyowa: 4,01 Sewon: 3,67 Cheil: 4,23	Eurolysine: 4,12 Kyowa: 3,95 Sewon: 3,94 Cheil: 3,94 ADM: 4,35	Eurolysine: 5,15 Kyowa: 5,11 Sewon: 4,92/4,98 Cheil: 4,56	Eurolysine: 4,56 Kyowa: 4,61 Sewon: 4,22 Cheil: 4,20
Febbraio	Eurolysine: 4,74 Kyowa: 4,81 Sewon: 4,17	Eurolysine: 3,78 Kyowa: 3,78 Sewon: 3,18 Cheil: 3,76	Eurolysine: 4,09 Kyowa: 4,06 Sewon: 4,01 Cheil: 3,79	Eurolysine: 5,12 Kyowa: 5,13 Sewon: 4,93/4,94 Cheil: 4,62	Eurolysine: 4,49 Kyowa: 4,51 Sewon: 4,08 Cheil: 4,06
Marzo	Eurolysine: 4,52 Kyowa: 4,60 Sewon: 3,97 Cheil: 5,15	Eurolysine: 3,51 Kyowa: 3,60 Sewon: 3,01 Cheil: 3,31	Eurolysine: 4,02 Kyowa: 4,03 Sewon: 3,82 Cheil: 3,70	Eurolysine: 5,07 Kyowa: 5,07 Sewon: 4,81 Cheil: 4,57 ADM: 5,30/min. 5,20	Eurolysine: 4,30 Kyowa: 4,33 Sewon: 4,14 Cheil: 3,92
Aprile	Eurolysine: 4,35 Kyowa: 4,30 Sewon: 3,51	Eurolysine: 3,53 Kyowa: 3,54 Sewon: 3,07 Cheil: 2,99	Eurolysine: 3,72 Kyowa: 3,71 Sewon: 3,47 Cheil: 3,26 ADM: 3,15	Eurolysine: 4,96 Kyowa: 5,01 Sewon: 4,83/4,84 Cheil: 4,72	Eurolysine: 4,23 Kyowa: 4,22 Sewon: 3,81 Cheil: 3,75
Maggio	Eurolysine: 4,22 Kyowa: 4,15 Sewon: 3,21 Cheil: 3,83	Eurolysine: 3,52 Kyowa: 3,45 Sewon: 3,08 Cheil: 3,19	Eurolysine: 3,16 Kyowa: 3,03 Sewon: 3,01 Cheil: 2,58	Eurolysine: 4,95 Kyowa: 5,01 Sewon: 4,61 Cheil: 4,70	Eurolysine: 4,07 Kyowa: 4,10 Sewon: 3,81 Cheil: 3,83
Giugno	Eurolysine: 4,12 Kyowa: 3,75 Sewon: 3,20 Cheil: 3,76	Eurolysine: 3,18 Kyowa: 3,18 Sewon: 2,97 Cheil: 2,81	Eurolysine: 2,88 Kyowa: 2,82 Sewon: 2,87 Cheil: 2,41	Eurolysine: 4,84 Kyowa: 4,87 Sewon: 4,54/4,55 Cheil: 4,67	
Luglio	Eurolysine: 4,04 Kyowa: 4,25 Sewon: 3,47 Cheil: 3,58	Eurolysine: 2,69 Kyowa: 2,72 Sewon: 2,49 Cheil: 2,05 ADM: 2,80/3,00/3,15/3,4- 0	Eurolysine: 3,08 Kyowa: 3,10 Sewon: 2,81 Cheil: 3,04 ADM: 4,00/4,80/5,60	Eurolysine: 4,83 Kyowa: 4,83 Sewon: 4,49/4,56 Cheil: 4,32 ADM: 5,10	
Agosto	Eurolysine: 4,20 Kyowa: 4,50 Sewon: 3,79 Cheil: 4,78	Eurolysine: 2,74 Kyowa: 2,84 Sewon: 2,55 Cheil: 2,70 ADM: 3,50	Eurolysine: 3,57 Kyowa: 3,38 Sewon: 3,45 Cheil: 3,77	Eurolysine: 4,79 Kyowa: 4,79 Sewon: 4,53/4,54 Cheil: 4,41	
Settembre	Eurolysine: 4,56 Kyowa: 5,10 Sewon: 4,01 Cheil: 4,52	Eurolysine: 3,00 Kyowa: 2,90 Sewon: 2,66 Cheil: 3,41	Eurolysine: 4,05 Kyowa: 4,01 Sewon: 3,94 Cheil: 3,95	Eurolysine: 4,81 Kyowa: 4,78 Sewon: 4,53 Cheil: 4,41 ADM: 5,10/min. 5,00	

(DEM/kg)

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

c) *Quantitativi annui di lisina*

- (48) I quantitativi di lisina venduti annualmente dalle imprese destinatarie della presente decisione sono i seguenti (in tonnellate):

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

E. DESCRIZIONE DEI FATTI

(49) Fino agli inizi degli anni '90, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa e Sewon erano gli unici produttori di lisina sintetica. Ajinomoto/Eurolysine era il leader del mercato sia a livello mondiale che europeo. Agli inizi degli anni '90, ADM e Cheil stavano cominciando ad investire in capacità per la produzione di lisina e si preparavano a fare il loro ingresso sul mercato di tale prodotto.

1. Cartello asiatico/europeo

(50) La Commissione dispone d'indizi comprovanti che negli anni '70 e '80, i produttori asiatici già presenti sul mercato, Ajinomoto, Kyowa e Sewon, collaboravano in vario modo al fine di fissare i prezzi ed i volumi delle vendite in Europa.

(51) Il primo caso di collusione che la Commissione è in grado di provare risale al luglio 1990. Inoltre, quando è risultato chiaro che ADM e Cheil stavano investendo in capacità per la produzione di lisina al fine di entrare sul mercato, il cartello asiatico/europeo è diventato la struttura utilizzata per monitorare da vicino lo sviluppo del potenziale dei nuovi operatori e la loro capacità d'influenzare la situazione concorrenziale sul mercato considerato.

a) Gli esordi

(52) In una lettera ad Ajinomoto del 6 dicembre 1990, Sewon fa riferimento ad una riunione tra le due imprese tenutasi nel luglio 1990. Nella lettera, Sewon sosteneva di essere in grado, dopo tale riunione, di aumentare sensibilmente il prezzo della lisina «con l'aiuto di (Ajinomoto)». Alla luce della collaborazione instauratasi tra le due imprese in materia di prezzi e volumi delle vendite di lisina successivamente alla riunione del luglio 1990, la Commissione ritiene che durante la riunione Ajinomoto e Sewon si siano accordate sui prezzi della lisina da praticare sul mercato mondiale.

(53) Il 20 settembre 1990, Ajinomoto e Sewon si sono incontrate a Seul. Ajinomoto ha informato Sewon che, il giorno precedente, la sua controllata americana aveva annunciato un aumento del prezzo e che il nuovo prezzo sarebbe stato quello standard applicato sul mercato mondiale (in Europa il prezzo della lisina era pari a 4,60 DEM/Kg). Ajinomoto ha inoltre menzionato l'intenzione di Kyowa di annunciare, il 24 settembre 1990, un aumento di prezzo corrispondente negli USA. Prima della riunione, Ajinomoto, Kyowa e Sewon avevano discusso telefonicamente i nuovi prezzi raggiungendo un accordo di massima. Secondo Sewon, Ajinomoto le chiedeva di adeguarsi all'aumento dei prezzi ed essa ha acconsentito ad applicare i prezzi indicati da Ajinomoto.

(54) Nel dicembre 1990, Ajinomoto e Sewon hanno la possibilità di un ulteriore aumento dei prezzi. Il 12 dicembre 1990, Sewon ha informato Ajinomoto che acconsentiva all'aumento del prezzo della lisina a livello mondiale.

(55) Dalle circostanze relative alla fissazione dei prezzi convenuta il 20 settembre 1990, emerge chiaramente come Kyowa partecipasse anche agli accordi sui prezzi relativi al mercato europeo, in quanto il prezzo americano era considerato come il prezzo standard a livello mondiale. La Commissione ritiene inoltre che gli accordi sui prezzi raggiunti tra Ajinomoto e Sewon nel luglio e nel dicembre 1990 non fossero limitati a queste due imprese. Innanzitutto, il brusco aumento del prezzo della lisina nel luglio 1990, menzionato nella lettera di Sewon del 6 dicembre 1990, non sarebbe stato possibile senza la partecipazione del secondo maggior produttore di lisina. In secondo luogo, il funzionamento del cartello asiatico/europeo dimostra che la partecipazione di Kyowa in tale cartello era fondamentale. Infine, in un documento interno che stabilisce la ripartizione del mercato all'interno del gruppo Ajinomoto/Orsan discussa nella riunione tenutasi a Città del Messico il 23 giugno 1992, preparata da Ajinomoto in vista della riunione di Tokyo del 10 luglio 1992, Kyowa figura alla voce «Old Club», insieme ad Ajinomoto, Sewon e Cheil. Ciò è in linea con quanto asserito da Ajinomoto, secondo la quale fino alla metà del 1992 l'iniziativa relativa ai colloqui riguardanti il mercato europeo non partiva da Ajinomoto, ma piuttosto da Sewon e Kyowa.

b) Riunione del 18 febbraio 1991

(56) Il 18 febbraio 1991, ha avuto luogo una riunione tra rappresentanti di Ajinomoto, Kyowa e Sewon, che hanno fissato il prezzo della lisina da praticare sul mercato mondiale, ed in particolare in Europa, al livello del prezzo allora praticato da Eurolysine (cioè 4,70 DEM/kg).

(57) Per quanto riguarda i quantitativi, al fine di mantenere stabile il prezzo, Sewon ha acconsentito a limitare le proprie vendite al livello dell'anno precedente fino a quando ADM non avesse operato a pieno regime in termini di produzione e vendite, il che sarebbe avvenuto presumibilmente nei mesi di aprile o maggio 1991. Kyowa ha insistito sul rispetto del principio del mercato nazionale («home-market principle»). Per il 1991, i partecipanti hanno concordato di non esportare quantitativi superiori alle esportazioni del 1990.

c) Riunione del 12 marzo 1991 a Tokyo

(58) La riunione ha avuto luogo all'Okura Hotel e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto, Kyowa, e Sewon. L'ordine del giorno era stato preparato da Ajinomoto che aveva anche organizzato la riunione.

(59) In tale occasione, Kyowa ha rivelato le seguenti informazioni su ADM: i 24 fermentatori di ADM sarebbero stati pienamente funzionanti entro metà aprile. ADM avrebbe cominciato le vendite all'incirca verso metà maggio. Il piano di produzione di ADM prevedeva una produzione pari a 27 000 t nel primo anno, 45 000 t nel secondo e 60 000 t nel terzo. ADM intendeva vendere metà della sua produzione sul mercato americano ed esportare l'altra metà. Kyowa ha riferito inoltre che ADM intendeva adeguarsi ai prezzi di vendita degli altri produttori.

- (60) Ajinomoto ha rivelato informazioni sull'impianto di produzione di Cheil in Indonesia raccolte durante un viaggio d'affari in tale paese.
- (61) Successivamente, i partecipanti hanno discusso il proprio comportamento sul mercato. Sewon ha informato gli altri partecipanti di avere intenzione di vendere negli USA, nel 1991, gli stessi quantitativi del 1990 e di essere fermamente decisa a mantenere il prezzo base. Per quanto riguardava l'Europa, gli altri partecipanti hanno lamentato il fatto che Sewon vendesse ad un prezzo inferiore a quello concordato di 4,70 DEM/kg. È stato chiesto a Sewon di non vendere al di sotto del prezzo concordato e di mantenere il volume delle vendite dell'anno precedente. È stato fatto presente che il prezzo praticato in Europa era oggetto di riunioni che si tenevano a livello europeo. I partecipanti si sono impegnati a rispettare gli accordi conclusi durante la riunione in relazione ai quantitativi delle vendite ed ai prezzi fino a quando le vendite di ADM e Cheil non avessero cominciato a raggiungere livelli significativi. In caso di violazioni degli accordi, ciascuna società si impegnava a contattare immediatamente le altre parti attraverso una linea diretta per informazioni urgenti, come proposto da Ajinomoto.

d) Riunione del 4 luglio 1991 a Tokyo

- (62) La riunione ha avuto luogo presso la sede di Ajinomoto e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto, Kyowa, e Sewon.
- (63) I partecipanti si sono scambiati informazioni sulla capacità produttiva e sui volumi delle vendite di ADM e Cheil. Alcuni giorni prima della riunione, Cheil aveva comunicato telefonicamente ad Ajinomoto le informazioni sulla sua capacità produttiva e sui volumi delle sue vendite.
- (64) I partecipanti si sono quindi scambiati informazioni sui propri prezzi e i volumi delle proprie vendite. In relazione all'Europa, essi hanno fatto riferimento ad una riunione a livello di area tenutasi il 3 luglio 1991, nel corso della quale era stato annunciato un prezzo pari a 4,30 DEM/kg. I partecipanti hanno fissato il prezzo per gli USA e per l'Europa (4,30 DEM/kg). Il prezzo per l'Asia e l'Oceania sarebbe stato discusso in una fase successiva. Per quanto concerneva i quantitativi, i partecipanti hanno concluso che «tenere sotto controllo il volume delle vendite sarebbe stata una questione alquanto complessa».

e) Successivi sviluppi

- (65) Dopo che ADM aveva cominciato a vendere quantità significative a basso prezzo, Ajinomoto, Kyowa e Sewon si sono incontrate a Seul l'11 febbraio 1992 e hanno discusso il potenziale di mercato di ADM e Cheil e i prezzi praticati da tali imprese. Il 10 marzo 1992, Ajinomoto e Kyowa hanno concordato di attenersi ai

prezzi di ADM al fine di mantenere le proprie quote di mercato. Il 12 marzo 1992, i produttori asiatici si sono incontrati ancora una volta per discutere l'imminente ingresso a pieno titolo di ADM sul mercato della lisina. Durante il periodo in questione, hanno inoltre avuto luogo colloqui telefonici in merito ai prezzi.

- (66) Il 30 marzo 1992, Sewon Europe ha riferito alla sede centrale di Sewon in Corea su una «riunione trilaterale» che sembra si fosse svolta alcuni giorni prima. Nel corso di tale riunione Ajinomoto, Kyowa e Sewon avevano valutato la situazione sul mercato europeo della lisina. In particolare, era stato rilevato un aumento del prezzo del 5 % in Germania, nel Regno Unito, nei Paesi Bassi, in Lussemburgo e in Francia, mercati in cui i prezzi erano relativamente inferiori (circa 3,24 DEM/kg) rispetto agli altri paesi. I partecipanti avevano convenuto che il prezzo sul mercato europeo dovesse essere mantenuto al livello di 3,76 DEM/kg. La riunione successiva era stata fissata per il 30 aprile 1992 a Basilea. Nella sua relazione alla sede centrale, Sewon Europe ha espresso dubbi circa la probabilità che i prezzi convenuti potessero essere mantenuti, «in quanto vi erano divergenze tra le opinioni dei partecipanti ed inoltre ADM e Cheil non erano presenti».
- (67) Il 5 maggio 1992, Sewon Europe ha riferito alla sede centrale di Sewon in Corea su un'altra «riunione trilaterale» (tenutasi probabilmente il 30 aprile 1992 a Basilea), nel corso della quale Ajinomoto, Kyowa e Sewon avevano valutato la situazione sul mercato europeo della lisina. In particolare, i partecipanti avevano confermato che il prezzo per il mercato europeo dovesse essere mantenuto al livello di 3,76 DEM/kg. La riunione successiva era fissata per il 3 giugno 1992 e si sarebbe tenuta in una località scelta da Sewon. Dalla sua relazione alla sede centrale, sembra che a Sewon Europe fosse apparso inutile discutere aumenti dei prezzi nel corso di riunione alle quali ADM e Cheil non erano presenti.
- (68) Il 19 giugno 1992, Ajinomoto, Kyowa e Sewon si sono incontrate nuovamente e hanno concluso che la possibilità di aumentare i prezzi riducendo il volume delle vendite di ogni impresa dovesse essere rivista. In particolare, i partecipanti erano d'accordo sul fatto che il problema dell'aumento dei prezzi potesse essere risolto convincendo ADM ad operare solo all'80 % della sua capacità produttiva. Inoltre, Ajinomoto e Kyowa hanno chiesto a Sewon di ridurre significativamente le sue vendite negli USA e in Europa in base al principio che i produttori locali dovessero vendere quanto più possibile nelle rispettive aree.

2. Cartello a livello mondiale

a) Contesto

- (69) L'impianto di ADM ha sostanzialmente raddoppiato la capacità produttiva mondiale di lisina. Già prima del suo ingresso sul mercato e poco tempo dopo, ADM aveva fatto capire ai produttori già affermati che, sebbene intendesse divenire uno dei maggiori operatori sul mercato della lisina, ADM preferiva conquistare la sua

quota di mercato attraverso un coordinamento, piuttosto che una guerra dei prezzi. In tale contesto, ADM si è incontrata con Ajinomoto il 12 dicembre e con Kyowa il 13 dicembre 1991. L'11 febbraio 1992, Ajinomoto e Kyowa hanno informato Sewon sui rispettivi incontri con ADM.

(70) Al fine di convincere gli operatori già presenti sul mercato della serietà delle sue intenzioni e degli svantaggi di un mancato accordo, ADM ha consentito ad Ajinomoto, Kyowa, e Sewon di ispezionare il suo impianto di produzione e ha cominciato a vendere notevoli quantità a basso prezzo. Ciò ha indotto i produttori già affermati a ridurre sensibilmente i prezzi della lisina agli inizi del 1992 nel tentativo di mantenere le loro quote di mercato. Di fronte a tale situazione, il 10 marzo 1992, Ajinomoto e Kyowa hanno deciso di collaborare con ADM e di dare avvio a riunioni con ADM volte a mettere a punto un accordo sui prezzi e sui quantitativi da vendere (riunioni del 14 aprile 1992 tra ADM e Ajinomoto a Tokyo, del 16-17 aprile 1992 tra ADM e Kyowa alle Hawaii, e del 19 giugno 1992 — lo stesso giorno della riunione tra Ajinomoto, Kyowa e Sewon — tra ADM e Sewon a Decatur).

(71) Questi colloqui hanno condotto alla riunione del 23 giugno 1992 a Città del Messico, che rappresenta l'inizio del rapporto collusivo di ADM con i membri del cartello asiatico/europeo.

b) Riunione del 23 giugno 1992 a Città del Messico

(72) Alla riunione hanno partecipato rappresentanti di ADM, Ajinomoto/Eurolysine e Kyowa. Kyowa ha organizzato e presieduto la riunione. I partecipanti hanno deciso che i rappresentanti di Ajinomoto e Kyowa avrebbero successivamente riferito sui risultati della riunione a Sewon e Cheil.

(73) L'obiettivo principale di ADM era quello di ottenere la stessa quota di produzione del maggiore concorrente, il che avrebbe determinato la ripartizione seguente: 1/3 della domanda mondiale per ADM, 1/3 per il gruppo Ajinomoto e 1/3 per Kyowa ed i produttori coreani. Kyowa e Ajinomoto hanno manifestato il loro disaccordo sulla proposta almeno per quanto riguardava i tempi della sua realizzazione. ADM ha quindi proposto di raggiungere la quota di mercato prevista solo nel secondo anno facendosi attribuire l'intera crescita supplementare del mercato fino a quando non avesse raggiunto la stessa quota di mercato di Ajinomoto. La ripartizione delle quote di mercato proposta per il 1992 era la seguente: Ajinomoto 66 000 t, ADM 48 000 t, Kyowa 34 000 t, Sewon 18 000 t e Cheil 6 000 t. Ajinomoto era disposta ad accettare per ADM una quota pari a 48 000 t nel 1992 e la possibilità di un suo aumento nel tempo. ADM ha fatto presente che ad ogni modo essa avrebbe attuato la sua proposta relativa al quantitativo prodotto a partire dal 1° ottobre 1992.

(74) I partecipanti hanno inoltre discusso il possibile meccanismo da utilizzare per l'attribuzione delle quote. ADM ha spiegato che nel settore dell'acido citrico i concorrenti utilizzavano metodi formali ed informali per

tenersi reciprocamente informati sui dati relativi alle vendite.

(75) I partecipanti si sono accordati sui livelli del prezzo della lisina fino al mese di ottobre: 1,05 USD/lb — prezzo franco — (all'epoca 0,70 USD/lb) per il Nordamerica (per quanto riguardava l'Europa, i partecipanti hanno ritenuto che il prezzo potesse essere «leggermente superiore» rispetto a quello del Nordamerica), mentre il prezzo fino alla fine dell'anno è stato fissato a 1,20 USD/lb, sempreché venisse raggiunto in via definitiva l'accordo sulla proposta di ripartizione delle vendite. Per le altre zone, l'obiettivo da raggiungere è stato individuato in un prezzo pari a 2,30 USD/kg cif (all'epoca era invece inferiore a 2,00 USD/kg cif).

— Successivi sviluppi

(76) Il 2 luglio 1992, Kyowa ha ricevuto una telefonata da parte di ADM, che dichiarava di accettare una quota di produzione di 48 000 t per il 1992 a condizione di poter raggiungere lo stesso livello di Ajinomoto nell'arco di tre anni.

(77) Il 10 luglio 1992, Ajinomoto e Kyowa si sono incontrate con i due produttori coreani di lisina a Tokyo, presso la sede di Ajinomoto. Ajinomoto ha informato i produttori coreani dei colloqui relativi all'attribuzione delle quote di vendita avuti con ADM il 23 giugno 1992. Ajinomoto e Kyowa hanno presentato un piano di attribuzione basato sul potere di mercato e sul livello di investimenti di ciascun fornitore, con la ripartizione seguente: Ajinomoto 73 000 t, Kyowa 37 000 t, ADM 48 000 t, Sewon 20 000 t e Cheil 6 000 t per il primo anno. Quanto all'Europa, la proposta di ripartizione delle quote (data una produzione complessiva di 58 000 t) era la seguente: Ajinomoto 34 000 t, Kyowa 8 000 t, ADM 5 000 t, Sewon 13 500 t e Cheil 5 000 t. Se la domanda sul mercato nordamericano fosse aumentata, l'incremento del volume delle vendite sarebbe spettato ad ADM ed ogni eventuale futuro incremento delle vendite in Europa sarebbe stato attribuito a Eurolysine. Ajinomoto ha dichiarato che, in caso di conclusione dell'accordo tra i partecipanti, le attribuzioni definitive delle quote sarebbero state concordate con ADM a fine luglio. Al fine di tenere sotto controllo il rispetto dei quantitativi concordati, tutte le società si sarebbero incontrate con cadenza trimestrale per riesaminare e raccogliere le informazioni relative al volume produttivo e i dati relativi alle vendite di ciascuna impresa. Sewon si è detta contraria ad un «sistema di quote locali basato sulla competitività» e ha proposto che l'attribuzione delle quote future a ciascuna impresa fosse basata sulla rispettiva percentuale delle vendite dell'anno precedente. Cheil ha chiesto che le venisse attribuita una quota a livello mondiale pari 15 000 t. Non essendosi potuto raggiungere un accordo, ciascun partecipante doveva tornare a riferire alla sede centrale affinché la questione venisse riconsiderata e comunicare ad Ajinomoto, entro il 17 luglio, le conclusioni raggiunte. Ajinomoto ha quindi illustrato nei dettagli la riunione avuta con ADM in relazione ai prezzi, in particolare per quanto riguardava l'intenzione di portare il prezzo a 1,05 USD/lb sia in Europa che in America entro il 30 settembre 1992 e successivamente a 1,20 USD/lb entro il 30 dicembre 1992.

- (78) Il 7 agosto 1992, i produttori asiatici si sono incontrati nuovamente a Tokyo presso la sede di Ajinomoto. Essi hanno proseguito i colloqui al fine di raggiungere un accordo sulla riduzione di volume produttivo della lisina. Ajinomoto ha informato gli altri partecipanti che ADM era disposta ad invitare rappresentanti dei suoi concorrenti a visitare il suo impianto di produzione di Decatur affinché accertassero l'effettiva consistenza della sua capacità produttiva. Sewon ha proposto una riduzione generale della produzione pari al 20 % ed una revisione del piano di ripartizione delle quote secondo lo schema seguente: Ajinomoto 64 800 t, ADM 48 000 t, Kyowa 33 600 t, Sewon 26 600 t e Cheil 12 000 t. Neanche su questo nuovo piano è stato raggiunto un accordo, in quanto Ajinomoto non era soddisfatta della quota che le sarebbe stata attribuita e Cheil insisteva per ottenere un quantitativo di 15 000 t. I partecipanti hanno comunque deciso di proseguire i colloqui sulla riduzione della produzione. L'aumento di prezzo proposto è stato accolto con favore, ma si è deciso di discutere ulteriormente la questione nel corso della successiva riunione con ADM. Ajinomoto ha fatto presente che prima della riunione tra le cinque imprese sarebbe stato opportuno elaborare un piano che prevedesse scenari diversi e tutte le imprese partecipanti si sono subito dette d'accordo. Ajinomoto ha proposto che si tenesse un'ulteriore riunione a Seul.
- (79) Il 27 agosto 1992, i produttori asiatici si sono incontrati nuovamente, questa volta a Seul, presso la sede di Cheil, per dibattere i temi già oggetto dei colloqui del 10 luglio e del 7 agosto 1992. I partecipanti non sono stati in grado di giungere ad una conclusione sulle mosse successive da adottare nelle trattative con ADM circa l'attribuzione delle quote di vendita della lisina. I partecipanti hanno definito quello che a loro avviso avrebbe dovuto essere l'obiettivo della riunione con ADM: non tanto la decisione sull'attribuzione delle quote, ma piuttosto la conferma dell'aumento del prezzo e la discussione sulle modalità concrete della sua applicazione. Per quanto concerne il prezzo, i partecipanti si sono dichiarati d'accordo sul piano proposto da ADM, che prevedeva di aumentare il prezzo negli USA portandolo a 1,05 USD/lb a partire dal 31 agosto 1992, rilevando che ADM praticava già tale prezzo nei confronti dei suoi clienti. Le controllate americane di Ajinomoto e Kyowa avevano intenzione di annunciare il nuovo prezzo a partire da metà settembre. Un adeguamento del prezzo in Europa avrebbe dovuto essere deciso nel corso di una riunione a livello europeo.
- (80) L'8 settembre 1992, ADM e Ajinomoto si sono incontrate a Chicago. Ajinomoto ha proposto di non ripartire le quote di vendita della lisina su base mondiale, bensì di ridurre la produzione secondo la situazione del mercato locale. ADM si è detta d'accordo, ma ha insistito su una quota di produzione complessiva di 48 000 t. Entrambi i partecipanti hanno confermato l'aumento di prezzo a 1,05 USD/lb, inizialmente concordato da ADM e dai produttori giapponesi nel corso della riunione tenutasi a Città del Messico il 23 giugno 1992 ed accettato dai produttori coreani in occasione della riunione di Seul del 27 agosto 1992.
- c) *Riunione del 1° ottobre 1992 a Parigi*
- (81) La riunione si è tenuta al Pullman Windsor Hotel di Parigi e vi hanno partecipato rappresentanti di ADM, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa, Sewon e Cheil. La riunione è stata organizzata da Ajinomoto/Eurolysine, che ha preparato un finto ordine del giorno della Fefana. I partecipanti hanno discusso solo dei prezzi. Le cinque imprese hanno valutato le ripercussioni dei livelli di prezzo concordati e si sono scambiate informazioni sugli aumenti dei prezzi nelle varie aree.
- (82) I partecipanti hanno fatto riferimento agli aumenti dei prezzi per l'Europa, fissati inizialmente a 3,50 DEM/kg e successivamente, nell'ambito della riunione di Seul (27 agosto 1992), a 3,75 DEM/kg. All'epoca della riunione, il prezzo annunciato dai produttori era di 4,00 DEM/kg. Tutti i partecipanti hanno comunque ammesso che, nella pratica, il prezzo in questione non veniva ancora applicato. I partecipanti hanno osservato in particolare che il prezzo europeo, all'epoca, era superiore del 22 % a quello americano. Essi hanno espresso preoccupazione per il fatto che un eventuale aumento del differenziale di prezzo avrebbe alimentato le importazioni parallele e hanno concluso che per il momento non era possibile aumentare ulteriormente il prezzo in Europa. Pertanto, i partecipanti hanno deciso di mantenere il prezzo a 4,00 DM/gk e di discutere un eventuale ulteriore aumento nel corso della riunione successiva.
- (83) ADM chiedeva che vi fossero meno partecipanti alla riunione relativa ai prezzi in Europa e ha quindi proposto di non partecipare alla riunione a livello europeo. Ajinomoto/Eurolysine ritenevano invece che le riunioni dei manager locali costituissero le sedi di discussione più adatte. Pertanto, tali riunioni sarebbero proseguite ed il presidente di Eurolysine avrebbe riferito personalmente in proposito ad ADM.
- (84) I partecipanti hanno fissato anche i prezzi per le altre aree.
- (85) I partecipanti hanno inoltre discusso la possibilità di costituire un «Gruppo di lavoro sugli aminoacidi» nell'ambito della Fefana. Delle modalità della sua costituzione si sarebbe dovuta occupare Ajinomoto.
- Successivi sviluppi
- (86) Il 29 ottobre 1992, Kyowa ha discusso con Ajinomoto/Eurolysine i prezzi della lisina in Europa.
- (87) Il 2 novembre 1992, Ajinomoto/Eurolysine e Sewon si sono incontrate a Seul. I partecipanti hanno discusso il comportamento di ADM sul mercato della lisina. Ajinomoto ha informato Sewon che ADM avrebbe tentato di aumentare il prezzo fino al punto in cui la domanda sul mercato avrebbe cominciato a ridursi e che, per il momento, ADM era soddisfatta del volume delle vendite attribuite, pari a 48 000 t. Per questa ragione durante la riunione di Parigi del 1° ottobre 1992 ADM non ha fatto riferimento alla questione dell'attribuzione delle quote. Ajinomoto si aspettava che ADM avrebbe chiesto il massimo quantitativo possibile per il 1993 ed una quota ancora maggiore alla fine del 1993. La mancanza di un accordo di portata generale sulle quote di produzione è stata percepita come un fattore destabilizzante

- per le relazioni tra i produttori. Questa sensazione è stata tuttavia attenuata dal fatto che tutti i produttori, ADM inclusa, praticavano una politica di contenimento delle proprie vendite. Ad ogni modo, i partecipanti hanno convenuto sulla necessità di una maggiore cooperazione in materia di quote. Sewon era addirittura disposta ad accettare una riduzione del 40 %.
- (88) Durante la riunione, Ajinomoto/Eurolysine ha chiesto a Sewon di interrompere le vendite in Europa nelle due settimane successive per mantenere il prezzo a 4,25 DEM/kg e di limitare i quantitativi venduti a 6 000 t l'anno. Se Sewon non avesse ridotto il volume delle sue vendite in Europa, Eurolysine avrebbe tentato un procedimento antidumping nei suoi confronti. Sewon ha confermato la sua disponibilità ad attenersi ai prezzi concordati e ha accettato di ridurre le sue vendite in Europa a 6 000 t l'anno. I partecipanti hanno convenuto di avere uno scambio di informazioni aperto e diretto ai massimi livelli qualora si fossero verificate violazioni dell'accordo da parte delle forze di vendita ai livelli inferiori.
- (89) Il 4 novembre 1992, ADM ed Ajinomoto hanno discusso telefonicamente le rispettive politiche di vendita della lisina. I prezzi per l'Asia, il Nordamerica e l'Oceania sono stati confermati in linea con quanto concordato nella riunione di Parigi del 1° ottobre 1992. Il prezzo per l'Europa è stato fissato a 4,25 DEM/kg. I partecipanti hanno rilevato che sotto taluni aspetti Sewon si era discostata dai livelli di prezzo concordati e hanno ritenuto opportuno che ADM cominciasse a vendere la lisina anche sul mercato coreano «affinché Sewon rispettasse gli accordi sugli altri mercati».
- (90) Il 2 ed il 5 novembre 1992 Ajinomoto e Cheil si sono incontrate a Seul. Cheil ha informato Ajinomoto che, sotto il profilo della collaborazione, l'aumento del prezzo della lisina rappresentava un successo significativo e ha manifestato la propria intenzione di continuare la collaborazione in materia di prezzi. Tuttavia, in relazione alle quote, le imprese continuavano a restare su posizioni divergenti.
- (91) Dopo le riunioni di Città del Messico e di Parigi, si sono avuti aumenti dei prezzi su alcuni mercati, in particolare negli USA e in Europa, ma non su tutti. Di conseguenza, le imprese interessate da tale decisione si sono scambiate reciproche accuse di mancato rispetto degli accordi, con un conseguente deterioramento delle relazioni tra i produttori.
- (92) Il 30 novembre 1992, Ajinomoto, Kyowa, Sewon e Cheil si sono incontrate presso la sede di Cheil a Seul. Esse hanno rilevato che ADM stava praticando prezzi estremamente bassi. Tuttavia, i contatti con ADM sono stati interrotti a causa di perquisizioni condotte dall'FBI presso la sede di ADM (il che ha fatto sì che l'allora presidente della Bioproducts Division di ADM collaborasse con l'FBI in relazione all'indagine sul mercato americano della lisina). I partecipanti hanno convenuto di non avere altra scelta se non quella di attendere che fosse ADM a ristabilire i contatti.
- (93) Dato che i produttori ritenevano che la loro incapacità di raggiungere un accordo generale sul volume delle vendite contribuiva a riportare e mantenere i prezzi ad un livello basso, i colloqui sull'attribuzione delle quote di vendita sono ripresi. ADM ed Ajinomoto intendevano tenere una riunione sul «mercato mondiale (della lisina)» verso metà gennaio 1993. Il 21 gennaio 1993, ADM ha proposto a Kyowa una ripartizione del volume delle vendite per aree geografiche.
- (94) Il 26 febbraio 1993, Ajinomoto, Kyowa, Sewon e Cheil si sono incontrate nella sede di Ajinomoto a Tokyo. Non essendoci un preciso ordine del giorno, Ajinomoto ha proposto uno scambio di opinioni sulla riduzione del prezzo della lisina riscontrata a livello mondiale e sulle possibilità di far risalire i prezzi. Per quanto riguardava l'Europa, i partecipanti hanno rilevato che il prezzo era stato mantenuto costante grazie al fatto che Ajinomoto e Sewon avevano limitato i volumi delle proprie vendite. Quanto alla situazione mondiale, i partecipanti hanno constatato l'impossibilità di fare passi avanti.
- (95) Al fine di ridare impulso ai colloqui relativi alle quote, i massimi dirigenti di ADM e di Ajinomoto hanno deciso di incontrarsi per intensificare i rapporti tra i due leader del mercato ed accelerare la messa a punto di un accordo generale sui volumi delle vendite. Poiché Kyowa e Eurolysine intendevano esprimere le loro opinioni in proposito prima della prevista riunione tra ADM ed Ajinomoto, ADM ha incontrato Kyowa il 15 aprile 1993 e Eurolysine il 28 aprile 1993.
- (96) Nel corso del suo incontro del 15 aprile 1993 con ADM, Kyowa ha sostenuto la necessità di una riduzione del volume delle vendite da parte di tutti i concorrenti.
- (97) Durante la riunione del 28 aprile 1993 con ADM, Eurolysine ha evocato la possibilità di una ripartizione dei volumi delle vendite limitatamente alle aree in cui l'accordo relativo ai prezzi aveva effettivamente determinato un aumento dei prezzi nel 1992. Per quanto riguardava l'Europa, ADM e Eurolysine hanno convenuto che se i prezzi in Europa erano aumentati, ciò era dovuto esclusivamente all'accordo sui prezzi raggiunto a Città del Messico (23 giugno 1992), e che l'Europa era l'unica area nella quale l'accordo aveva trovato piena applicazione.
- (98) Il 30 aprile 1993, Ajinomoto e ADM si sono incontrate presso la sede di ADM a Decatur. Scopo della riunione era quello di consentire ai massimi dirigenti dei due maggiori produttori di lisina di ripristinare i rapporti tra le due società ed avviare la messa a punto di un accordo generale sui volumi delle vendite. Durante la riunione, ADM ha menzionato l'importanza che le società esercitassero un'azione di controllo sui propri responsabili delle vendite per mantenere i prezzi ad un livello elevato. ADM ha spiegato che i suoi responsabili delle vendite tendevano in generale ad essere estremamente competitivi e che in mancanza di un saldo controllo da parte dei produttori si sarebbe determinata la necessità di ridurre i prezzi. Ajinomoto ha fatto presente che ormai

- era chiara a tutti la necessità di adeguare l'offerta. I rappresentanti di ADM ed Ajinomoto hanno fissato una nuova riunione che ha avuto luogo a Tokyo il 14 maggio 1993.
- (99) Sia ADM che Ajinomoto hanno informato Kyowa sulla loro riunione a Decatur.
- (100) Il 14 maggio 1993, ADM ed Ajinomoto/Eurolysine si sono incontrate a Tokyo al fine di riprendere i colloqui avviati a Decatur. I partecipanti hanno affrontato il problema delle dimensioni del mercato della lisina e della quota detenuta da ADM su tale mercato. Per il 1993 ADM ha chiesto una quota di 65 000 t. È stato ulteriormente discusso il meccanismo necessario per raggiungere e far rispettare un accordo generale sui volumi delle vendite. Secondo ADM il modo migliore per comunicare era quello di ricorrere ad un'associazione commerciale. A titolo di esempio, ADM ha spiegato che essa comunicava mensilmente le proprie vendite di acido citrico ad un'associazione commerciale e che tali dati venivano annualmente sottoposti alla verifica di revisori svizzeri. ADM ha affermato che anche per le vendite di lisina si poteva istituire un sistema di comunicazione dei dati, ad esempio ad Ajinomoto, che avrebbe quindi potuto riferire a tutti i membri i risultati realizzati da ciascuno degli altri produttori. ADM ha precisato che informazioni di questo tipo avrebbero dovuto essere trattate con il massimo riserbo.
- (101) Ajinomoto ha riferito a Kyowa sulla sua riunione di Tokyo con ADM. Entrambi i produttori hanno concordato sul fatto che la quota richiesta da ADM per il 1993 era inaccettabile e che Sewon avrebbe dovuto essere coinvolta nella discussione in proposito.
- (102) Il 27 maggio 1993, Ajinomoto e kyowa hanno incontrato Sewon e l'hanno informata della quota richiesta da ADM per il 1993. Ajinomoto ha fatto riferimento ai buoni risultati della collaborazione passata, sostenendo che l'ingresso sul mercato di ADM aveva però complicato le cose. Sewon ha riconfermato la propria disponibilità a negoziare e continuare a discutere con Ajinomoto e Kyowa. I partecipanti hanno espresso l'esigenza di tenere una riunione tra i cinque produttori per rivedere i volumi delle vendite. Ajinomoto intendeva assumere l'iniziativa nelle trattative con ADM, mentre Sewon avrebbe avuto il compito di convincere Cheil.
- (103) Il 1° giugno 1993, ADM ha informato Kyowa di aver deciso di porre fine alla riduzione del prezzo della lisina in Europa e di aver annunciato, il giorno precedente, un aumento del prezzo, che sarebbe salito a 0,81 USD/lb.
- (104) Il 18 giugno 1993, Ajinomoto, Kyowa, Sewon e Cheil si sono incontrate al Sankei-Kaikan Hotel di Tokyo per discutere le strategie da seguire nella successiva riunione tra i cinque produttori prevista per il 24 giugno 1993 a Vancouver. I partecipanti si sono scambiati informazioni sui prezzi e sui volumi delle vendite nelle varie aree. Basandosi su tali informazioni, essi hanno discusso diverse ipotesi di ripartizione delle vendite partendo dalla proposta iniziale di Ajinomoto (54 000 t per ADM) e dalla richiesta di ADM (65 000 t). Per quanto riguardava la riunione con ADM, l'intenzione era quella di insistere su un volume di 54 000 t a tal fine di accordarsi su un volume di 60 000 t. La ripartizione definitiva sarebbe stata quindi la seguente: Ajinomoto 81 200 t, ADM 60 000 t, Kyowa 44 400 t, Sewon 32 900 t e Cheil 13 500 t. Ajinomoto ha proposto di tenere riunioni trimestrali per le singole aree e di instaurare un sistema di comunicazione. I partecipanti hanno confermato gli aumenti dei prezzi nelle varie aree. Per quanto riguardava l'Europa, il prezzo è stato fissato a 3,20 DEM/kg (sulla base del prezzo confermato di 0,81 USD/lb) e a 4,20 DEM/kg qualora il prezzo americano fosse salito a 1,05 USD/lb.
- d) *Riunione del 24 giugno 1993 a Vancouver*
- (105) La riunione si è tenuta allo Hyatt Regency Hotel di Vancouver e vi hanno partecipato rappresentanti di ADM, Ajinomoto/Eurolysine, Kyowa, Sewon e Cheil.
- (106) I seguenti punti figuravano all'ordine del giorno: 1) esame della recente situazione del mercato; 2) adeguamento del volume di produzione/vendita di ciascuna impresa; 3) pianificazione degli aumenti dei prezzi; 4) sistema di comunicazione (in particolare riunioni a livello di singole aree) e 5) istituzione dell'organizzazione di cooperazione per la lisina.
- (107) I partecipanti hanno osservato che gli aumenti dei prezzi negli USA e in Europa avevano dato risultati soddisfacenti, ma che gli accordi relativi all'America centrale ed al Sudamerica, nonché quello riguardante l'Asia non erano applicati correttamente. I partecipanti hanno preso in considerazione la possibilità di un aumento graduale dei prezzi a partire da 0,81 USD/lb, per passare a 0,95 USD/lb, quindi a 1,10 USD/lb ed infine, se possibile, a 1,20 USD/lb.
- (108) Ajinomoto ha presentato una tabella relativa alla ripartizione del volume produttivo basata sull'ipotesi di una quota di 54 000 t per ADM. ADM insisteva per mantenere il suo attuale volume di produzione, pari a 65 000 t. Cheil continuava a rivendicare una quota di 15 000 t, contro le 14 000 t proposte da Ajinomoto. È stato quindi convenuto di tenere una riunione a livello di presidenti per risolvere il problema.
- (109) In relazione al sistema di comunicazione, i produttori giapponesi hanno chiesto che si tenessero riunioni locali. ADM era contraria e pretendeva una comunicazione diretta alla sua sede centrale.
- (110) Ad eccezione di Cheil, tutti i partecipanti hanno concordato sulla costituzione di un'organizzazione ufficiale per la lisina che sarebbe stata gestita da Ajinomoto e ADM.
- *Successivi sviluppi*
- (111) Ajinomoto e ADM hanno deciso di incontrarsi a Parigi il 5 ottobre. La riunione sarebbe stata organizzata da Ajinomoto. I principali punti all'ordine del giorno sarebbero stati i prezzi/i quantitativi e l'associazione. ADM ha informato Ajinomoto che i suoi livelli produttivi negli ultimi nove mesi erano stati pari a 65 000 t l'anno, il che costituiva per ADM un quantitativo minimo accetta-

bile. ADM ha inoltre dichiarato che il suo obiettivo di raggiungere la parità con Ajinomoto in termini di quote di mercato avrebbe potuto essere rinviato per altri due o tre anni.

e) *Riunione del 5 ottobre 1993 a Parigi*

- (112) La riunione si è tenuta al Grand Hotel di Parigi e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil. La riunione è stata organizzata da Ajinomoto, che ne ha anche preparato l'ordine del giorno e l'ha presieduta. I temi della riunione erano la costituzione di un'associazione dei produttori di aminoacidi nell'ambito della Fefana, l'accordo sui prezzi per il quarto trimestre 1993 e la ripartizione del volume delle vendite per l'anno successivo.
- (113) Ajinomoto ha riferito sui passi avanti compiuti verso la costituzione di un'associazione dei produttori.
- (114) Per quanto riguardava l'andamento del mercato, i partecipanti hanno osservato che le inondazioni causate dal Mississippi nell'estate 1993, che avevano distrutto il raccolto di soia negli USA, avevano provocato un aumento dei prezzi dei cereali, ma al tempo stesso un'eccedenza delle scorte di lisina. Essi si aspettavano pertanto una diminuzione degli ordini e, al fine di evitare una riduzione dei prezzi, era necessario ridurre l'offerta. Per quanto riguardava l'Europa, i partecipanti prevedevano una riduzione dell'ordine del 40-50 %.
- (115) Nell'ambito dell'esame dei prezzi nelle singole aree, i partecipanti hanno constatato che il prezzo di 5,30 DEM/kg, concordato per l'Europa in occasione di una riunione a livello europeo, era di gran lunga superiore ai prezzi di altre aree. Si è deciso tuttavia di mantenere il prezzo europeo a tale livello.
- (116) Ciascuna impresa ha espresso le proprie richieste in termini di volume produttivo per il periodo ottobre 1993-settembre 1994. È stato osservato che la quota di 22 000 t rivendicata da Cheil si discostava da quella menzionata da tale impresa nella riunione di Vancouver (24 giugno 1993). Quanto ad ADM, giacché l'impresa dichiarava di non essere in grado di decidere in tale occasione circa una riduzione del volume produttivo, si stabilì che alla discussione relativa ai quantitativi avrebbero partecipato direttamente i massimi dirigenti di ADM ed Ajinomoto.

— *Successivi sviluppi*

- (117) Il 25 ottobre 1993, i massimi dirigenti di ADM ed Ajinomoto si sono incontrati ad Irvine. I partecipanti hanno discusso il volume delle vendite da attribuire per il 1994 a ciascun produttore di lisina. Essi hanno analizzato il volume delle vendite di lisina che ciascun produttore avrebbe realizzato entro la fine del 1993 e ADM ha quindi proposto di utilizzare tali dati per calcolare le attribuzioni delle quote delle vendite spettanti a ciascun produttore per il 1994. I partecipanti hanno discusso delle previsioni di crescita del mercato nel 1994 e della percentuale di tale crescita che sarebbe stata attribuita a ciascun produttore. ADM ha osservato che ciascuno

degli altri produttori avrebbe potuto vendere 2 000 t in più rispetto alle quantità vendute nel 1993, mentre ADM ed Ajinomoto si sarebbero spartite la parte restante dell'aumento delle vendite di lisina a livello mondiale nel 1994. ADM ha accettato il piano ed è stata incaricata di convincere gli altri produttori ad acconsentire a questo schema di ripartizione.

f) *Riunione dell'8 dicembre 1993 a Tokyo*

- (118) Dopo la riunione di Irvine, i produttori asiatici hanno discusso la proposta relativa al volume delle vendite avanzata in tale occasione. Sia Cheil che Sewon reclamavano un volume maggiore. Di conseguenza, Cheil non ha partecipato alla riunione successiva che ha avuto luogo l'8 dicembre 1993 a Tokyo.
- (119) La riunione si è tenuta al Palace Hotel di Tokyo e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa e Sewon.
- (120) I partecipanti hanno riesaminato i prezzi della lisina per ciascun'area, rilevando che i prezzi concordati nella riunione di Parigi (5 ottobre 1993) non venivano pienamente rispettati. Per quanto riguardava l'Europa, il prezzo corrente era di 5,00 DEM/kg anziché di 5,30 DEM/kg come convenuto, e questo nonostante il fatto che ciascun produttore avesse limitato le proprie vendite. Si è deciso che nel primo trimestre del 1994 il prezzo europeo sarebbe stato mantenuto a 5,30 DEM/kg.
- (121) Durante la riunione, i produttori hanno perfezionato il piano di ripartizione dei volumi delle vendite messo a punto da ADM ed Ajinomoto ad Irvine. I quantitativi delle vendite sono stati attribuiti a ciascun fornitore sia a livello mondiale che a livello di singole aree, inclusa l'Europa. A livello mondiale, sono state attribuite 67 000 t (più una parte della crescita del 1994) ad ADM, 84 000 t ad Ajinomoto e 46 000 t a Kyowa. ADM, Ajinomoto e Kyowa hanno approvato il piano. A Sewon sarebbero state attribuite 34 000 o 37 000 t, seconda della disponibilità o meno di Ajinomoto e Kyowa a far verificare i volumi delle loro vendite nel 1992. Sewon ha accettato la proposta.
- (122) ADM ha nominato Ajinomoto come l'ufficio al quale ciascun produttore di lisina avrebbe trasmesso i dati relativi alle vendite mensili. Il compito di Ajinomoto sarebbe stato quello di registrare i dati al fine di permettere ai produttori di procedere agli adeguamenti delle proprie vendite necessari per limitare le vendite annue complessive ai massimali concordati. Per quanto riguardava la comunicazione dei dati relativi alle vendite mensili, ADM ha consigliato agli altri produttori di «controllare le loro comunicazioni telefoniche e di essere estremamente prudenti». ADM ha inoltre proposto che, per adeguare i loro prezzi e i volumi delle loro vendite in conformità degli accordi, i produttori partecipassero alle riunioni trimestrali dell'associazione commerciale. ADM ha spiegato come la costituzione di un'associazione commerciale avrebbe potuto fornire una ragione apparentemente legittima, ma artificiale, per incontrarsi e

occultare quindi il fatto che tra i presunti concorrenti si tenevano in realtà riunioni segrete per discutere i prezzi ed i volumi delle vendite. ADM ha illustrato come tenere al tempo stesso riunioni «ufficiali» e «ufficiose» e ha spiegato che per quanto riguardava la partecipazione ad una riunione ufficiale di un'associazione commerciale una persona avrebbe prenotato una suite in un albergo e informato formalmente gli altri partecipanti, salvo poi incontrarsi in segreto per discutere dei prezzi e dei volumi delle vendite al di fuori della riunione ufficiale. I partecipanti hanno acconsentito a procedere in questo modo.

— Successivi sviluppi

- (123) I produttori asiatici hanno continuato a discutere sulla verifica dei dati relativi alle vendite.
- (124) Il 1° febbraio 1994, ADM Ingredients si è incontrata con Eurolysine per discutere il livello dei prezzi dell'epoca e decidere se rallentare le consegne al fine di mantenere tale livello. Si è trattato della prima riunione tra rappresentanti europei dei produttori di lisina dopo le «riunioni trilaterali» tenutesi nel primo semestre del 1992 (paragrafo 75 e 76), in merito alla quale la Commissione dispone di prove dirette. Tuttavia, dalle prove riguardanti direttamente altre riunioni (27 agosto 1992, 1° ottobre 1992, 5 ottobre 1993), è chiaro che durante l'intero periodo oggetto della presente indagine i rappresentanti europei dei produttori di lisina hanno applicato, con i necessari adeguamenti, le decisioni adottate a livello mondiale.
- (125) Il 26 gennaio 1994, presso gli uffici della Fefana a Bruxelles, si è tenuta la prima riunione del Gruppo di lavoro sugli aminoacidi della Fefana. Il 15 febbraio 1994, Eurolysine ha invitato gli altri produttori di lisina ad una finta «riunione della Task Force Fefana» a Honolulu.

g) Riunione del 10 marzo 1994 a Honolulu

- (126) La riunione si è tenuta allo Sheraton Makaha Resort e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil. Kyowa ha presieduto la riunione.
- (127) Quella delle Hawaii è stata la prima riunione tenutasi dopo che Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa e Sewon avevano deciso di trasmettere ad Ajinomoto i dati relativi al volume delle loro vendite. Durante la mattinata, Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa e Sewon hanno discusso ed analizzato i dati relativi alle loro vendite in relazione agli obiettivi di vendita stabiliti in occasione della riunione di Tokyo (8 dicembre 1993). I partecipanti hanno quindi discusso se fosse o meno opportuno sottoporre i loro dati alla verifica di una società di revisione. Poiché non si registravano passi avanti su tale punto, è stato stabilito che la questione della verifica dei

dati sarebbe stata decisa dai massimi dirigenti delle società asiatiche in una successiva riunione.

- (128) Nel pomeriggio, A Cheil, che non aveva partecipato alla riunione del mattino in quanto chiedeva l'attribuzione di un volume delle vendite superiore a quello precedentemente accettato dagli altri produttori, è stata offerta una quota pari a 17 000 t. Cheil ha accettato l'offerta e ha acconsentito a comunicare i dati relativi alle sue vendite.
- (129) I partecipanti (inclusa Cheil) hanno quindi discusso, raggiungendo un accordo, i prezzi della lisina da praticare nel secondo trimestre 1994 nei singoli paesi di ciascuna delle aree seguenti: Nordamerica, America centrale, Sudamerica, Europa, Medio Oriente, Arica e Asia.
- (130) Per il mercato europeo è stato osservato che il prezzo corrente era inferiore a 5,00 DEM/kg e che gli utilizzatori finali sembravano aspettarsi una sua ulteriore riduzione. Inoltre, i livelli delle scorte sembravano essere diminuiti, apparentemente per via di interventi dei rivenditori. I partecipanti hanno concordato che il prezzo in Europa avrebbe dovuto essere, con effetto immediato, di 5,20 DEM/kg.
- (131) ADM ed Ajinomoto hanno proposto che le successive riunioni ufficiali del Gruppo di lavoro sugli aminoacidi dovessero servire da «copertura» per le riunioni con finalità collusiva dei produttori.

— Successivi sviluppi

- (132) Il 15 marzo 1994, Ajinomoto, Kyowa e Sewon si sono incontrate al Royal Hotel di Tokyo. I partecipanti hanno discusso della selezione delle società di revisione che avrebbero dovuto verificare il volume delle vendite. Le imprese giapponesi volevano che ogni impresa utilizzasse le proprie società di revisione, Sewon ha proposto la designazione di un'unica società di revisione per tutte le imprese. I partecipanti hanno deciso di proseguire la discussione in occasione della successiva riunione. È stata nuovamente discussa la quota delle vendite da attribuire a Sewon per il 1994. Le imprese giapponesi hanno proposto una quota pari a 34 000 t, sulla base dell'effettivo volume delle vendite di Sewon nel 1992. Sewon ha reclamato una quota di 37 000 t. Se, tuttavia, i risultati della revisione avessero confermato che le vendite di Ajinomoto e Kyowa del 1992 erano state pari a rispettivamente 84 000 t e 46 000 t, Sewon avrebbe acconsentito a vendere 34 000 t nel 1994, ma più di 37 000 t nel 1995.

h) Riunione del 19 maggio 1994 a Parigi

- (133) Il 19 maggio 1994, in occasione della seconda riunione ufficiale del Gruppo di lavoro sugli aminoacidi della Fefana, tenutasi a Parigi, i cinque produttori di lisina si sono incontrati in via ufficiosa al Grand Hotel.
- (134) I partecipanti hanno discusso e analizzato i dati relativi alle loro vendite comunicati ad Ajinomoto, in relazione agli obiettivi di vendita stabiliti nella riunione di Tokyo

(8 dicembre 1993). Ajinomoto ha affermato che Sewon aveva superato il quantitativo in proporzione della sua quota complessiva annua di 34 000 t e che avrebbe quindi dovuto acquistare dalle altre imprese il quantitativo eccedente alla fine dell'anno. Sewon ha ribadito di avere accettato la quota di 34 000 t solo a condizione che venisse condotta una revisione indipendente dei dati relativi alle vendite del 1992 di ciascuno degli altri produttori. Dato che ADM, Ajinomoto e Kyowa sostenevano l'inaccettabilità di una società di revisione diversa da quelle di cui si avvalevano già, Sewon ha insistito per ottenere una quota di 37 000 t. ADM ha invitato Sewon a ridurre le proprie vendite, in quanto, in caso contrario, si sarebbero avute pressioni sui prezzi.

- (135) I partecipanti hanno quindi discusso i prezzi delle singole aree. In relazione all'Europa, essi si sono accordati su un prezzo minimo di 5,10 DEM/kg a partire dal 25 maggio di quell'anno. I partecipanti si aspettavano che i prezzi sarebbero rimasti al livello convenuto fino alla loro successiva riunione.

— Successivi sviluppi

- (136) Alla fine di maggio/inizi di giugno 1994, ADM ha fissato i suoi obiettivi relativi alle vendite e ai prezzi in una riunione internazionale tenuta a Saint Louis. Ai responsabili delle vendite in Europa è stato imposto di mantenere il prezzo al livello di 5,10 DEM/kg.
- (137) Il 16 giugno 1994, in occasione di una riunione ufficiale della Fefana a Düsseldorf, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe e Cheil si sono incontrate ufficiosamente. Eurolysine ha commentato la situazione del mercato europeo, inclusi i prezzi registrati paese per paese. I partecipanti hanno rilevato che i prezzi stavano scendendo al di sotto di 4,70 DEM/kg. Tutti si sono detti d'accordo sul fatto di mantenere il prezzo a 5,10 DEM/kg.
- (138) Il 30 giugno 1994 si è avuto un incontro tra Eurolysine e Sewon Europe. Eurolysine ha fornito spiegazioni sulla riunione di Düsseldorf del 16 giugno. Sewon ha osservato che i prezzi effettivi erano sempre scesi dopo l'annuncio di un aumento dei prezzi, perché Eurolysine annunciava un aumento dei prezzi dopo essersi assicurata ordini dei maggiori clienti al vecchio prezzo. Essa ha concluso che non era possibile aumentare il prezzo effettivo. I partecipanti si sono inoltre scambiati le loro opinioni sulla situazione del mercato in vari paesi.
- (139) Il 19 luglio 1994, su invito di Eurolysine, che ha preparato un finto ordine del giorno della Fefana, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe e Cheil si sono incontrate allo Hyatt Regency Hotel. I partecipanti si sono accordati sul mantenimento dei seguenti prezzi (per kg) fino alla fine dell'anno: Germania 5,10 DEM, Francia 17,50 FRF, Belgio 105 BEF, Paesi Bassi 5,70 NLG, Regno Unito 2,10 GBP, Spagna e Portogallo 430 ESP (min. 425), Italia 5 200 ITL, Austria 36 ATS. Essi hanno concordato di coordinare il loro comportamento nei confronti di determinati clienti, difficili da affrontare individualmente dai singoli fornitori. Se è discusso anche

del problema delle importazioni dagli USA collocate sul mercato europeo al prezzo di circa 4,60 DEM/kg e delle ripercussioni della debolezza del dollaro americano.

i) Riunione del 23 agosto 1994 a Sapporo

- (140) La riunione si è tenuta all'Hiroshima Prince Hotel a Sapporo e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil. Eurolysine aveva invitato gli altri produttori di lisina per simulare una «riunione della Task Force» della Fefana.
- (141) I partecipanti hanno discusso e analizzato i dati relativi alle loro vendite comunicati ad Ajinomoto in relazione agli obiettivi di vendita fissati nella riunione di Tokyo (8 dicembre 1993).
- (142) È stata ancora una volta discussa la quota delle vendite da attribuire a Sewon per il 1994. Per Ajinomoto la quota di 37 000 t assegnata a Sewon era limitata al 1994 e non doveva costituire la base per l'attribuzione relativa al 1995. Sewon ha replicato che se per il 1995 non le fosse stata attribuita una quota di vendite pari a 50 000 t, non aveva intenzione di continuare a negoziare i quantitativi delle vendite. Poiché la quota richiesta da Sewon andava al di là delle aspettative delle altre imprese, la riunione è stata sospesa per procedere a consultazioni.
- (143) Alla ripresa della riunione, ADM ha minacciato gli altri partecipanti di lanciare una nuova guerra dei prezzi prospettando gravi conseguenze per Sewon non solo sui mercati esteri, ma anche su quello coreano. Kyowa ha ricordato agli altri partecipanti che la possibilità di mantenere i prezzi ad un livello elevato dipendeva dalla collaborazione e dagli sforzi reciproci ed ha chiesto a Sewon se intendesse dare il via ad una nuova guerra dei prezzi. Sewon ha risposto di non poter collaborare con le altre imprese in materia di quantitativi prodotti, ma di essere disposta a farlo in relazione ai prezzi. È stato concluso che, per quanto riguardava il sistema di attribuzione delle quote, in futuro Sewon avrebbe potuto avere lo status di osservatore anziché quello di partecipante. Si è deciso che la questione sarebbe stata affrontata in occasione di una riunione a livello dei massimi dirigenti.
- (144) I partecipanti hanno inoltre discusso le strategie attuali e future in materia di prezzi, nonché gli sviluppi previsti nelle varie aree. In relazione all'Europa, i partecipanti hanno deciso di non aumentare il prezzo per via dell'apprezzamento del marco tedesco nei confronti del dollaro americano.

— Successivi sviluppi

- (145) Il settembre 1994, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe e Cheil si sono incontrate all'Hotel Frankfurter Hof a Francoforte. I partecipanti hanno riesaminato i

risultati della riunione di Sapporo (23 agosto 1994). ADM Ingredients, Eurolysine e Cheil hanno espresso la loro preoccupazione circa la quota di vendite richiesta da Sewon. I partecipanti hanno quindi discusso ed analizzato i dati relativi alle loro vendite in relazione alle quote convenute. ADM Ingredients ha proposto che i quantitativi totali delle vendite in Europa per il 1994 venissero ridotti da 91 400 t a 80 000 t. Eurolysine ha appoggiato la proposta, sostenendo che in Europa si registrava un calo della domanda (dovuto soprattutto alla disponibilità di farina di soia venduta a basso prezzo). Tuttavia, sia Cheil che Sewon Europe si sono dette contrarie alla proposta, affermando che 80 000 t erano una quantità decisamente troppo bassa per il mercato europeo. I partecipanti hanno infine stabilito il prezzo della lisina (per kg): Regno Unito da 2,10 a 2,25 GBP, Spagna, min 5,10 DEM fino a 5,20 DEM, altri paesi, all'incirca da 5,00 DEM a 5,10 DEM.

- (146) Il 13 ottobre 1994, ADM si è incontrata con Ajinomoto al Four Seasons Hotel di Chicago. I partecipanti hanno discusso i problemi che si trovavano ad affrontare per via del fatto che Sewon insisteva per espandere la propria capacità produttiva di lisina nel 1995. Ajinomoto ha informato ADM che Sewon aveva cessato di comunicare i dati relativi ai volumi delle sue vendite.

j) *Riunione del 26 ottobre 1994 a Zurigo*

- (147) La riunione si è tenuta al Dolder Grand Hotel a Zurigo e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil.

- (148) Discostandosi dal previsto ordine del giorno, Ajinomoto ha chiesto a Sewon, all'inizio della riunione, se la sua politica in materia di volume delle vendite annunciata nel corso della riunione di Sapporo (23 agosto 1994) fosse cambiata e quali fossero i suoi obiettivi di vendita per il 1995. Sewon ha risposto che la sua politica non era cambiata e che i suoi obiettivi di vendita erano fissati a 50 000 t. Ajinomoto ha quindi avanzato una proposta di ripartizione dei quantitativi delle vendite accettata da tutti i partecipanti ad eccezione di Sewon. Sewon ha sostenuto di non poter accettare la proposta in quanto le sue priorità per il 1995 erano un quantitativo pari a 50 000 t l'anno ed una quota di mercato del 20 %. Sewon ha informato gli altri partecipanti che il suo prezzo previsto di vendita per il 1995 sarebbe stato pari a 2,20 USD/kg. Gli altri partecipanti hanno dichiarato che se Sewon avesse insistito nel realizzare l'aumento di vendite previsto, anche tutti gli altri produttori avrebbero aumentato le proprie vendite. Inoltre, ADM ha minacciato di incrementare da 1 000 t a 5 000 t le sue vendite sul mercato coreano se Sewon avesse perseverato nell'aumentare a 50 000 t le sue vendite mondiali. ADM ha aggiunto che avrebbe potuto ridurre il prezzo standard della lisina a 1,30 USD/kg al fine di costringere Sewon a riprendere i negoziati. ADM ha fatto riferimento al fatto che Sewon era la società più debole sotto il profilo finanziario, sottintendendo che avrebbe potuto essere oggetto di un'incorporazione. Anche Kyowa ha avanzato l'ipotesi di rilevare Sewon se quest'ultima avesse insistito per mantenere una capacità produttiva di 50 000 t. Kyowa si è informata direttamente su chi fosse il secondo maggiore azionista della società. Sewon ha proposto di discutere i prezzi

lasciando cadere ulteriori negoziati sui quantitativi. Gli altri partecipanti hanno respinto tale proposta sostenendo che i negoziati sui prezzi erano privi di senso se non veniva prima raggiunto un accordo sui quantitativi. La riunione è stata sciolta dopo l'abbandono di ADM.

— *Successivi sviluppi*

- (149) Il 23-24 novembre 1994, Ajinomoto ha incontrato Sewon a Seul al fine di fare chiarezza sulla situazione creatasi dopo la riunione di Zurigo (26 ottobre 1994) e per preparare la successiva riunione. Sewon ha dichiarato che stava procedendo alla costruzione di un nuovo impianto destinato al mercato cinese e che intendeva aumentare la propria capacità produttiva a 50 000 t entro il 1995/96 in quanto le 39 000 t proposte a Zurigo non erano accettabili alla luce dei suoi livelli di investimenti. Tuttavia, è stato convenuto che Sewon dovesse continuare a collaborare con i suoi concorrenti in relazione ai prezzi. Inoltre, è stato stabilito che Sewon avrebbe dovuto mantenere la sua produzione a 37 000 t nel 1994 e continuare ad inviare relazioni mensili sulle sue vendite durante l'anno seguente (nel frattempo Ajinomoto aveva ricevuto le relazioni di agosto e settembre). Ajinomoto ha riferito sui risultati della riunione ad ADM, Kyowa e Cheil.

- (150) Il 1° dicembre 1994, in occasione di una riunione ufficiale della Fefana ad Amsterdam, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe e Cheil hanno avuto una riunione ufficiale nel corso della quale si sono scambiate informazioni sui prezzi e sui quantitativi. È stato fatto presente che non vi era alcuna necessità che il prezzo in Europa fosse più basso di quello praticato negli USA e che un prezzo europeo di 4,90 DEM/kg era quindi giustificato. I partecipanti hanno concordato di fissare il prezzo di offerta a 4,90 DEM/kg ed il prezzo minimo a 4,80 DEM/kg. Essi hanno inoltre convenuto di ridurre al minimo l'offerta al prezzo praticato all'epoca e compreso tra 4,40 DEM/kg e 4,50 DEM/kg.

- (151) Il 6 dicembre 1994, ADM Ingredients e Eurolysine hanno incontrato Sewon Europe a Francoforte. Obiettivo della riunione era in particolare quello di illustrare a Sewon i colloqui sui prezzi che avevano avuto luogo durante la riunione di Amsterdam (1° dicembre 1994). I partecipanti hanno inoltre raffrontato le vendite effettive (da gennaio a settembre), quelle previste (entro la fine di dicembre) e le quote attribuite per l'Europa. Sewon Europe ha dichiarato di non volere sostanzialmente una diminuzione dei prezzi e di avere intenzione di rispettare i prezzi concordati. Tali prezzi erano tuttavia privi di significato in quanto Eurolysine vendeva in anticipo determinati quantitativi ad un prezzo inferiore a quello convenuto. Se questa situazione fosse continuata, Sewon avrebbe venduto a qualsiasi prezzo le fosse stato possibile praticare. Sewon avrebbe quindi rispettato i livelli di prezzo concordati solo se in linea con le condizioni del mercato. A titolo di esempio, Sewon Europe ha proposto che i produttori europei interrompessero le vendite in Spagna per due settimane, per riprenderle una volta che il prezzo di mercato fosse tornato al livello concordato. Eurolysine ed ADM Ingredients hanno informato

Sewon Europe di avere annunciato il giorno stesso il nuovo prezzo concordato.

(152) Il 12 dicembre 1994, Ajinomoto e Sewon si sono incontrate ancora per continuare i colloqui iniziati il 23 novembre 1994 a Seul. Ajinomoto ha affermato che nel 1994 tutti i produttori di lisina avevano continuato a comunicare i dati relativi alle loro vendite e che erano soddisfatti dei prezzi raggiunti. Essa ha messo in guardia Sewon da una guerra dei prezzi, sicuramente dannosa per tutti, ed ha sollecitato l'impresa a trovare punti d'accordo con tutti gli altri produttori. Sewon ha sostenuto che, per il 1995, la sua politica era quella di raggiungere una quota di mercato pari al 20 % ed un volume di vendite di 50 000 t. Sewon era tuttavia disposta a ridurre le sue vendite a 46 000 t. Ajinomoto ha proposto di attribuire a Sewon un volume di vendite di 40 000 t e di acquistare da Sewon il quantitativo eccedente di 6 000 t per rivenderlo con il marchio Ajinomoto. Sewon ha respinto tale proposta e ha insistito per poter vendere direttamente un quantitativo pari a 46 000 t, impegnandosi ad ogni modo a mantenere il prezzo al livello di quello di Ajinomoto.

k) Riunione del 18 gennaio 1995 ad Atlanta

(153) Il 18 gennaio 1995, rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil si sono incontrati ad Atlanta.

(154) I partecipanti hanno raffrontato le quote di produzione attribuite per il 1994 con i dati relativi alle vendite effettive realizzate nello stesso anno. La conclusione è stata che la differenza tra le quote attribuite e le vendite effettive di ciascuna impresa non erano eccessive e che pertanto il livello dei prezzi poteva essere mantenuto. I partecipanti hanno inoltre deciso di attribuire le quote di vendita sulla base delle previste dimensioni del mercato per il 1995. Ad eccezione di Sewon, che ha chiesto una quota di mercato maggiore, tutti i partecipanti hanno acconsentito a mantenere la quota di mercato loro attribuita per il 1994: Ajinomoto 33 %, ADM 27 %, Kyowa 19 %, Sewon 14 % e Cheil 7 %.

(155) Tutti i partecipanti, compresa Sewon, si sono detti d'accordo sul fatto di continuare ad inviare ad Ajinomoto relazioni mensili sui risultati delle vendite.

(156) Per quanto riguardava i prezzi, i partecipanti hanno deciso, tra le altre cose, di aumentare il prezzo europeo da 4,50 DEM/kg a 4,90 DEM/kg prevedendo, in caso eccezionale, un prezzo minimo pari a 4,80 DEM/kg.

— Successivi sviluppi

(157) Il 30 gennaio 1995, i rappresentanti europei dei produttori di aminoacidi si sono incontrati, a quanto sembra,

per rivedere i prezzi relativi al primo trimestre 1995. Kyowa è stata informata telefonicamente dei risultati della riunione.

(158) Il 9 marzo 1995, in occasione di una riunione ufficiale della Fefana a Basilea, ADM Ingredients, Eurolysine, Sewon Europe e Cheil hanno tenuto una riunione ufficiale all'Hilton Hotel. Scopo della riunione era un adeguamento dei prezzi relativi al secondo trimestre 1995 alla luce dell'indebolimento del dollaro americano e del rafforzamento del marco tedesco. I partecipanti si aspettavano un proseguimento della riduzione dei prezzi dovuto alle attività dei rivenditori che importavano il prodotto dagli USA, dove il prezzo era pari a 2,64 USD/kg. Tenuto conto di questa situazione, i partecipanti hanno concordato i prezzi seguenti (per kg): Regno Unito da 1,95 GBP a 2,00 GBP, Spagna 4,10 DEM, Italia da 5 200 a 5 300 ITL, Francia da 15,70 FRF a 16,00 FRF, altri mercati europei, da 4,40 DEM a 4,50 DEM. Sewon ed ADM hanno discusso delle forniture ai reciproci clienti nel Regno Unito.

l) Riunione del 21 aprile 1995 a Hong Kong

(159) La riunione si è tenuta al Regent Hotel di Hong Kong e vi hanno partecipato rappresentanti di Ajinomoto/Eurolysine, ADM, Kyowa, Sewon e Cheil.

(160) I partecipanti hanno raffrontato le quote di produzione attribuite per il 1994 e per il periodo gennaio-marzo 1995 con i dati relativi alle vendite effettive realizzate durante lo stesso periodo. Poiché Sewon aveva aumentato il volume delle proprie vendite oltre la quota attribuita per il 1995, si sono avute notevoli proteste da parte delle altre imprese. Sewon ha riconfermato che il suo obiettivo in termini di volume non sarebbe stato modificato. Ajinomoto e Kyowa hanno fatto pressione su Sewon affinché riducesse il volume delle sue vendite per evitare conseguenze negative sul prezzo di mercato. Sewon ha precisato che il prezzo di mercato era diminuito indipendentemente dall'aumento del volume delle sue vendite.

(161) Inoltre, i partecipanti hanno discusso i prezzi di vendita nelle singole aree. Per quanto riguardava l'Europa, i partecipanti hanno convenuto di ridurre il prezzo precedentemente concordato e pari a 4,80 DEM/kg (riunione del 18 gennaio 1995) per portarlo a 4,50 DEM/kg. L'idea era quella di ridiscutere i prezzi in occasione di una riunione tra i responsabili delle vendite in Europa.

(162) I partecipanti hanno rilevato che in Europa le società produttrici di prodotti premiscelati rivendevano la lisina provocando una caduta dei prezzi. Ajinomoto ha chiesto che venisse bloccata l'attività dei rivenditori che riesportavano il prodotto originariamente importato da altre aree. Essa ha inoltre chiesto a Sewon di impedire al suo distributore in Canada di vendere i suoi prodotti in altre aree.

(163) È stato infine concordato che Kyowa avrebbe organizzato la riunione successiva, che si sarebbe tenuta alle Isole Cayman il 7 luglio 1995.

— Successivi sviluppi

- (164) Il 27 aprile 1995, ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe, Sewon Europe e Cheil si sono incontrate all'Hotel Sofitel a Bruxelles. I partecipanti hanno raffrontato i volumi delle loro vendite in Europa (inclusa l'Africa ed il Medio Oriente) durante il primo trimestre 1995. Per il volume delle vendite di Sewon ci si è basati su una stima ed è stato chiesto all'impresa di fornire i dati effettivi. Gli altri partecipanti si sono lamentati dell'aumento del volume delle vendite di Sewon. I partecipanti hanno quindi ripreso i colloqui avviati durante la riunione di Hong Kong (21 aprile 1995). Successivamente, si sono addentrati in una discussione approfondita dei prezzi in Europa, accordandosi su un prezzo minimo per l'Europa pari a 4,25 DEM/kg e fissando i prezzi in ogni valuta. Tali prezzi avrebbero dovuto essere applicati alle consegne effettuate a partire dal 27 aprile fino alla fine di giugno. In seguito, doveva essere annunciato un prezzo di 4,50 DEM/kg. I partecipanti hanno concordato una spiegazione da fornire agli acquirenti. È stato altresì convenuto di non includere nel contratto una clausola sul trattamento più favorevole. La successiva riunione dei rappresentanti europei è stata fissata per il 19 maggio 1995, ad Utrecht.
- (165) Il 23 maggio 1995, apparentemente in occasione della riunione ufficiale della Task Force della Fefana sull'inquinamento ambientale, si è tenuta una riunione tra ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe, Sewon Europe e Cheil. I partecipanti si sono scambiati informazioni dettagliate sui prezzi ed i quantitativi di ciascun produttore nei vari paesi europei. Il nuovo prezzo europeo, valido dal lunedì successivo alla riunione, è stato fissato a 4,25 DEM/kg. Sono quindi stati fissati i prezzi in ogni valuta europea. Tutti i partecipanti hanno concordato di rispettare pienamente il livello stabilito. L'idea di ripartirsi i clienti tra produttori è stata rinviata.
- (166) Il 27 giugno 1995 l'FBI ha perquisito gli uffici di ADM, Ajinomoto's Heartland Lysine e Sewon America.

F. IL PROCEDIMENTO DELLA COMMISSIONE

- (167) Nel luglio 1996, immediatamente dopo la pubblicazione della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ⁽⁵⁾ (in appresso «comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende»), Ajinomoto, appellandosi a tale comunicazione, ha offerto alla Commissione la sua piena cooperazione per accertare l'esistenza di un cartello sul mercato della lisina ed i suoi effetti nel SEE. In seguito, l'impresa ha inviato delle prove a tale proposito e ha continuato ad integrare tali informazioni.
- (168) L'11 e il 12 giugno 1997, la Commissione ha effettuato accertamenti, ordinati mediante decisione, presso due controllate europee di ADM e presso gli uffici di Kyowa

Europe. ADM ha diffuso un comunicato stampa sugli accertamenti che hanno avuto luogo presso le sue controllate.

- (169) Dopo gli accertamenti condotti presso ADM e Kyowa, Sewon Europe e gli uffici vendita europei di Cheil erano stati immediatamente informati telefonicamente dalla Commissione dell'avvio di un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE.
- (170) Alcuni giorni dopo gli accertamenti condotti presso la sua sede, Kyowa ha dichiarato la sua eventuale disponibilità a collaborare con la Commissione. Dopo aver discusso con la Commissione le condizioni della sua eventuale cooperazione, Kyowa ha trasmesso i verbali e successivamente i suoi rappresentanti hanno comunicato oralmente la cronologia delle riunioni e degli altri contatti tra i produttori di lisina. In seguito, Kyowa ha continuato ad integrare tali informazioni.
- (171) Il 28 luglio 1997, la Commissione ha rivolto delle richieste di informazioni in conformità dell'articolo 11, del regolamento n. 17, ad ADM, ADM Ingredients, Sewon, Sewon Europe e Cheil in merito al loro comportamento su taluni mercati degli aminoacidi, con particolare riferimento ai verbali delle riunioni del cartello menzionate nella richiesta.
- (172) Dopo aver ricevuto la richiesta di informazioni, Sewon ha manifestato la sua disponibilità a collaborare con la Commissione e ha fornito i verbali delle riunioni tra i produttori di lisina. Sewon ha inoltre comunicato informazioni dettagliate anche su riunioni non menzionate nella richiesta della Commissione. L'impresa ha poi continuato ad integrare tali informazioni.
- (173) Cheil ha risposto che non disponeva di verbali completi o accurati delle riunioni menzionate nella richiesta della Commissione. Ad ogni modo, essa aveva interrogato tutti i dipendenti che avevano partecipato alle riunioni al fine di ottenere una descrizione dettagliata di quanto effettivamente discusso. Cheil ha anche fornito precisazioni in merito a riunioni non menzionate nella richiesta della Commissione.
- (174) Poiché ADM e ADM Ingredients non avevano risposto alla richiesta della Commissione entro i termini stabiliti, la Commissione, con lettera raccomandata del 14 ottobre 1997, ha fatto presente ad entrambe le imprese che non aveva ricevuto le informazioni richieste o ne aveva ricevuta solo una parte. Nella lettera, la Commissione ha precisato espressamente che il ritardo nella risposta alla richiesta di informazioni ostacolava il trattamento del caso.
- (175) Infine, il 24 ottobre 1997, ADM Ingredients ha risposto alla richiesta della Commissione relativa alla lisina, ma non ha fornito informazioni per quanto riguardava gli altri aminoacidi. ADM non ha inviato alcuna risposta.

⁽⁵⁾ GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

(176) Il 29 ottobre 1998, la Commissione ha avviato un procedimento nel caso in esame e ha adottato una comunicazione degli addebiti nei confronti delle società alle quali è indirizzata la presente decisione. Tutte le parti hanno trasmesso osservazioni scritte in risposta agli addebiti contestati dalla Commissione. Il 1° marzo 1999 si è tenuta un'audizione orale. Il 16 agosto 1999, la Commissione ha adottato una comunicazione degli addebiti supplementare.

G. L'INDAGINE SULLA LISINA NEGLI USA

(177) Il 27 giugno 1995, dopo più di due anni di indagini segrete, l'FBI ha perquisito gli uffici di ADM, Ajinomoto's Heartland Lysine e Sewon America.

(178) Nei mesi di agosto ed ottobre 1996, le parti sono state accusate dalle autorità americane di «conspiracy», ossia di accordo per commettere un illecito, nella fattispecie finalizzato alla soppressione e all'eliminazione della concorrenza mediante la fissazione dei prezzi e la ripartizione dei volumi delle vendite di lisina. Gli imputati hanno sottoscritto ammissioni di colpevolezza in cambio del semplice pagamento di ammende. ADM ha pagato un'ammenda, per l'epoca record, di 70 milioni di USD (su un totale di 100 milioni di USD che riguardavano anche un caso di «conspiracy» nel settore dell'acido citrico). Nella loro ammissione di colpevolezza, Ajinomoto e Kyowa hanno patteggiato il pagamento di un'ammenda di 10 milioni di USD ciascuna. L'ammenda patteggiata da Cheil ammontava a 1,25 milioni di USD. Quanto a Sewon, il governo americano si è limitato ad agire penalmente nei confronti della sua controllata americana, Sewon America.

(179) Il 4 novembre 1992, l'ex-presidente della Bioproducts Division di ADM, che aveva lavorato per l'impresa durante il periodo considerato, ha cominciato a collaborare con l'FBI acconsentendo a seguire tutte le direttive degli agenti dell'FBI. Attualmente, l'ex-presidente della Bioproducts Division di ADM sta scontando una pena di nove anni di carcere per aver sottratto ad ADM circa 10 milioni di USD.

(180) Il 9 luglio 1999, un giudice americano ha condannato l'ex-vicepresidente di ADM e due ex-dirigenti ad una pena detentiva ed al pagamento di ammende per il ruolo detenuto nella conspiracy oggetto del presente procedimento.

H. L'INDAGINE SULLA LISINA IN CANADA

(181) Il 27 maggio 1998, le autorità canadesi hanno annunciato che ADM aveva riconosciuto la propria colpevolezza per la partecipazione alla «conspiracy» relativa alla fissazione dei prezzi e a quella relativa alla ripartizione delle quote di mercato e che le era stata inflitta un'ammenda di 16 milioni di CAD. L'ammenda a carico di Ajinomoto ammontava a 3,5 milioni di CAD, mentre quella a carico di Sewon era di 70 000. Nei confronti di Cheil non è stata avviata in Canada alcuna azione penale poiché durante il periodo considerato l'impresa non vendeva lisina sul mercato canadese. A Kyowa è stata concessa l'immunità.

II. VALUTAZIONE

A. GIURISDIZIONE

(182) Il procedimento avviato dalla Commissione nel presente caso riguarda accordi conclusi nel SEE o al di fuori di esso da società stabilite all'interno o all'esterno di tale area. A norma della giurisprudenza consolidata della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee, quando dei produttori stabiliti fuori del SEE vendono direttamente ad acquirenti stabiliti nell'area del SEE e quando essi si fanno concorrenza coi prezzi per ottenere gli ordini di detti clienti, vi è concorrenza all'interno del mercato comune. Ne consegue che, se questi produttori si accordano sui prezzi e sulla ripartizione del volume delle vendite ed attuano questo accordo nel SEE, essi partecipano ad una concertazione che ha come oggetto e come effetto quello di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE (sentenza nelle cause riunite 89, 104, 114, 116, 117 e da 125 a 129/85, Ahlström) ⁽⁶⁾.

B. ARTICOLO 81 DEL TRATTATO CE E ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE

(183) La Commissione ritiene che le società oggetto della presente decisione abbiano violato le disposizioni dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, in quanto hanno fissato i prezzi di vendita della lisina, controllato l'offerta e ripartito tra loro i volumi di vendita, nonché scambiato informazioni sui propri volumi di vendita allo scopo di controllare la ripartizione concordata del volume di vendite.

1. Articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE

a) Imprese

(184) Le società oggetto della presente decisione sono imprese ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

b) Accordi

(185) Conformemente alla giurisprudenza della Corte di giustizia, perché sussista un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, è sufficiente che le imprese interessate abbiano espresso la comune volontà di comportarsi sul mercato in un determinato modo [sentenze nella causa 41/69 ACF Chemiefarma ⁽⁷⁾ e nelle cause riunite da 209/78 a 215/78 e 218/78 Heintz van Landewyck ⁽⁸⁾]. La partecipazione di un'impresa a riunioni in cui si adot-

⁽⁶⁾ Raccolta 1988, pag. 5193.

⁽⁷⁾ Punto 112, Raccolta 1970, pag. 661.

⁽⁸⁾ Punto 86, Raccolta 1980, pag. 3125.

tano iniziative anticoncorrenziali è sufficiente, in mancanza di indizi atti a dimostrare il contrario, a comprovare la sua adesione a tali misure [sentenze nelle cause T-14/89 Montedipe ⁽⁹⁾ e T-141/94 Thyssen ⁽¹⁰⁾].

— Accordi sui prezzi

- (186) Nel luglio 1990, Ajinomoto, Kyowa e Sewon concordarono un aumento del prezzo mondiale della lisina (cfr. considerando 52). Nel settembre 1990, Ajinomoto, Kyowa e Sewon fissarono, inter alia, il prezzo della lisina in Europa a 4,60 DEM/kg (cfr. considerando 53).
- (187) Nella prima metà del dicembre 1990, Ajinomoto, Kyowa e Sewon fissarono il prezzo della lisina in Europa a 4,80 DEM/kg (cfr. considerando 54).
- (188) Il 18 febbraio 1991, Ajinomoto, Kyowa e Sewon fissarono il prezzo della lisina in Europa a 4,70 DEM/kg (cfr. considerando 56).
- (189) Il 12 marzo 1991 Ajinomoto, Kyowa e Sewon concordarono di mantenere il prezzo della lisina in Europa a 4,70 DEM/kg (cfr. considerando 61).
- (190) Il 4 luglio 1991, Ajinomoto, Kyowa e Sewon fissarono il prezzo in Europa a 4,30 DEM/kg (cfr. considerando 64).
- (191) In seguito, Ajinomoto, Kyowa e Sewon continuarono a discutere i prezzi della lisina.
- (192) Ajinomoto e Kyowa concordarono di allinearsi, il 10 marzo 1992, ai prezzi di ADM, allo scopo di mantenere le proprie quote di mercato (cfr. considerando 65).
- (193) In una riunione tenutasi probabilmente alla fine del marzo 1992, della quale Sewon Europa rende conto in data 30 marzo 1992 alla sua sede centrale in Corea, Ajinomoto, Kyowa e Sewon concordarono di mantenere il prezzo della lisina in Europa a 3,76 DEM/kg (cfr. considerando 66).
- (194) Alla fine di aprile/inizio maggio 1992, Ajinomoto, Kyowa e Sewon confermarono l'accordo sui prezzi da loro concluso alla fine del marzo 1992 (cfr. considerando 67).
- (195) Il 23 giugno 1992, ADM, Ajinomoto e Kyowa fissarono il prezzo mondiale della lisina ad un livello che intendevano mantenere sino alla fine dell'anno. I partecipanti all'intesa concordarono che il livello del prezzo della lisina in Europa poteva essere leggermente superiore a quello del Nordamerica, vale a dire 1,05 USD/lb, sino al mese d'ottobre e pari a 1,20 USD/lb alla fine dell'anno (il prezzo sembra essere stato fissato a 3,50 DEM/kg e 3,75 DEM/kg, come riferito nella riunione del 1° ottobre 1992). Tale accordo era subordinato alla conclusione di un accordo sui volumi di vendita di ADM. La richiesta di ADM era di 48 000 t per il 1992 (cfr. considerando 73). A seguito dell'accettazione da parte di Ajinomoto, Kyowa e Sewon di tale richiesta di ADM (riunioni del 10 luglio e del 7 agosto 1992), ADM si dichiarò d'accordo sul prezzo fissato (conversazione tra Ajinomoto e Sewon nelle riunioni del 2 novembre 1992). Cheil e Sewon aderirono a tale accordo sui prezzi il 27 agosto 1992 (cfr. considerando 79).
- (196) Il 1° ottobre 1992, i cinque produttori di lisina fissarono il prezzo a 4,00 DEM/kg (cfr. considerando 82).
- (197) Il 2, 4 e 5 novembre 1992, ADM, Ajinomoto, Sewon e Cheil si accordarono per fissare il prezzo della lisina in Europa a 4,25 DEM/kg (cfr. considerando 87, 89 e 90). L'accordo di fissazione dei prezzi fu preparato dalla discussione tra Ajinomoto e Kyowa del 29 ottobre 1992. Anche Kyowa ha, di conseguenza, partecipato a tale accordo sui prezzi (cfr. considerando 86).
- (198) Il 1° giugno 1993, ADM ha informato Kyowa di aver posto fine alla diminuzione del prezzo della lisina. Il nuovo prezzo standard era di 0,81 USD/lb. Sulla base di tale prezzo, i produttori asiatici fissarono, il 18 giugno 1993, il prezzo della lisina in Europa a 3,20 DEM/kg (cfr. considerando 104). Il 24 giugno 1993, tutti i cinque produttori di lisina confermarono tale accordo sui prezzi, e fu previsto un nuovo aumento graduale dei prezzi (cfr. considerando 107).
- (199) Il 5 ottobre 1993, a causa probabilmente dell'inondazione del fiume Mississippi che distrusse il raccolto di soia degli USA, i cinque produttori fissarono il prezzo della lisina in Europa a 5,30 DEM/kg (cfr. considerando 114). Nella riunione dell'8 dicembre 1993 essi confermarono tale prezzo (cfr. considerando 120).
- (200) Il 10 marzo 1994, tutti i cinque produttori fissarono il prezzo della lisina in Europa a 5,20 DEM/kg (cfr. considerando 130).
- (201) Il 19 maggio 1994, i cinque produttori di lisina fissarono il prezzo base della lisina in Europa a 5,10 DEM/kg (cfr. considerando 135). ADM, Ajinomoto, Kyowa e Cheil confermarono tale accordo il 16 giugno 1994 (cfr. considerando 137). Il 30 giugno 1994, Ajinomoto informò Sewon che l'accordo era stato confermato. Il 19 luglio 1994, ADM, Ajinomoto, Sewon e Cheil si accordarono per mantenere il prezzo fissato di 5,10 DEM/kg sino alla fine del 1994 (cfr. considerando 139). Tutti i cinque produttori di lisina confermarono nuovamente tale accordo il 23 agosto 1994 (cfr. considerando 144).
- (202) Il 7 settembre 1994, ADM, Ajinomoto, Sewon e Cheil fissarono il prezzo della lisina in Europa in una forcella da 5,00 a 5,20 DEM/kg (cfr. considerando 145). Il 23 novembre 1994, anche Sewon confermò tale prezzo (cfr. considerando 149).

⁽⁹⁾ Punti 129 e 144, Raccolta 1992, pag. II-1155.

⁽¹⁰⁾ Punto 177, Raccolta 1999, pag. II-347.

- (203) Il 1° dicembre 1994, ADM, Ajinomoto, Kyowa e Cheil fissarono il prezzo minimo d'offerta in Europa a 4,80 DEM/kg (cfr. considerando 150). Il 12 dicembre 1994, Sewon accettò di fissare il prezzo a tale livello (cfr. considerando 152).
- (204) Il 18 gennaio 1995, tutti i cinque produttori concordarono un prezzo obiettivo in Europa di 4,90 DEM/kg, con un prezzo minimo eccezionale di 4,80 DEM/kg (cfr. considerando 156).
- (205) Il 9 marzo 1995, ADM, Ajinomoto, Sewon e Cheil stabilirono che il prezzo della lisina in Europa poteva variare da 4,40 a 4,50 DEM/kg (cfr. considerando 158). Tutti i cinque produttori confermarono tale prezzo il 21 aprile 1995 (cfr. considerando 161).
- (206) Il 27 aprile 1995, i cinque produttori di lisina fissarono il prezzo minimo della lisina in Europa a 4,25 DEM/kg ed il prezzo obiettivo a 4,50 DEM/kg (cfr. considerando 164). Tutti i cinque produttori di lisina confermarono il prezzo minimo il 23 maggio 1995 (cfr. considerando 165).
- (207) Di conseguenza, è necessario concludere che, almeno a decorrere dal luglio 1990, Ajinomoto, Kyowa e Sewon hanno ripetutamente espresso la loro comune intenzione d'applicare determinati prezzi di vendita nel SEE, concludendo a tal fine accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. ADM ha aderito agli accordi sui prezzi con i produttori di lisina allora già presenti sul mercato il 23 giugno 1992, mentre Cheil ha aderito il 27 agosto 1992.
- (208) La Commissione non ha motivo di ritenere che, dopo il 27 giugno 1995, giorno in cui hanno avuto luogo le ispezioni dell'FBI, le imprese oggetto della presente decisione abbiano concluso ulteriori accordi sui prezzi.
- (209) Secondo ADM, l'esame della documentazione presentata dalla Commissione allo scopo di dimostrare che la data iniziale della partecipazione di ADM all'infrazione coincide con la riunione a Città del Messico, del 23 giugno 1992, alla quale erano presenti rappresentanti di ADM, Ajinomoto/Eurolysine e Kyowa, non conferma tale conclusione. ADM sostiene che a quella data non venne raggiunto alcun accordo sulla sua partecipazione al cartello. Per quanto riguarda gli accordi sul prezzo, ADM fa notare che l'eventuale stipulazione di accordi di tale natura nella riunione di Città del Messico era subordinata ad un accordo sulla ripartizione dei volumi di vendita e che un accordo definitivo non potè essere raggiunto prima dell'8 dicembre 1993 (vale a dire della riunione a Tokyo).
- (210) In merito a tale argomentazione, è opportuno sottolineare che gli accordi condizionati sono comunque «accordi» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Di conseguenza, l'accordo di ADM sui prezzi discusso nella riunione di Città del Messico, anche se subordinato all'accordo degli altri produttori in merito all'attribuzione di un volume di vendita di 48 000 t, rientra in tale categoria. Inoltre, la condizione cui era subordinato

l'accordo citato venne in seguito sciolta. Il 23 giugno 1992, a Città del Messico, Ajinomoto/Eurolysine e Kyowa accettarono la richiesta formulata da ADM sui quantitativi di vendita. ADM confermò dunque il suo accordo sulla ripartizione citata il 2 luglio 1992. Sewon diede il suo accordo il 7 agosto 1992. All'incirca nello stesso periodo, anche Cheil acconsentì ad autolimitare le proprie vendite (conversazione tra Ajinomoto e Sewon nella riunione del 2 novembre 1992). La condizione cui era subordinata l'attuazione dell'accordo sui prezzi del 23 giugno 1992 venne pertanto soddisfatta.

— Accordi sui quantitativi

- (211) Dai resoconti delle riunioni del 18 febbraio e del 12 marzo 1991 risulta che Ajinomoto, Kyowa e Sewon si accordarono per vendere, nel 1991, a livello mondiale, gli stessi quantitativi del 1990 (cfr. considerando 58 e 61). Tra i partecipanti alle riunioni venne, come minimo, concordato che nel 1991 i quantitativi di vendita di Sewon in Europa sarebbero stati uguali a quelli del 1990. Inoltre, almeno nel 1991, Ajinomoto, Kyowa e Sewon accettarono il principio del mercato nazionale, secondo cui il produttore locale doveva vendere il massimo possibile nella propria area. In Europa, il produttore locale era Ajinomoto/Eurolysine.
- (212) La Commissione è giunta a tale conclusione basandosi sul fatto che Kyowa e Ajinomoto hanno insistito su tale principio (riunioni del 18 febbraio 1991 e del 19 giugno 1992) e Sewon ha accettato il medesimo principio (cfr. considerando 56 e 68).
- (213) Il 23 giugno 1992, ADM, Ajinomoto e Kyowa accettarono la proposta di coordinare a livello mondiale i quantitativi di vendita della lisina (cfr. considerando 73 e 74). Il 10 luglio 1992, i due produttori di lisina coreani hanno aderito all'iniziativa di coordinare le loro vendite con quelle di ADM (cfr. considerando 76).
- (214) Il 10 luglio 1992, Ajinomoto e Kyowa hanno proposto ai produttori coreani un piano di ripartizione dei quantitativi di vendita per il 1992 che attribuiva una quota di 48 000 t a favore di ADM (cfr. considerando 77). Il 2 luglio 1992, ADM aveva già accettato la quota assegnata per il 1992 (cfr. considerando 76), (confermata nella riunione dell'8 settembre 1992 — cfr. considerando 80). Nella riunione del 7 agosto 1992, risultò evidente che Sewon aderiva all'accordo sull'assegnazione di un quantitativo a ADM (cfr. considerando 78). Sewon confermò il suo accordo nella riunione del 2 novembre 1992 (cfr. considerando 87). Inoltre, in tale riunione, Sewon accettò di limitare a 6 000 t le proprie vendite in Europa. Pur non avendo accettato alcuna ripartizione individuale dei quantitativi di vendita, Cheil accettò, nell'ambito del piano di coordinamento dei quantitativi di vendita, di autolimitare le proprie vendite (conversazione tra Ajinomoto e Sewon, nella riunione del 2 novembre 1992 — cfr. considerando 87).

- (215) I negoziati per un accordo relativo alla ripartizione individuale completa del volume delle vendite per il 1993 iniziarono il 21 gennaio 1993. Nonostante gli sforzi delle parti continuassero per tutta l'estate di tale anno, non venne raggiunto nessun accordo su una ripartizione individuale del volume delle vendite per il 1993. Il 5 ottobre 1993, tuttavia, tutti i cinque produttori di lisina concordarono di ridurre l'offerta al fine di evitare un calo del prezzo. Per quanto riguarda l'Europa, venne prevista una riduzione dell'offerta del 40-50 % (cfr. considerando 114).
- (216) Nella loro riunione del 25 ottobre 1993, Ajinomoto e ADM conclusero un accordo relativo ad una ripartizione individuale completa del volume delle vendite per tutti i cinque produttori di lisina per il 1994. A tutti i cinque produttori fu assegnata una quota di base uguale a quella delle vendite realizzate nel 1993. L'accordo stabiliva che, sulla base dell'incremento stimato delle vendite, Kyowa, Sewon e Cheil avrebbero rispettivamente ottenuto una quota supplementare pari a 2 000 t, mentre ADM e Ajinomoto si sarebbero equamente spartite il restante aumento a livello mondiale delle vendite di lisina (cfr. considerando 117). Kyowa e Sewon hanno aderito a tale accordo l'8 dicembre 1993 (cfr. considerando 121). Il 10 marzo 1994, ADM, Ajinomoto, Kyowa e Sewon hanno confermato di accettare l'accordo sull'assegnazione dei quantitativi di vendita per il 1994 e Cheil ha aderito a tale accordo (cfr. considerando 127 e 128). Sewon ha nuovamente confermato il suo accordo il 23-24 novembre 1994 (cfr. considerando 149).
- (217) Il 18 gennaio 1995, ADM, Ajinomoto, Kyowa e Cheil concordarono di mantenere, per il 1995, la quota di mercato assegnata per il 1994 (cfr. considerando 153). Sewon non partecipò alla ripartizione del volume delle vendite per il 1995.
- (218) Si deve quindi concludere che, perlomeno a decorrere dal 18 febbraio 1991, Ajinomoto, Kyowa e Sewon hanno ripetutamente espresso la loro volontà comune di controllare l'offerta di lisina e di assegnarsi reciprocamente determinati volumi di vendita nel SEE, concludendo, di conseguenza, accordi ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. ADM ha aderito agli accordi sui quantitativi a decorrere dal 2 luglio 1992. Inoltre, ad una data indeterminata nella seconda metà del 1992, ma in ogni caso anteriormente al 2 novembre 1992, Cheil accettò, nell'ambito del piano di coordinamento dei quantitativi di vendita (riunione del 10 luglio 1991), di autolimitare le proprie vendite (conversazione tra Ajinomoto e Sewon nella riunione del 2 novembre 1992). A decorrere da tale data, Cheil ha indubbiamente accettato l'adozione di un piano globale, che includeva gli elementi costitutivi di un accordo sui quantitativi di vendita e ha aderito a tali accordi con gli altri produttori di lisina ⁽¹⁾.
- (219) Cheil non condivide la conclusione cui è giunta la Commissione in merito alla durata della sua partecipazione agli accordi sui quantitativi di vendita. Essa afferma di essere sempre stata in disaccordo con le altre società in merito ai quantitativi che essa doveva produrre. Secondo Cheil, l'unica volta in cui sarebbe possibile affermare che ha accettato una ripartizione in termini di volume, fu in occasione della riunione di Honolulu (10 marzo 1994), nella quale, sulla base dei verbali, potrebbe sembrare che abbia accettato una quota di vendita concordata pari a 17 000 t. Cheil, tuttavia, sottolinea di aver dato questa indicazione pro forma solo dopo essere stata oggetto di pesanti pressioni da parte di ADM e di Ajinomoto. Cheil mette l'accento sul fatto che quando essa indicò di potere accettare un quantitativo pari a 17 000 t, aveva già adottato a livello interno la decisione di espandere la produzione sino a 40 000 t. Cheil sostiene che, pur avendo indicato il 10 marzo 1994 di potere accettare una ripartizione in termini di volume, già sapeva che, in realtà, non avrebbe rispettato l'accordo sui quantitativi.
- (220) Inoltre, Cheil afferma che le dichiarazioni sui volumi di vendita, rilasciate dai suoi rappresentanti anteriormente al 10 marzo 1994, si limitavano a riconoscere un principio economico generalmente accettato, ossia che la sovraccapacità causa una diminuzione dei prezzi. Cheil sostiene che tali affermazioni di natura economica generale non corrispondono ad un accordo di limitazione della produzione ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.
- (221) La conclusione cui è giunta la Commissione, ossia che la condotta di Cheil costituisce un accordo restrittivo della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, non è modificata dal fatto che si possa eventualmente dimostrare che tale società non aveva una reale volontà di attuare le intenzioni che di fatto aveva espresso. Tenuto conto del fatto che lo scopo delle riunioni era manifestamente anticoncorrenziale quando tali intenzioni sono state espresse, Cheil, nel partecipare a tali riunioni senza prendere pubblicamente le distanze dal loro oggetto, ha indotto gli altri partecipanti a ritenere che essa approvava il risultato delle riunioni stesse e che vi si sarebbe attenuta (sentenza nella causa T-7/89 Hercules) ⁽¹²⁾. La nozione di «accordo» è di natura oggettiva. Le motivazioni reali (e intenzioni segrete) sottostanti il comportamento adottato nei confronti degli altri partecipanti sono irrilevanti (sentenza nella causa T-142/89, Usines Gustave Boël) ⁽¹³⁾.
- (222) Per quanto riguarda la tesi sostenuta da Cheil, secondo cui essa non espresse alcuna intenzione in merito ai volumi di vendita, limitandosi solamente a riconoscere un principio economico generalmente accettato, la Commissione constata che l'obiettivo delle riunioni in questione era chiaramente di controllare i volumi delle ven-

⁽¹⁾ Cfr. sentenza nella causa T-295/94, Buchmann, punto 121, Raccolta 1998, pag. II-813.

⁽¹²⁾ Punto 232, Raccolta 1991, pag. II-1711.

⁽¹³⁾ Punto 60, Raccolta 1995, pag. II-867.

dite e che sia la Commissione sia gli altri produttori di lisina hanno interpretato le dichiarazioni di Cheil come relative al proprio comportamento sul mercato della lisina.

- (223) La Commissione non ha motivo di ritenere che, dopo il 27 giugno 1995, giorno in cui hanno avuto luogo le ispezioni dell'FBI, le imprese oggetto della presente decisione abbiano concluso ulteriori accordi sui volumi di vendita.

— **Accordo sullo scambio d'informazioni sui quantitativi di vendita**

- (224) L'8 dicembre 1993, ADM, Ajinomoto, Kyowa e Sewon convennero che, a decorrere dal gennaio 1994, tutte le società avrebbero presentato relazioni mensili a Ajinomoto sulle vendite/spedizioni realizzate in ogni area, entro un termine massimo di 15 giorni dalla fine del mese, con aggiornamenti mensili (cfr. considerando 122). Cheil aderì a tale accordo il 10 marzo 1994 (cfr. considerando 128).
- (225) ADM, Ajinomoto, Kyowa, e Cheil applicarono l'accordo relativo al sistema di scambio d'informazioni sui quantitativi sino al 27 giugno 1995. Sewon smise di trasmettere le informazioni sulle vendite all'inizio del 1995 (riunione del 27 aprile 1995), ma continuò a partecipare alle riunioni, nelle quali venne a conoscenza delle cifre comunicate dagli altri produttori sino al 27 giugno 1995. Alla luce di tali circostanze, Sewon continuò a partecipare all'accordo sullo scambio d'informazioni ⁽¹⁴⁾.
- (226) Si deve quindi concludere che, fin dall'inizio del 1994, le imprese oggetto della presente decisione avevano una volontà comune di scambiarsi informazioni sui loro quantitativi di vendita nel SEE, allo scopo di controllare gli accordi sulla ripartizione dei quantitativi di vendita e, di conseguenza, erano parti di un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (227) La Commissione non ha motivo di ritenere che, dopo il 27 giugno 1995, giorno in cui hanno avuto luogo le ispezioni dell'FBI, le imprese oggetto della presente decisione abbiano continuato ad applicare il loro accordo sullo scambio d'informazioni dei quantitativi di vendita.

c) *Oggetto degli accordi*

- (228) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE stabiliscono esplicitamente che tutti gli accordi consistenti nel fissare i prezzi, limitare o controllare la concorrenza, oppure ripartire i mercati nel SEE sono restrittivi della concorrenza. Nel caso in esame, l'obiettivo delle imprese in questione era di regolare il mercato della lisina e di coordinare il loro comportamento in modo da garantire il successo delle

iniziative da loro adottate in materia di prezzi concordati e quantitativi di vendita. Di conseguenza, gli accordi sui prezzi e sulle quote di vendita in questione hanno lo scopo di restringere la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

- (229) In merito al sistema di scambio d'informazioni, è necessario rilevare che le informazioni che le imprese, sulla base dell'accordo, dovevano ricevere ed effettivamente in seguito ricevevano, erano suscettibili d'influenzare in maniera sostanziale il loro comportamento. Visto la disponibilità di tali informazioni, infatti, ogni impresa sapeva di essere strettamente controllata dai suoi concorrenti e di potere, se necessario, reagire al loro comportamento grazie ad informazioni molto più recenti ed accurate di quelle ottenibili da altre fonti. Il sistema di scambio d'informazioni, di conseguenza, riduceva in maniera sostanziale l'indipendenza a livello decisionale dei produttori partecipanti al sistema, sostituendo ai normali rischi della concorrenza un'effettiva cooperazione. In ogni caso, quando uno scambio di specifiche informazioni aziendali si aggiunge, come nel presente caso, ad una pratica anticoncorrenziale, anch'esso rientra, in quanto parte integrante di tale pratica concordata, nel divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e all'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (230) Secondo una giurisprudenza costante, è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti di un accordo per stabilire che esso è vietato ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE (e, pertanto, dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE), ove risulti, come nel caso presente, che esso ha per oggetto di restringere il gioco della concorrenza (sentenza nella causa C-277/87 Sandoz) ⁽¹⁵⁾.
- d) *Effetti sul commercio tra gli Stati membri della Comunità e tra i paesi SEE*
- (231) Gli accordi sopra descritti hanno avuto un effetto considerevole sul commercio tra gli Stati membri della Comunità e tra i paesi SEE.

- (232) Il mercato della lisina è un mercato particolarmente caratterizzato dal commercio tra Stati membri. Nel SEE esiste un unico produttore di lisina, Eurolysine, i cui impianti produttivi sono situati in Francia e in Italia. La lisina acquistata in tutti gli altri paesi SEE deve essere importata dai due paesi citati, da paesi situati fuori del SEE oppure da paesi SEE in cui la lisina prodotta in paesi terzi sia stata inizialmente importata.

⁽¹⁴⁾ Cfr. causa T-295/94, Buchmann, punto 131, loc. cit.

⁽¹⁵⁾ Raccolta 1990, pag. I-45.

(233) Praticamente tutto il commercio a livello del SEE in tale importante settore agro-industriale era controllato dal cartello. Tutti i produttori fornivano lisina nell'intero SEE. Il comportamento collusivo adottato dai produttori di lisina ha sviato le correnti commerciali dall'orientamento che avrebbero avuto altrimenti in tale spazio, a causa del suo effetto sul livello dei prezzi e sui quantitativi.

(234) L'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ad un cartello non è limitata alla parte delle vendite dei membri che implica effettivamente il trasferimento di merci da uno Stato membro ad un altro. Inoltre, ai fini dell'applicazione di tali articoli, la Commissione non ha l'obbligo di dimostrare che la partecipazione individuale di ogni parte rispetto al cartello nel suo insieme ha pregiudicato il commercio tra gli Stati membri (sentenza nella causa T-13/89, ICI) ⁽¹⁶⁾ e, pertanto, tra i paesi SEE.

2. Articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE e articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE

(235) Gli accordi oggetto della presente decisione sono stati conclusi in segreto e non sono stati notificati alla Commissione. Essi non possono, di conseguenza, essere esentati dall'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. In ogni caso, il tipo di comportamento adottato dalle imprese in questione non soddisfa le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE e dall'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE.

3. Infrazione unica continuata

(236) Nel caso in esame, le imprese oggetto della presente decisione, modificando la composizione dei partecipanti, hanno concluso, in momenti diversi, accordi anticoncorrenziali relativi a linee di condotta differenti, sia separatamente sia congiuntamente. Ciascuno di tali singoli accordi costituisce, in linea di massima, un'infrazione ai sensi dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE.

(237) Tale serie di accordi anticoncorrenziali è stata conclusa nel contesto di un unico piano comune avente per scopo di regolare i prezzi e l'offerta sul mercato della lisina. Le imprese interessate hanno aderito ad un quadro globale che si è concretizzato in accordi aventi per oggetto la restrizione della concorrenza sul mercato della lisina tra le imprese partecipanti. La Commissione ritiene pertanto che sia artificioso suddividere le azioni individuali in infrazioni separate, in quanto è evidente che tali azioni sono state adottate nel contesto di un piano globale comune teso alla realizzazione del medesimo scopo anticoncorrenziale.

(238) Secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado delle Comunità europee, vi è violazione dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, sia nel caso d'azioni separate sia d'un insieme d'azioni connesse (sentenze nella causa C-49/92 P, Anic ⁽¹⁷⁾ e nella causa T-1/89, Rhône-Poulenc) ⁽¹⁸⁾. La Commissione è giunta pertanto alla conclusione che, nel presente caso, le azioni dei partecipanti costituiscono un'unica infrazione continuata.

(239) Ajinomoto, Kyowa e Sewon hanno commesso tale infrazione a decorrere almeno dal giugno 1990, Cheil dal 1991 e ADM dal 23 giugno 1992.

(240) La Commissione non ha motivo di ritenere che l'infrazione sia continuata dopo il 27 giugno 1995, giorno in cui hanno avuto luogo le ispezioni dell'FBI. D'altro canto, la violazione non era cessata alla data dell'ultima riunione nella quale è stato concluso un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, ossia il 23 maggio 1995, poiché le parti avevano l'intenzione di continuare la «conspiracy» il 7 luglio 1995 nelle isole Cayman (come deciso nella riunione del 21 aprile 1995 a Hong Kong).

(241) Ajinomoto afferma che il cartello ha funzionato in maniera sistematica — consentendo ai partecipanti di scambiarsi tra di loro informazioni sui volumi di vendita e di concordare in maniera palese i prezzi obiettivo e le quote di vendita — per una durata molto breve. Secondo Ajinomoto, tale periodo iniziò nel gennaio 1994 e la sua durata non superò un anno e mezzo. Inoltre, anche se i concorrenti avevano organizzato riunioni anteriormente a tale data, concludendo saltuariamente accordi sui prezzi obiettivo, qualsiasi eventuale adesione a tali accordi fu breve. In particolare, per tutta la prima metà del 1992 e del 1993 scoppiarono guerre sui prezzi che fecero scendere il prezzo della lisina al di sotto del prezzo di costo, causando serie difficoltà finanziarie a Eurolysine.

(242) Cheil sottolinea di non aver partecipato alle riunioni nel periodo compreso tra il mese di dicembre 1993 e quello di marzo 1994.

(243) La Commissione non accetta l'argomentazione che l'infrazione cui hanno partecipato Ajinomoto e Cheil non sia stata continuata. Mentre è certo che l'ampiezza e l'intensità della collaborazione tra i produttori di lisina si sono modificate nel tempo, in termini di numero d'imprese aderenti e di portata degli accordi conclusi, è opinione della Commissione che sia i membri del cartello già esistenti sia quelli di nuova adesione abbiano accettato, durante la loro collusione, un piano comune identico allo scopo di regolamentare i prezzi e l'offerta di lisina sul mercato.

⁽¹⁶⁾ Punto 304, Raccolta 1992, pag. II-1021.

⁽¹⁷⁾ C-49/92 P Anic, non ancora pubblicata, punto 81.

⁽¹⁸⁾ Causa T-189, punti 125 e 126, Raccolta 1991, pag. II-867.

- (244) In particolare, la Commissione ritiene che l'ingresso di ADM nel cartello preesistente non costituisca la cessazione di tale cartello e l'inizio di uno nuovo. Tale ingresso ebbe invece per effetto l'ampliamento del cartello preesistente al fine di includervi di nuovo tutti i produttori di lisina e contribuì a dare un'impostazione più strutturata alle operazioni del cartello (cfr. considerando 71). La possibilità che ADM non fosse consapevole, alla data del suo ingresso del mercato, dell'esistenza di un cartello tra i suoi concorrenti ed il fatto che ritenesse di partecipare alla creazione di un nuovo cartello, non influisce sulla conclusione cui è giunta la Commissione in merito alla durata della collusione, in quanto la durata di un'infrazione deve essere determinata in base a criteri oggettivi.
- (245) Per quanto concerne il periodo dal dicembre 1993 al marzo 1994, Cheil non partecipò ad una riunione, vale a dire quella dell'8 dicembre 1993 a Tokyo. In tale riunione iniziarono i preparativi per la ripartizione del volume delle vendite per il 1994, che fu in seguito definitivamente discussa e concordata da tutti i cinque produttori di lisina nella riunione del 10 marzo 1994 a Honolulu. L'assenza di Cheil dalla riunione dell'8 dicembre 1993 a Tokyo, di conseguenza, non mise fine alla sua partecipazione all'infrazione commessa anteriormente a tale data. Al contrario, la sua presenza alla riunione del 10 marzo 1994 a Honolulu prova che Cheil continuò a comportarsi illegalmente.
- (246) Il fatto che le parti cercassero di risolvere i problemi che a volte sorgevano successivamente alla conclusione degli accordi indica che tali accordi erano interconnessi.
- (247) Dal momento che sussiste un'unica violazione continuata dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, la Commissione è giunta alla conclusione che ciascun'impresa oggetto della presente decisione è responsabile della totalità dell'infrazione per la durata della sua partecipazione (sentenze nella causa C-49/92 P Anic ⁽¹⁹⁾).

C. PRESCRIZIONE

- (248) A norma dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2988/74 del Consiglio ⁽²⁰⁾, il potere della Commissione di comminare ammende o sanzioni per le infrazioni alle disposizioni dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE è soggetto ad un termine di prescrizione di cinque anni. Tale prescrizione decorre dal giorno in cui è stata commessa l'infrazione. Tuttavia, per quanto concerne le infrazioni permanenti o continue, la prescrizione del potere della Commissione decorre dal giorno in cui è cessata l'infrazione. Nel caso in esame, l'infrazione continuata è cessata il 27 giugno 1995.
- (249) L'11 giugno 1997, la Commissione ha effettuato ispezioni presso le sedi di alcune imprese partecipanti al cartello. A norma dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n.

2988/74, tali interventi hanno interrotto il periodo di prescrizione nel caso in esame. La Commissione è pertanto autorizzata ad infliggere ammende alle imprese oggetto della presente decisione.

D. AMMENDE INFLITTE A NORMA DELL'ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, LETTERA A), DEL REGOLAMENTO N. 17

- (250) Per costringere le imprese all'osservanza dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'Accordo SEE, possono essere inflitte delle ammende. A norma dell'articolo 15, paragrafo 21, lettera a), del regolamento n. 17, la Commissione, infatti, può, mediante decisione, infliggere ammende alle imprese che, intenzionalmente o per negligenza, violano le regole della concorrenza.

1. Violazione, intenzionale o per negligenza, delle regole della concorrenza

- (251) I fatti presentati dalle parti indicano che tutti i partecipanti al cartello avevano l'intenzione di concludere accordi allo scopo di fissare i prezzi, ripartire i mercati e scambiarsi informazioni. Per esempio, il 1° ottobre 1992, tutti i partecipanti del cartello s'incontrarono a Parigi per discutere i prezzi e scambiarsi informazioni allo scopo di valutare l'impatto dell'accordo sui prezzi concluso nelle precedenti riunioni (per esempio, il 27 agosto 1992) e di stabilire un nuovo prezzo (4,00 DEM/kg).
- (252) Inoltre, tutti i partecipanti al cartello erano consapevoli dell'illegalità del loro comportamento. Per esempio, l'8 dicembre 1993, con riferimento alla comunicazione di cifre mensili sulle vendite, ADM raccomandò alle altre parti «di controllare le loro comunicazioni telefoniche e di essere estremamente prudenti». I membri del cartello presero inoltre precauzioni per nascondere il fatto che si riunissero e dissimulare lo scopo delle loro riunioni.
- (253) I membri del cartello, infatti organizzarono riunioni sotto la copertura delle riunioni ufficiali della Fefana, come, per esempio, la riunione del 19 maggio 1994 a Parigi. Le parti adottarono la prassi seguente: in occasione della partecipazione ad una riunione ufficiale dell'industria, qualcuno prenotava una suite in un albergo e informava in segreto le altre parti. Le parti si riunivano quindi in segreto per discutere i prezzi ed i quantitativi di vendita, separatamente dalla riunione ufficiale. Inoltre, le parti si sono anche riunite in finte riunioni della Fefana, per esempio il 23 agosto 1994 a Sapporo.
- (254) La Commissione è pertanto giunta alla conclusione che l'infrazione commessa dalle imprese oggetto della presente decisione è intenzionale.

⁽¹⁹⁾ Punto 203, loc. cit.

⁽²⁰⁾ GU L 319 del 29.11. 1974, pag. 1.

2. Ammontare delle ammende

(255) Per il calcolo dell'importo delle ammende, la Commissione segue la metodologia stabilita nei suoi orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5, del trattato CECA, del 14 gennaio 1998 («orientamenti sulle ammende») ⁽²¹⁾.

a) Importo di base

(256) L'importo di base è determinato in funzione della gravità e della durata dell'infrazione, che sono i soli criteri indicati all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

— Gravità

(257) Per valutare la gravità della presente infrazione, occorre prenderne in considerazione la natura, l'impatto concreto sul mercato, quando sia misurabile, e l'estensione del mercato geografico rilevante.

Natura dell'infrazione

(258) Per loro natura, le restrizioni orizzontali quali i cartelli di prezzi e di ripartizione dei quantitativi di vendita costituiscono infrazioni di natura molto grave. La presente infrazione concerne un cartello sui prezzi e sui quantitativi simile alle infrazioni molto gravi riscontrate, per esempio, nelle decisioni della Commissione nei casi Polipropilene ⁽²²⁾, PVC ⁽²³⁾ e Cartoncino ⁽²⁴⁾, che sono state sostanzialmente confermate dalle sentenze del 24 ottobre 1991 ⁽²⁵⁾, del 14 maggio 1998 ⁽²⁶⁾, del 20 aprile 1999 ⁽²⁷⁾, del 8 luglio 1999 ⁽²⁸⁾ rispettivamente. La Commissione ritiene pertanto che la presente infrazione sia di natura molto grave.

(259) ADM contesta tale conclusione e sostiene che la presente infrazione non pregiudicava il buon funzionamento del mercato interno, come richiesto dagli orientamenti della Commissione sulle ammende al punto 1, lettera A, terzo trattino, sotto il titolo «infrazioni molto gravi». ADM sostiene che non vi fu alcuna ripartizione dei mercati nazionali. Secondo ADM, la documentazione della Commissione dimostra che quando, nel presente caso, i prezzi europei erano argomento di conversazione o oggetto di un accordo, essi erano esaminati in termini unificati su base transeuropea. Analogamente, il volumi di vendita non erano assegnati in Europa in base ad una ripartizione per paese «stay at home», bensì erano discussi in massima parte a livello di aggregati mondiali. ADM sostiene che anche quando venivano scambiate

informazioni sui volumi di vendita, questi erano suddivisi per aree solo a livello europeo e non di ogni singolo Stato membro.

(260) La Commissione respinge tale interpretazione degli orientamenti sulle ammende. Innanzitutto, tenuto conto della definizione fornita da tali orientamenti in merito alle «infrazioni molto gravi», è evidente che i cartelli di prezzi e di ripartizione dei mercati, per loro natura, pregiudicano il buon funzionamento del mercato interno. Solo per quanto riguarda le «altre pratiche», il pregiudizio arrecato al mercato deve essere effettivamente accertato allo scopo di stabilire che esse configurano infrazioni molto gravi. In secondo luogo, all'interno delle categorie di cartelli di prezzi e di ripartizione dei mercati non è possibile, a causa della loro incompatibilità con il mercato comune, distinguere tra accordi sui prezzi e sui quantitativi di vendita conclusi da parti concorrenti che operano nella stessa area geografica ed accordi basati su una separazione geografica (cioè su una base «stay at home»).

L'impatto concreto dell'infrazione sul mercato della lisina nel SEE

(261) La Commissione considera che l'infrazione, commessa da imprese che, nel periodo coperto dalla presente decisione, erano praticamente gli unici produttori mondiali di lisina, ha avuto per effetto un aumento dei prezzi ad un livello superiore a quello che si sarebbe altrimenti registrato ed una limitazione dei volumi delle vendite e ha, di conseguenza, avuto un impatto concreto sul mercato della lisina nel SEE.

(262) Alla luce delle informazioni di cui dispone la Commissione, è evidente che nel mese di marzo 1991, l'ingresso di ADM sul mercato ha avuto per effetto quello di esercitare sui prezzi una significativa pressione al ribasso. Di conseguenza, nell'estate 1992, il prezzo della lisina era inferiore del 50 % circa rispetto al livello dei prezzi all'inizio del 1991. Le iniziative sui prezzi adottate nella seconda metà del 1992 dalle società interessate hanno, nello spazio di sei mesi, consentito un recupero sostanziale dei prezzi della lisina in Europa, riportandone il livello all'80 % circa del prezzo in vigore all'inizio del 1991.

(263) Nel luglio 1993 si verificò uno scenario analogo. Dopo che ADM aveva diminuito i suoi prezzi nel periodo aprile-giugno, i prezzi risalirono immediatamente a seguito della conclusione di un nuovo accordo nel mese di giugno.

(264) Gli accordi sui prezzi conclusi dopo l'inondazione del fiume Mississippi nell'estate 1993, che aveva distrutto il raccolto di soia degli USA, hanno consentito alle parti di mantenere il livello del prezzo europeo a circa 5,00 DEM/kg sino agli inizi del 1995. Tale importo era superiore a quello del prezzo concordato all'inizio del 1991 nonostante la capacità produttiva di lisina a livello mondiale fosse raddoppiata e la domanda salita solamente del 60 % circa.

⁽²¹⁾ GU C 9 del 14.1.1998, pag. 3.

⁽²²⁾ GU L 230 del 18.8.1986, pag. 1.

⁽²³⁾ GU L 239 del 14.9.1994, pag. 14.

⁽²⁴⁾ GU L 243 del 19.9.1994, pag. 1.

⁽²⁵⁾ Raccolta 1991, pag. II-867.

⁽²⁶⁾ Raccolta 1998, pag. II-813.

⁽²⁷⁾ Cause riunite T 305/94 e segg. PVC, Raccolta 1999, pag. II-931.

⁽²⁸⁾ Non ancora pubblicata.

- (265) Inoltre, mentre non è possibile stabilire che ogni società interessata abbia applicato interamente gli accordi, è chiaro che almeno ADM ha rispettato le decisioni sui prezzi. Nel novembre 1992, ADM ha annunciato esattamente il prezzo di 3,75 DEM/kg che era stato concordato nel settembre di tale anno. Il prezzo annunciato nel dicembre 1992 superava di 0,10 DEM il prezzo obiettivo concordato un mese prima. Nella seconda metà del 1993, il prezzo annunciato è stato notevolmente superiore ai prezzi minimi concordati. Dal mese di marzo sino ad almeno il settembre 1994, ADM annunciò prezzi corrispondenti ai prezzi minimi concordati. Di conseguenza, i prezzi annunciati servivano, come minimo, da punto di riferimento nei singoli negoziati sui prezzi applicati nelle operazioni con i clienti ⁽²⁹⁾.

- (266) Un valido esempio della linea di condotta adottata da ADM rispetto agli accordi sui prezzi è rappresentato dalla riunione organizzata da ADM a livello interno a St. Louis alla fine di maggio/inizio giugno 1994. In tale occasione, venne richiesto all'unità europea responsabile delle vendite di rispettare il prezzo obiettivo di 5,10 DEM, concordato con gli altri produttori di lisina nel mese di maggio di tale anno.
- (267) Per quanto concerne le quote, le informazioni in possesso della Commissione sono anche decisive circa la connessione tra i quantitativi effettivi di vendita di ciascuna società e gli accordi di ripartizione delle quote. Alla fine del 1994, le quote di mercato a livello mondiale detenute da ciascuno dei produttori erano quasi identiche a quelle che essi si erano reciprocamente assegnati:

	Ajinomoto	ADM	Kyowa	Sewon	Cheil
Quote assegnate	33	27	19	14	7
Quote effettive	36	28	18	10	8

- (268) Inoltre, le dichiarazioni rilasciate da rappresentanti della società dimostrano in maniera indiretta che gli accordi sui prezzi e sulle quote avevano realizzato il loro obiettivo.
- (269) Durante la riunione con Ajinomoto, il 5 novembre 1992 a Seul, Cheil affermò che l'aumento del prezzo della lisina era stato un notevole successo. Il 26 febbraio 1993, Ajinomoto, Kyowa, Sewon e Cheil osservarono che il prezzo europeo era rispettato in quanto Ajinomoto e Sewon limitavano i loro volumi di vendita. Il 28 aprile 1993, ADM e Eurolysine concordarono sul fatto che l'aumento dei prezzi in Europa dipendeva dall'accordo sui prezzi concluso a Città del Messico (23 giugno 1992) e che tale accordo era stato interamente applicato solo nell'area europea. Quando Ajinomoto, Kyowa e Sewon si riunirono il 27 maggio 1993, Ajinomoto fece riferimento «ai buoni risultati» ottenuti dalla loro collaborazione anteriormente all'ingresso di ADM sul mercato. Il 18 gennaio 1995, tutti i cinque produttori di lisina giunsero alla conclusione che, nel 1994, il divario tra quote assegnate e vendite effettive di ciascuna società non era eccessivo e, pertanto, il livello del prezzo poteva essere mantenuto.
- (270) Ajinomoto, ADM, Kyowa e Sewon contestano la conclusione della Commissione secondo la quale l'infrazione avrebbe avuto un impatto concreto sul mercato della lisina nel SEE.
- (271) Ajinomoto sostiene che l'impatto della «conspiracy» relativa alla lisina non è stato significativo, in quanto la lisina sintetica rappresenta meno del 5% di tutta la lisina consumata annualmente dall'industria mangimi-

stica nella Comunità. Secondo Ajinomoto, anche se le fonti principali di lisina e di altri aminoacidi si trovano nei concentrati proteici di origine vegetale o animale (per esempio, farina di soia, farina di pesce e latte scremato in polvere), taluni aminoacidi derivano dalla produzione industriale tramite fermentazione (ossia, la lisina), oppure da processi chimici (ossia, la metionina). Tali aminoacidi (sintetici) sono identici a quelli che si trovano nelle proteine degli alimenti per animali. Ajinomoto afferma pertanto che il ricorso ad aminoacidi sintetici non è obbligatorio. La lisina sintetica è solo uno tra tanti ingredienti e sarebbe sempre possibile sostituirla con altri prodotti ricchi di lisina, per esempio, la farina di soia o di pesce. Di conseguenza qualora il costo della lisina sintetica fosse troppo elevato rispetto a mangimi alternativi ad alto tenore di lisina, essa verrebbe completamente eliminata.

- (272) Ajinomoto afferma che per gli stabilimenti di produzione di mangimi la lisina naturale e quella sintetica sono sostituibili e che i produttori utilizzano computer per ottimizzare le formule dei mangimi tramite una tecnica di combinazione che garantisca il minor costo. Dopo aver inserito i dati disponibili sugli alimenti per animali ed i loro prezzi correnti, i produttori effettuano successive sostituzioni tra i mangimi sino a quando trovano la formula di minor costo che soddisfi tutti i requisiti nutrizionali. In tali analisi la lisina è trattata come qualsiasi altro ingrediente. La soglia di prezzo in cui un ingrediente entra nella formula è il cosiddetto «prezzo ombra». Secondo Ajinomoto, la volatilità dei movimenti dei prezzi degli ingredienti è senza dubbio il principale fattore all'origine delle fluttuazioni del prezzo di mercato della lisina sintetica: storicamente, tale volatilità sarebbe stata in pratica la causa di tutte le modifiche del prezzo della lisina. Ajinomoto afferma che, benché esistesse un accordo di fissazione dei prezzi, le possibilità per i membri del cartello di controllare artificialmente il prezzo della lisina erano minime. Secondo Ajinomoto,

⁽²⁹⁾ Cfr. sentenza nella causa T-308/94, Cascades, punto 177, Raccolta 1998, pag. II-925.

ciò appare evidente se si esamina il diagramma del prezzo di mercato della lisina sintetica e del suo prezzo ombra, comparandolo al prezzo di prodotti agricoli o ittici connessi che contengono lisina naturale.

(273) Secondo Ajinomoto la diminuzione dei prezzi massimi garantiti dei cereali in Europa nel 1993 ha avuto per effetto quello di far aumentare in quel periodo in maniera sostanziale lo «spread» (differenza tra costo e prezzo di vendita), determinando, attraverso i normali meccanismi del mercato, un aumento significativo dei prezzi della lisina.

(274) La Commissione è d'accordo sul fatto che sia tecnicamente possibile sostituire la lisina naturale a quella sintetica, e viceversa. Tuttavia, la lisina naturale non esiste allo stato puro. Se si sostituisce la lisina sintetica con quella naturale, si aggiungono inevitabilmente anche tutte le altre sostanze, fra cui in particolare proteine ed altri aminoacidi, di cui è composta la lisina naturale. Ciò può portare, per esempio, ad un tenore proteico eccessivo rispetto ad una determinata formula dietetica e richiedere l'aggiunta di altri aminoacidi essenziali.

(275) La Commissione concorda sul fatto che il prezzo della farina di soia e del granturco pone un limite massimo al livello dei prezzi decisi delle parti. Quando tale massimale è sufficientemente basso, la farina di soia diventa un sostituto della lisina sintetica e spinge, di conseguenza, i prezzi della lisina sintetica verso il basso.

(276) Tuttavia, sinché il prezzo della farina di soia è rimasto sufficientemente alto (e significativamente più elevato dei prezzi a pronti del granturco), le parti erano in grado di massimizzare i loro profitti aumentando i prezzi di vendita sino al livello consentito dalla domanda. Le parti hanno cioè fissato i prezzi a seconda del livello percepito dell'elasticità della domanda di lisina. Il Dr. Connor della Purdue University ha analizzato tale situazione⁽³⁰⁾ per gli USA, giungendo alla seguente conclusione:

«quando i prezzi della lisina erano pari a 0,70/0,90 USD per libbra, il valore dell'elasticità della domanda era considerato uguale a -0,2 circa; quando i prezzi erano superiori (da 1,10 a 1,20 USD) l'elasticità variava da -0,5 - 0,8. Secondo un modello economico ben noto, quando cinque società formano un cartello e si trovano di fronte ad una domanda dei loro prodotti la cui elasticità varia da -0,45 a -0,8, i prezzi ottimali del cartello saranno compresi in una forcella da 0,88 USD a 1,49 USD. In effetti, per tutti i mesi del principale periodo di collusione, ossia dall'ottobre 1992 al luglio 1995, i prezzi di vendita negli USA dei tre venditori di maggiori dimensioni rientravano sempre nella forcella da 0,92 USD a 1,22 USD.»

⁽³⁰⁾ «Lysine Production, Trade and the Effects of International Price Fixing» (La produzione ed il commercio della lisina e gli effetti della fissazione internazionale dei prezzi), Dr. John Connor, Staff Paper 98-18, settembre 1998, Purdue University, pag. 35.

(277) ADM sostiene che nel periodo in cui la Commissione ha identificato una partecipazione di ADM all'infrazione descritta, il livello dei prezzi della lisina era in gran parte determinato da fattori diversi dalla «collusione».

(278) ADM ha trasmesso due studi economici allo scopo di presentare elementi di prova atti a dimostrare che l'infrazione non ha avuto un impatto anticoncorrenziale concreto sul mercato della lisina nel SEE.

(279) Nel primo studio, ADM argomenta che il modo migliore di interpretare i fatti accaduti durante il periodo rilevante nell'industria della lisina è di considerare i concorrenti come operatori attivi e interagenti in una struttura di mercato oligopolistica. Secondo la tesi sostenuta da ADM, l'oligopolio può essere descritto secondo la teoria di Cournot⁽³¹⁾. Tale teoria sostiene che il prezzo fissato da ogni società in un gioco di Cournot sarebbe distinguibile ed inferiore al prezzo che si otterrebbe se, al contrario, le imprese rivali nell'industria si comportassero realmente in maniera collusiva.

(280) In entrambi gli studi, ADM cerca di dare una spiegazione della sua condotta che risulti compatibile con la teoria economica. A tal fine, ADM suddivide il periodo dell'indagine in due sottoperiodi.

(281) ADM sostiene che anteriormente alla riunione dell'8 dicembre 1993 a Tokyo, l'impatto della sua condotta sul mercato della lisina può essere definito come proconcorrenziale. Secondo ADM, per risolvere le proprie difficoltà in relazione all'output, essa doveva ottenere informazioni aziendali specifiche dai suoi concorrenti e lo scambio tra le parti di tale tipo d'informazioni specifiche (rispetto alle informazioni comuni, come quelle sulla domanda), consentì di raggiungere nel mercato della lisina un equilibrio non cooperativo di Cournot.

(282) ADM sostiene che verso la fine del 1993 aveva ottenuto soddisfazione per quanto riguarda la capacità dei propri impianti e la crescita scontata per il 1994. Pur riconoscendo di essere stata attratta, nel secondo periodo, da

⁽³¹⁾ In una struttura di mercato con relativamente pochi venditori, ciascuno di dimensioni abbastanza grandi da influenzare — quando agisce da solo — i prezzi di mercato ed i volumi, il problema che ogni impresa deve risolvere individualmente («il gioco») è quanto investire in capacità produttiva e quanto produrre allo scopo di massimizzare i profitti, tenendo conto dell'output e delle rispettive capacità degli operatori rivali e della domanda del prodotto. Il risultato collettivo di tutti gli sforzi individuali non coordinati delle imprese per risolvere il proprio problema rispettivo in relazione all'output determina il prezzo di mercato al cui livello la domanda degli acquirenti di lisina è soddisfatta dalla somma degli output offerti da imprese rivali. Tale modello è denominato «del prezzo e dell'output di equilibrio di Cournot» (Cournot equilibrium output and price). Il prezzo di mercato citato corrisponde al prezzo concorrenziale in un siffatto mercato ed al prezzo più basso che può essere mantenuto in funzione della massimizzazione non coordinata del profitto.

una linea di condotta collusiva con gli altri operatori dell'industria in questione, la sua partecipazione al cartello era quella del tipico imbroglione («cheater»).

- (283) Per dimostrare che la sua condotta, nel secondo periodo e ad eccezione di due riunioni, non ebbe alcun impatto concreto sul mercato della lisina, ADM ha presentato una simulazione del modello semplice di Cournot, elaborata utilizzando i dati dell'industria ⁽³²⁾.
- (284) ADM conclude che i prezzi effettivi da lei praticati sul mercato non erano superiori a quelli del modello di Cournot «in assenza di un cartello» e, pertanto, non differivano dai prezzi che sarebbero esistiti se non fosse stata identificata una collusione. ADM esclude dunque in concreto la possibilità che i prezzi effettivi fossero il risultato dell'applicazione, da parte sua, di un accordo di cartello. Tuttavia, ADM non esclude la possibilità che i suoi prezzi fossero il risultato di un inganno rispetto ad un accordo di cartello. Secondo ADM, le riunioni e comunicazioni dei concorrenti erano quasi del tutto e ad eccezione di un limitato periodo, statisticamente insignificanti per la determinazione dei prezzi della lisina in Europa. ADM sostiene che due riunioni solamente, l'8 dicembre 1993 a Tokyo e il 10 marzo 1994 nelle Hawaii, hanno avuto un effetto positivo, significativo a livello statistico, ai fini di un aumento dei prezzi della lisina.
- (285) Infine, ADM sottolinea che il numero di operatori attivi nell'industria è aumentato da quattro a cinque a seguito dell'ingresso di ADM. Basandosi sui risultati di uno studio di teoria dei giochi sulla stabilità di un cartello, dell'economista Reinhard Selten ⁽³³⁾, ADM giunge alla conclusione che la posizione di un outsider diventa relativamente più attraente quando il numero dei concorrenti aumenta. Il modello di Selten suggerirebbe che, in presenza di sei concorrenti, la probabilità di stabilità di un cartello è molto bassa. Riferendosi al secondo studio, ADM sostiene che il caso in esame, in cui esistevano solamente cinque concorrenti, è un caso limite: i concorrenti hanno «informazioni complete» in merito ai parametri della domanda e dei costi e sono «perfettamente» informati in merito alle azioni passate, ma non hanno un sistema ben organizzato di scambio di informazioni su output e prezzi effettivi. Ciò spiegherebbe,

⁽³²⁾ Il modello di Cournot è espresso dalla seguente equazione: prezzo = costo marginale/(1-indice Herfindahl-Hirshmann)/elasticità del prezzo nell'industria considerata.

ADM non disponeva di dati reali in merito al costo marginale, bensì di stime basate su un modello di regressione multipla dei costi di ADM degli input variabili utilizzati nella produzione e distribuzione di lisina. Il dato relativo all'elasticità dei prezzi proviene dalla relazione di John Connor «The cost to U.S. Animal Feeds Manufacturers of an alleged price-fixing conspiracy by Lysine Manufacturers» (Il costo causato ai produttori USA di alimenti per il bestiame da un presunto complotto di fissazione dei prezzi da parte dei produttori di lisina nel periodo 1992-1995), nonché dalla risposta fornita da Frederick R. Warren-Boulton, preparata per il ricorso USA.

⁽³³⁾ Reinhard Selten «A simple model of imperfect competition where four are few and six are many», (Un modello semplice di concorrenza imperfetta, in cui quattro sono pochi e sei sono molti), International Journal of Game Theory, 2, pagg. 141-201, ristampa i R. Selten, Models of Strategic Rationality, Kluwer, Academic Publishers, 1998, pagg. 95-155.

secondo lo studio, perché da una parte ADM accettò tale prezzo per tale quantitativo e, dall'altra parte, ingannò simultaneamente i membri del cartello non rispettando i quantitativi concordati al fine di aumentare segretamente la propria quota di mercato. Secondo le conclusioni del secondo studio, vi fu un tentativo esplicito di collusione nella riunione dell'8 dicembre 1993, alla quale partecipò ADM. Tuttavia, essendo il quinto concorrente, essa si comportò in maniera concorrenziale nella misura in cui tale condotta era possibile in segreto.

- (286) La Commissione considera che le conclusioni delle parti stesse sono eloquenti sull'impatto di tale cartello. Infatti, non è pensabile che le parti si mettessero ripetutamente d'accordo per riunirsi in località sparse in tutto il mondo allo scopo di fissare i prezzi e le quote di mercato per un periodo di durata così lunga, senza che ciò avesse un impatto sul mercato della lisina.
- (287) Anche la possibilità che il comportamento osservato di ADM possa essere interpretato come proconcorrenziale è poco verosimile, poiché lo sviluppo di strategie commerciali non cooperative tra società richiede anni di esperienza a livello d'osservazione delle rispettive mosse e contromosse in un'industria specifica. ADM è entrata solamente nel 1991 in tale industria e non poteva, di conseguenza, basare la propria linea di condotta sugli eventi precedenti. Tenuto conto che un cartello esisteva già anteriormente all'ingresso di ADM, né Ajinomoto, né Kyowa o Sewon avevano una base per una determinazione tacita dei prezzi in maniera cooperativa. In assenza di un lungo periodo di interdipendenza strategica, la fissazione aperta dei prezzi è, di conseguenza, un risultato più probabile rispetto a forme tacite di cooperazione.
- (288) Inoltre, le conclusioni del primo studio di ADM sono contraddittorie rispetto alle ipotesi sostenute, in particolare quelle relative all'elasticità finale della domanda e alla struttura dei costi dei concorrenti di ADM. Gli studi citati nelle note in calce 30 e 32, su cui si basano le ipotesi del primo studio di ADM, si contraddicono vicendevolmente per quanto riguarda il costo marginale e l'elasticità della domanda della lisina. Tali studi, inoltre, utilizzano modelli diversi di comportamento oligopolistico per simulare l'industria della lisina. Il fatto che le ipotesi utilizzate nel primo studio di ADM siano state contestate squalifica di per sé tale primo studio come elemento sufficiente di prova per negare le conclusioni della Commissione in merito alla questione se il comportamento collusivo abbia avuto un impatto concreto sul mercato.
- (289) Per quanto riguarda il secondo studio di ADM, la Commissione è del parere che la capacità di mantenere una condotta collusiva in un'industria non dipenda in maniera automatica dai risultati dell'applicazione di un modello di teoria dei giochi, in cui ADM fosse il quinto concorrente o no. I cartelli possono essere stabili anche se il numero di concorrenti è superiore, come dimostrato da numerose decisioni della Commissione (per alcuni esempi, cfr. il considerando 258). Viceversa, in altri settori industriali, tre imprese potrebbero essere suf-

ficienti per assicurare una concorrenza effettiva. La Commissione, di conseguenza, è giunta alla conclusione che il secondo studio di ADM è poco più che un'applicazione meccanica di un modello particolare della teoria dei giochi. In ogni caso, per giungere ad una conclusione in merito alla questione della capacità di sostenere una condotta collusiva in una determinata industria, è necessario esaminare i fatti del caso in esame. Nel presente caso, i fatti, come descritti dalle parti, consentono alla Commissione di stabilire che le parti hanno concluso accordi sui prezzi e sulla ripartizione del mercato per un lungo periodo e che tale linea di condotta ha avuto un impatto sul mercato della lisina.

(290) Per quanto riguarda lo scambio di informazioni di pre-sunta natura proconcorrenziale nel primo periodo da analizzare secondo la suddivisione di ADM, la Commissione rileva che sulla base della letteratura economica relativa alla teoria dei giochi, la conclusione da trarre in merito alla distinzione tra informazioni sull'industria e informazioni specifiche aziendali, dipende dalle ipotesi formulate. Per esempio l'autore del secondo studio di ADM osserva che ⁽³⁴⁾: «Quando l'informazione da scambiare si riferisce al costo di produzione, è necessario stabilire una distinzione tra costi "comuni" e "costi privati". In effetti, tale distinzione porta a conclusioni opposte circa il comportamento adottato dalle imprese. Quando l'incertezza si riferisce ad un valore comune, quale l'evoluzione dei costi a livello dell'industria, oppure il costo del carburante, la decisione di non scambiare informazioni è una strategia di equilibrio di Cournot». La Commissione, di conseguenza, respinge la tesi che lo scambio di informazioni tra le parti possa essere considerato proconcorrenziale in base al secondo studio presentato da ADM.

(291) Kyowa sostiene che, nel periodo compreso tra l'ingresso di ADM sul mercato della lisina, nel 1991, sino a poco dopo la fine del giugno 1992, le iniziative collusive hanno avuto uno scarso o nessun effetto sul mercato, in quanto i prezzi erano in calo costante. Kyowa sostiene che anche dopo la presunta conclusione di un accordo sui prezzi nel giugno 1992, scoppiò un'altra guerra sui prezzi, alla fine del 1992, che continuò sino alla metà del 1993.

(292) Sewon sostiene di avere tagliato in maniera significativa i prezzi obiettivo concordati e che pertanto l'impatto reale dell'infrazione sul mercato europeo sia stato sostanzialmente ridotto. Sewon afferma che gli accordi sui prezzi avevano scarso o nessun effetto sul mercato in assenza di un accordo sui volumi e cita, a titolo d'esempio, la riunione del 26 ottobre 1994 a Zurigo, in cui i produttori di grandi dimensioni dichiararono che, senza un accordo sui quantitativi, i negoziati sui prezzi erano privi di significato.

(293) Gli argomenti di Kyowa e di Sewon sono entrambi inaccettabili. La Commissione riconosce che durante la collusione tra i produttori di lisina vi sono stati periodi in cui l'impatto concreto della fissazione dei prezzi era meno significativo rispetto ad altri periodi. Tuttavia, quelli descritti dalle parti come periodi di «guerre dei prezzi», forniscono solo un'indicazione del livello che i prezzi avrebbero avuto in condizioni di concorrenza normale. Inoltre, la Commissione constata che, per tutta la durata dell'infrazione commessa dalle imprese oggetto della presente decisione, gli accordi sui prezzi e sui volumi esistevano in parallelo (cfr. considerando 221 e 232). Inoltre, la Commissione constata che la minaccia di prezzi inferiori era uno degli strumenti utilizzato da ADM per influenzare strategicamente le future azioni dei membri del cartello (cfr. considerando 70).

(294) Per quanto riguarda gli accordi in termini di volume, Ajinomoto sostiene che nel principale periodo d'attività del cartello il mercato della lisina in Europa era notevolmente cresciuto e che Eurolysine operava costantemente a piena capacità. Ad eccezione di ADM, anche tutte le altre parti oggetto della presente decisione hanno sottolineato di aver operato a piena capacità e che, pertanto, è difficile individuare un eventuale impatto concreto dell'infrazione sul mercato.

(295) In ogni caso, anche nell'ipotesi che ciò fosse vero, tale argomento non è decisivo per determinare se vi fosse un impatto concreto sul mercato. Infatti, le decisioni sugli investimenti destinati ad un aumento della capacità potrebbero essere state ritardate o modificate sulla base della collusione. La gestione degli stock e la ripartizione geografica dei volumi di vendita potrebbero essere state influenzate dagli accordi sui volumi. In ogni caso, i periodi di «guerre dei prezzi» e di «pace dei prezzi» tra le parti oggetto della presente decisione erano necessariamente connessi a modifiche dei volumi immessi sul mercato e a giochi strategici seguiti dai partecipanti al cartello (cfr. considerando 293).

(296) Di conseguenza, la Commissione constata che le parti oggetto della presente decisione non sono state in grado di confutare le sue osservazioni in merito all'impatto concreto dell'infrazione sul mercato della lisina nel SEE. A tale proposito, la Commissione fa riferimento alla sentenza nella causa C-49/92 P Anic, in cui la Corte di giustizia ha statuito che bisogna presumere che le imprese partecipanti alla concertazione e che rimangono presenti sul mercato tengano conto degli scambi di informazioni con i loro concorrenti per decidere il proprio comportamento sul mercato stesso ⁽³⁵⁾. Spetta alle imprese interessate in prima istanza fornire elementi di prova in grado di dimostrare che l'infrazione non ha avuto un impatto concreto sul processo decisionale dei partecipanti e, di conseguenza, sul mercato. Tali elementi di prova non sono stati presentati.

⁽³⁴⁾ Louis Philips, *Competition Policy: A Game-theoretic perspective* (Politica della concorrenza: prospettive nell'ottica della teoria dei giochi), Cambridge University Press 1995, capitolo 5, pag. 88.

⁽³⁵⁾ Punto 121 loc. cit.

La dimensione del mercato geografico rilevante

- (297) Le imprese oggetto della presente decisione sono state operative, nel periodo considerato dal presente procedimento, in ciascun'area del SEE. Ogni area del SEE ha subito gli stessi effetti della collusione. Le condizioni concorrenziali a livello dell'offerta e della domanda nel mercato della lisina sintetica erano simili in tutto il territorio del SEE. La Commissione ritiene, di conseguenza, che il mercato geografico rilevante abbia una dimensione almeno uguale a quella del SEE.

La conclusione della Commissione in merito alla gravità

- (298) Tenuto conto della natura del comportamento in esame e del suo impatto concreto sul mercato della lisina, di dimensioni pari a quelle del SEE, la Commissione è giunta alla conclusione che le imprese oggetto della presente decisione hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE e che tale infrazione soddisfa le condizioni di cui al paragrafo 1, lettera A, terzo trattino, degli orientamenti della Commissione sulle ammende, relative alle infrazioni molto gravi.
- (299) ADM e Ajinomoto contestano tale conclusione. Esse sostengono che i fatti in esame giustificano la conclusione che l'infrazione del presente caso è di una gravità inferiore a quella dei cartelli tipici e che la condotta in esame dovrebbe essere classificata come un'infrazione «grave», piuttosto che «molto grave». Entrambe le imprese fanno riferimento alla decisione della Commissione *Traghetti greci*, in cui la Commissione ha valutato l'infrazione soltanto come grave ⁽³⁶⁾.
- (300) La Commissione osserva che nella decisione *Traghetti greci* il ragionamento seguito per valutare la gravità dell'infrazione era molteplice: la Commissione ammetteva che le parti non avessero interamente applicato tutti gli accordi specifici sui prezzi e che durante il periodo dell'infrazione si fossero fatte concorrenza sui prezzi attraverso gli sconti. Per di più, il governo greco durante il periodo dell'infrazione aveva incoraggiato le imprese a contenere gli aumenti tariffari nei limiti dell'inflazione. Le tariffe sono state mantenute ad un livello tra i più bassi del mercato comune per il trasporto marittimo da uno Stato membro ad un altro. L'infrazione ha inoltre prodotto i suoi effetti in una parte limitata del mercato comune, vale a dire su tre delle linee adriatiche. Anche prendendo in considerazione tutte le rotte Grecia-Italia, il mercato restava modesto rispetto ad altri mercati della Comunità ⁽³⁷⁾.

- (301) La Commissione, di conseguenza, è dell'opinione che le circostanze particolari esaminate nella decisione *Traghetti greci* siano sostanzialmente diverse da quelle analizzate nel presente caso. In particolare, la dimensione del mercato geografico rilevante nel caso in esame (il SEE), rispetto a quella della decisione *Traghetti greci* (tre rotte adriatiche), nonché il fatto che nel caso dei traghetti greci la concertazione fosse limitata ai prezzi, escludono qualsiasi analogia per quanto riguarda la valutazione della gravità delle infrazioni.
- (302) La Commissione è, di conseguenza, giunta alla conclusione che le imprese oggetto della presente decisione abbiano commesso un'infrazione molto grave.

Trattamento differenziato

- (303) Nell'ambito della categoria delle infrazioni molto gravi, la forcella di sanzioni previste consente di differenziare il trattamento da riservare alle imprese in funzione della natura delle infrazioni commesse. La Commissione constata che nel caso in esame esiste una disparità considerevole nella dimensione delle imprese che hanno commesso l'infrazione.
- (304) Per tener conto dell'effettiva capacità economica delle imprese interessate di arrecare un danno consistente al mercato della lisina nel SEE e della necessità di fissare l'importo dell'ammenda ad un livello tale da garantirle un carattere sufficientemente dissuasivo, la Commissione è del parere che sia opportuno infliggere a Ajinomoto e ADM ammende di base superiori rispetto a quelle comminate a Kyowa, Cheil e Sewon, a della considerevole disparità di dimensioni di tali imprese. La Commissione ha pertanto suddiviso le parti in due gruppi, in funzione della loro dimensione e ha tenuto conto di tale suddivisione nel determinare l'importo di base dell'ammenda in funzione della gravità delle infrazioni. Il confronto è effettuato sulla base del fatturato globale realizzato nell'ultimo anno dell'infrazione. È opportuno adottare il fatturato mondiale come base del confronto della dimensione relativa delle imprese, in quanto ciò consente alla Commissione di valutare le risorse e l'importanza reale delle imprese interessate sui mercati interessati dalla loro condotta illegale.

	Fatturato globale (miliardi di EUR)	Fatturato globale per la lisina (milioni di EUR)
Ajinomoto	5	183
ADM	12,6	154
Kyowa	2,8	73
Cheil	1,5	40
Sewon	0,946	67

- (305) La Commissione, di conseguenza, fissa gli importi di base delle ammende da infliggere in funzioni della gravità a 30 milioni di EUR per quanto riguarda Ajinomoto e ADM e a 15 milioni di EUR per quanto riguarda Kyowa, Cheil e Sewon.

⁽³⁶⁾ GU L 109 del 27.4.1999, pag. 24; cfr. anche la decisione della Commissione del 14 ottobre 1998, *British Sugar* (GU L 76 del 22.3.1999, pag. 1).

⁽³⁷⁾ Cfr. considerando 148 della decisione *Traghetti greci*.

- (306) ADM è dell'opinione che non sia necessario applicare un'ammenda dissuasiva nei suoi confronti secondo le regole europee sulla concorrenza. L'impresa sostiene di avere già subito sanzioni così ingenti (incluse sanzioni penali nei confronti di taluni dirigenti), da essere stata sufficientemente dissuasa dal commettere un'ulteriore infrazione negli USA, in Europa o in qualsiasi altra parte del mondo.
- (307) ADM cita esplicitamente l'ammenda penale che un tribunale USA le ha inflitto e che, secondo lei, aveva per oggetto «la fissazione dei prezzi e l'assegnazione di volumi di vendita di lisina, offerti in vendita a consumatori negli USA ed altrove». ADM sottolinea che, nell'ottobre 1996, di fronte a un tribunale federale degli USA, essa si è dichiarata colpevole di aver commesso l'illecito penale di «conspiracy» allo scopo di limitare il commercio della lisina negli USA ed altrove e di avere pagato un'ammenda di 70 milioni di USD. Nel maggio 1998, inoltre, ADM ha pagato alle autorità canadesi un'ammenda penale di 16 milioni di CAD per lo stesso comportamento collusivo. ADM ha anche pagato un'ammenda alle autorità messicane.
- (308) Oltre a tali ammende penali, ADM sottolinea di esser giunta ad una transazione in merito alle azioni di gruppo o categoria (class action) di diritto civile presentate in fase di conciliazione negli USA. ADM ha versato risarcimenti aggiuntivi agli acquirenti diretti ed indiretti di lisina al fine di comporre numerose azioni di gruppo, federali e statali, negli USA. ADM ha inoltre pagato ammende anche per comporre le azioni intentate dagli azionisti di società di capitali, dirette a far valere un diritto della società (derivative action degli USA), che erano essenzialmente basate sulla condotta oggetto delle azioni penali e dei processi civili relativi alla lisina negli USA.
- (309) ADM sostiene che, nel luglio 1996, il proprio consiglio di amministrazione ha approvato il primo Codice di condotta e di politica di conformità della società. Nel sottolineare l'impegno di ADM a rispettare gli standard etici più severi di condotta aziendale, si dichiara che la politica di ADM esige il rigoroso rispetto della lettera e dello spirito di tutta la normativa applicabile allo svolgimento delle proprie attività e richiede a tutto il suo personale elevati standard di integrità e di condotta etica. Tale politica chiarisce anche che il consiglio di amministrazione di ADM, tramite il proprio comitato di revisione contabile, garantirà un'adeguata applicazione del Codice. Inoltre, ADM afferma che nel luglio 1997 il consiglio d'amministrazione di ADM ha designato un funzionario incaricato del rispetto della normativa (Compliance Officer), autorizzando una maggiore dotazione di personale per aumentare l'impegno della società in tal senso. Nel gennaio 1999, ADM ha distribuito una guida formale per l'osservanza della normativa comunitaria sulla concorrenza, nella quale si spiega in dettaglio come devono comportarsi tutti i dipendenti di ADM rispetto alla normativa antitrust applicabile nella Comunità, nonché l'importanza del rispetto di tale normativa.
- La guida è indirizzata a tutti i dirigenti e agli impiegati di ogni livello di responsabilità all'interno della società, le cui mansioni comportano l'adozione di decisioni di rilievo, contatti con i concorrenti, contatti importanti con consumatori o fornitori, oppure altri incarichi con un potenziale impatto per la normativa antitrust della Comunità.
- (310) Ajinomoto richiede che la valutazione della Commissione in merito all'adeguatezza di un'ammenda in Europa tenga conto del fatto che le sono già state inflitte ammende negli USA e in Canada e che, di conseguenza, essa è già stata punita per le attività illegali di cui si è riconosciuta colpevole.
- (311) La Commissione non è del parere che, nel presente caso, le ammende inflitte in altri paesi — in particolare negli USA — nei confronti di ADM, Ajinomoto, o di altre imprese oggetto della presente decisione, debbano essere prese in considerazione ai fini delle ammende da infliggere per infrazioni della normativa comunitaria sulla concorrenza. Né ha rilevanza il fatto che le imprese siano state obbligate a pagare risarcimenti in processi civili. Il pagamento di indennizzi nelle azioni di diritto civile che hanno lo scopo di risarcire i danni causati da cartelli nei confronti di società o consumatori individuali, non può, infatti, essere comparato a sanzioni di diritto pubblico comminate per comportamenti illeciti. La Commissione osserva inoltre che, conformemente alle informazioni fornite dalle autorità degli USA e del Canada, le ammende penali inflitte da tali autorità alle imprese oggetto della presente decisione hanno tenuto conto solamente degli effetti anticoncorrenziali che la collusione oggetto della presente decisione aveva causato nel territorio della loro giurisdizione. Infine, non è assolutamente possibile tenere conto delle ammende penali inflitte a persone fisiche, in quanto il presente procedimento non si indirizza a persone fisiche.
- (312) La Commissione si compiace dell'iniziativa adottata da ADM in merito all'istituzione di una politica per l'osservanza della normativa sulla concorrenza. Tuttavia, come risulta dall'esame del presente caso, tale iniziativa è stata adottata troppo tardi e non può, come strumento di prevenzione, esonerare la Commissione dall'obbligo che le incombe di sanzionare l'infrazione alle regole di concorrenza commessa in passato da ADM ⁽³⁸⁾.

— **Durata**

- (313) Nel caso in esame, le imprese interessate hanno commesso un'infrazione di media durata (da tre a cinque anni). Gli importi di partenza delle ammende, determinati in funzione della gravità (cfr. considerando 305), sono, di conseguenza, maggiorati del 10 % all'anno, ossia del 30 % per quanto riguarda ADM e Cheil e del 40 % per quanto riguarda Ajinomoto, Kyowa e Sewon.

⁽³⁸⁾ Sentenza nella causa T-305/94 PVC, punto 1162, loc. cit..

— **L'importo di base**

- (314) La Commission ha, di conseguenza, fissato i seguenti importi di base per quanto riguarda le ammende: ADM, 39 milioni di EUR, Ajinomoto, 42 milioni di EUR, Kyowa, 21 milioni di EUR, Cheil, 19,5 milioni di EUR e Sewon, 21 milioni di EUR.
- (315) ADM, Ajinomoto e Kyowa sono del parere che, nel calcolare l'importo delle ammende nel caso in esame, la Commissione non dovrebbe applicare la metodologia indicata nei suoi orientamenti sulle ammende. Le imprese citate sostengono che determinare un'ammenda facendo riferimento ad un importo di base fisso, in funzione della categoria dell'infrazione senza prendere in considerazione anche il fatturato oggetto dell'infrazione, può avere come risultato quello di applicare ammende illegali, anche qualora l'importo massimo fissato dal regolamento n. 17 non sia superato. Esse sostengono che, nella prassi comunitaria anteriore, il riferimento al fatturato è sempre stato considerato un fattore essenziale per il calcolo della Commissione quando essa determina un'ammenda proporzionata e pertanto legittima. Le imprese in questione affermano che la Commissione non ha il potere di modificare radicalmente, senza preavviso, la metodologia da applicare per la determinazione dell'ammontare delle ammende, né di infliggere agli autori dell'infrazione ammende di un importo superiore, calcolato a norma della nuova metodologia, quando essi hanno messo fine alle loro attività illegali prima che la nuova metodologia fosse pubblicata o addirittura discussa a livello consultivo.
- (316) ADM cita i punti 94 e 95 della sentenza relativa alla causa T-77/92 Parker Pen ⁽³⁹⁾, in cui il Tribunale di primo grado ha statuito che la Commissione non ha considerato che il fatturato realizzato con il prodotto oggetto dell'infrazione era relativamente basso rispetto al fatturato corrispondente alle vendite globali di Parker e ha deciso, di conseguenza, di ridurre l'importo dell'ammenda inflitta dalla Commissione. ADM è del parere che il Tribunale di primo grado abbia statuito in modo chiaro che quando un'ammenda è inflitta senza prendere in considerazione il fatturato comunitario della società realizzato con i prodotti oggetto dell'infrazione, l'ammenda sarebbe considerata sproporzionata proprio per tale motivo.
- (317) La Commissione rileva innanzitutto che, così come non è possibile applicare principi indicati negli orientamenti sulle ammende nei casi in cui la data della decisione sia anteriore a quella degli orientamenti stessi ⁽⁴⁰⁾, è parimenti impossibile mettere in dubbio la metodologia indicata in tali orientamenti quando la decisione è adottata dopo la loro pubblicazione.
- (318) Per quanto riguarda la necessità di determinare le ammende tenendo conto del fatturato del prodotto in questione, la Commissione concorda con il fatto che, in passato, l'ammenda è stata frequentemente calcolata in funzione di un importo di base che rappresentava una certa percentuale del volume delle vendite nel mercato rilevante della Comunità. Tuttavia, gli unici limiti legali
- al potere discrezionale della Commissione di stabilire ammende a norma dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17, sono costituiti dai massimali specificati in tale articolo, che, inter alia, fa riferimento al volume d'affari complessivo di ciascuna impresa interessata. Per il resto, nel valutare il caso in esame in conformità degli orientamenti sulle ammende, la Commissione ha tenuto debito conto dell'importanza economica della specifica attività oggetto dell'infrazione nelle sue conclusioni relative alla gravità.
- (319) Kyowa sostiene che, tenuto conto della sua cooperazione con la Commissione nel presente caso, è necessario, a fine di garantire un processo giusto e equo, che le eventuali ammende inflitte siano calcolate sulla base delle norme, dei precedenti e della prassi della Commissione applicabili all'epoca in cui Kyowa ha iniziato a collaborare con la Commissione stessa. Gli elementi fattuali rilevanti citati da Kyowa come circostanze costitutive della sua cooperazione includono il comportamento dei funzionari della Commissione nelle discussioni relative alla base della sua cooperazione.
- (320) Kyowa sostiene che nelle riunioni con i funzionari della Commissione, tenutesi il 31 luglio e 1° agosto 1997, sempre fermo restando che la determinazione dell'importo dell'ammenda è di competenza della Commissione stessa, si discusse peraltro della metodologia allora applicata per determinare la potenziale ammenda da imporre alla società. Secondo Kyowa, essa fu informata che la prassi tradizionale della Commissione era di determinare l'importo di base dell'ammenda in funzione del fatturato comunitario dell'impresa per il prodotto oggetto degli accertamenti durante l'ultimo anno di comportamento illegale dell'impresa e che nella presente indagine non vi era alcun elemento che potesse giustificare un diverso approccio.
- (321) Kyowa sottolinea che i punti principali delle sue discussioni con i funzionari della Commissione sono stati riassunti in una lettera inviata alla Commissione il 7 agosto 1997. Kyowa mette l'accento sul fatto che in tale lettera sono stabilite in modo chiaro e inequivocabile le basi su cui Kyowa fondò la sua cooperazione, ossia l'aspettativa che qualsiasi ammenda di base sarebbe stata calcolata secondo l'approccio tradizionale allora vigente seguito dalla Commissione.
- (322) Secondo la Commissione, gli elementi fondamentali delle discussioni tra Kyowa ed i funzionari della Commissione sulle condizioni della sua cooperazione sono contenuti nella lettera inviata da Kyowa il 7 agosto 1997, da esaminare congiuntamente ad una lettera che la Commissione, in risposta alla lettera di Kyowa, ha inviato a Kyowa il 25 agosto 1997.
- (323) È vero che la Commissione non ha contestato il fatto di avere, in passato, frequentemente determinato l'ammenda in funzione di una quota di base corrispondente ad una determinata percentuale delle vendite nel mer-

⁽³⁹⁾ Raccolta 1994, pag. II-289.

⁽⁴⁰⁾ Causa T-141/94 Thyssen, punto 666, loc. cit.

cato rilevante comunitario. Tuttavia, nella sua lettera del 25 agosto 1997, la Commissione ha esplicitamente stabilito che «è evidente che esistono vari fattori differenti che determinano l'entità di un'eventuale ammenda, quale la durata e la gravità dell'infrazione ed il beneficio da questa generato per le parti».

- (324) La Commissione è del parere che le circostanze cui riferirsi per qualsiasi cooperazione con la Commissione siano stabilite dalla comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende. Già nella prima riunione tra Kyowa ed i funzionari della Commissione, relativa ad un'eventuale cooperazione di Kyowa negli accertamenti della Commissione, l'8 luglio 1997, i funzionari della Commissione incaricati dell'indagine fecero «specifico riferimento»⁽⁴¹⁾ alla Comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.
- (325) La comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende stabilisce a quali condizioni le imprese che cooperano con la Commissione durante i suoi accertamenti su un cartello possono essere esentate dall'imposizione di ammende, oppure possono ottenere una riduzione dell'ammenda che sarebbe loro altrimenti inflitta. Inoltre, la comunicazione stabilisce esplicitamente che la cooperazione di un'impresa è soltanto uno dei vari elementi di cui la Commissione tiene conto nel determinare l'ammontare di un'ammenda.
- (326) Per quanto riguarda la procedura da seguire, la comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende spiega che quando un'impresa intenda avvalersi del trattamento favorevole previsto dalla comunicazione, essa deve mettersi in contatto con la direzione generale della Concorrenza della Commissione europea. La comunicazione, tuttavia, specifica anche che solo al momento dell'adozione della sua decisione, la Commissione può valutare se è possibile ridurre l'ammenda o non infliggerla.
- (327) Benché la Commissione sia consapevole del fatto che la comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende creerà aspettative legittime sulle quali le imprese possono fare affidamento nel rivelare l'esistenza di un cartello alla Commissione, tali aspettative riguardano esclusivamente la non imposizione o la riduzione di un'eventuale ammenda — a condizione che siano soddisfatti tutti i requisiti stabiliti dalla comunicazione — ma non l'importo di base dell'ammenda stessa.
- (328) Di conseguenza, è evidente che qualsiasi legittima aspettativa sull'importo dell'ammenda che la Commissione infligge al termine di un procedimento può derivare unicamente dalla comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende. In particolare, è escluso sin dall'inizio che un'impresa che desideri avvalersi del trattamento favorevole stabilito nella comunicazione possa dettare direttamente o indirettamente condizioni diverse da quelle della comunicazione. Più specificatamente, è escluso che tale impresa, durante i suoi contatti con i funzionari della Commissione, da una parte rico-

nosca che questi non sono autorizzati ad impegnare la Commissione in merito all'eventualità di un'ammenda, ma, dall'altra parte, imponga alla Commissione le proprie condizioni di cooperazione dichiarando quali sono le sue aspettative in merito all'eventuale ammenda, rispetto alla quale i funzionari della Commissione non possono fare dichiarazioni senza impegnare il potere discrezionale della Commissione stessa nell'imposizione dell'ammenda.

b) *Circostanze aggravanti*

— Ruolo di leader nell'organizzazione dell'infrazione

- (329) La Commissione ritiene che ADM e Ajinomoto abbiano svolto un ruolo di leader nell'infrazione. Tale affermazione si fonda sulle considerazioni esposte in appresso.
- (330) Prima dell'ingresso di ADM nel mercato della lisina, Ajinomoto stabiliva i prezzi della lisina cui gli altri produttori asiatici accettavano di conformarsi (riunione del 20 settembre 1990). Ajinomoto prendeva anche l'iniziativa di assicurarsi che gli altri produttori asiatici accettassero di collaborare con ADM nell'ambito del cartello globale. Il 1° ottobre 1992, Ajinomoto divenne rappresentante di ADM nelle riunioni locali a livello europeo con finalità collusiva. Durante i loro colloqui del 4 novembre 1992, Ajinomoto e ADM presero in considerazione l'ipotesi di imporre sanzioni a Sewon. Due giorni prima Ajinomoto aveva minacciato Sewon di avviare un'azione antidumping in Europa. Il 25 ottobre 1993, Ajinomoto decise con ADM che avrebbe ottenuto il consenso degli altri produttori asiatici in merito al piano di attribuzione. Il 23 novembre 1994 e il 20 aprile 1995, Ajinomoto (e Kyowa) cercarono nuovamente di ottenere il consenso di Sewon a ripartire i quantitativi di vendita. Ajinomoto mise inoltre a disposizione il personale e curò l'organizzazione della segreteria che si occupava del sistema di controllo dei quantitativi.
- (331) Nel periodo che va dal suo ingresso nel mercato della lisina al giugno 1992, ADM si servì del prezzo della lisina per costringere gli altri produttori a stipulare con essa accordi al fine di limitare la concorrenza nel mercato della lisina. ADM adottò il medesimo comportamento nel primo semestre del 1993 per costringere gli altri produttori di lisina a concludere accordi sui quantitativi. Inoltre, il 19 maggio 1994, ADM intimò a Sewon di ridurre le vendite perché altrimenti vi sarebbe stata una pressione sui prezzi. Il 23 agosto 1994, ADM minacciò gli altri produttori di lisina di avviare un'altra guerra dei prezzi e predisse che Sewon avrebbe subito gravi danni non solo nei mercati esteri ma anche in quello coreano.
- (332) Sia ADM che Ajinomoto erano le forze promotrici del cartello globale. Le riunioni del 30 aprile 1993 a Decatur, proseguite il 14 maggio 1993 a Tokyo e il 25 ottobre 1993 a Irvine, cui parteciparono gli alti dirigenti delle due imprese, dimostrano in particolare il ruolo di leader svolto da ADM e Ajinomoto nell'infrazione.

⁽⁴¹⁾ A pag. 2 della risposta scritta di Kyowa del 1° febbraio 1999 alla comunicazione degli addebiti della Commissione del 20 ottobre 1998.

- (333) ADM e Ajinomoto contestano quanto affermato dalla Commissione in merito al ruolo da esse svolto nell'infrazione.
- (334) ADM sostiene che al momento del suo ingresso nel mercato il cartello di Ajinomoto, Kyowa e Sewon funzionava da almeno 17 anni. ADM afferma che il fatto che il cartello esistesse già da molto tempo prima della sua comparsa nel mercato rende inverosimile la possibilità che essa abbia conseguito immediatamente, al momento dell'ingresso nel mercato, una posizione di leader all'interno di un accordo che esisteva già da così tanto tempo.
- (335) Per quanto riguarda la strategia dei prezzi, ADM sostiene che l'accusa della Commissione di avere ridotto i prezzi per imporre accordi sui quantitativi è ingiustificata e inesatta. ADM afferma che la sua strategia in materia di prezzi era in linea con il prezzo che le avrebbe consentito di conseguire l'obiettivo di detenere una quota di mercato del 50 % in cinque anni. Se si tiene conto di tale progetto e della strategia dei produttori già presenti, la scelta di imporre prezzi bassi costituiva l'unica opzione di cui disponeva l'impresa per tentare di consolidare il suo ingresso nel mercato della lisina. ADM sostiene che la guerra dei prezzi che si è svolta costantemente nel periodo in cui si è verificata l'infrazione indica la mancata applicazione del cartello piuttosto che l'esistenza di un ruolo di leader al suo interno.
- (336) Per quanto concerne gli avvenimenti del 4 novembre 1992, 19 maggio e 23 agosto 1994, ADM rileva che il solo rappresentante di ADM presente era il sig. Whitacre. Dopo il 4 novembre 1992, questo funzionario ha collaborato con l'FBI. ADM sostiene che le azioni del sig. Whitacre ingigantiscono il suo ruolo nell'infrazione. ADM fa presente che egli era motivato dall'obiettivo personale di deviare sull'ADM un'indagine dell'FBI relativa alle azioni criminose a lui personalmente imputabili, ingigantendo la potenziale colpevolezza di ADM in future indagini giudiziarie.
- (337) ADM fa inoltre presente che la descrizione della conversazione del 4 novembre 1992 smentisce l'affermazione che ADM e Ajinomoto stessero collaborando per punire Miwon. ADM sottolinea di aver reso noto la sua intenzione di effettuare spedizioni in Corea prima che Ajinomoto proponesse di imporre sanzioni a Miwon. La decisione di ADM di effettuare la spedizione è stata presa in modo indipendente e per ragioni commerciali. Per quanto riguarda la riunione del 19 maggio 1994 con Sewon, ADM sottolinea che il suo rappresentante si è limitato ad osservare che se il volume fosse aumentato i prezzi sarebbero scesi. Questa frase rappresentava una semplice osservazione sul meccanismo naturale della domanda e dell'offerta.
- (338) Infine, relativamente alla riunione del 25 ottobre 1993 con Ajinomoto, ADM sostiene di non essersi impegnata ad ottenere il consenso degli altri produttori per il piano di attribuzione delle vendite. Secondo ADM è dimostrato che Ajinomoto si sarebbe assunta tale incarico.
- (339) La Commissione non condivide la tesi addotta dall'impresa secondo cui il semplice fatto che il cartello fosse preesistente escluderebbe la possibilità che ADM abbia svolto un ruolo di leader nell'infrazione fin dall'inizio del suo coinvolgimento. Il comportamento di ADM durante la riunione del 23 giugno 1992 a Città del Messico dimostra che ADM assunse una posizione di leader per la futura struttura del cartello facendo riferimento alla sua esperienza di partecipazione alla collusione relativa all'acido citrico.
- (340) La Commissione, inoltre, non mette in dubbio che ADM fosse consapevole del fatto che in una situazione di normale concorrenza i suoi obiettivi di volume potessero essere conseguiti solo con una spietata concorrenza sui prezzi. Dalle informazioni in possesso della Commissione risulta tuttavia con chiarezza che la prima strada scelta da ADM fu di conseguire tali obiettivi di volume applicando prezzi stabiliti attraverso la collusione (riunioni del dicembre 1991 con Ajinomoto e Kyowa). Applicando temporaneamente prezzi bassi, ADM mostrò ai concorrenti le perdite che tutti gli operatori avrebbero dovuto subire in mancanza di un accordo sui volumi e sui prezzi. Le affermazioni sulle conseguenze in termini di equilibrio tra domanda e offerta in caso di riduzioni consistenti dei prezzi costituiscono delle minacce nei confronti degli altri produttori di lisina, in particolare verso Sewon che esitava ad accettare le riduzioni dei volumi. Quanto sostenuto dalla Commissione, e cioè che ADM ha ridotto i prezzi per costringere i produttori a concludere accordi sui quantitativi, è in linea con l'obiettivo principale di ADM di conseguire una quota di mercato del 50 %.
- (341) Per quanto riguarda il fatto di attribuire o meno le azioni del sig. Whitacre ad ADM, la Commissione rileva che precedentemente il sig. Whitacre era presidente della Bioproducts Division di ADM e in quanto tale riferiva direttamente al vicepresidente di ADM. Il vicepresidente di ADM non aveva alcun legame con l'FBI ed era anch'egli coinvolto nella «conspiracy». Inoltre le attività di ADM per costituire un cartello per la lisina iniziarono molto prima che il sig. Whitacre si impegnasse a collaborare con l'FBI e ciò è dimostrato in particolare dalle riunioni del 23 giugno e del 1° ottobre 1992. È chiaro quindi che il sig. Whitacre ha agito nell'ambito della politica generale di ADM in relazione alla lisina.
- (342) Ajinomoto sostiene che nel periodo precedente alla metà del 1992, quando ebbero inizio gli incontri e gli accordi con ADM, le iniziative di avviare discussioni sul mercato europeo non provenivano da Ajinomoto, ma da Sewon e Kyowa. Ajinomoto afferma che le riunioni tra Ajinomoto, Kyowa e Sewon, che si sono svolte alla fine del 1990 e all'inizio del 1991, avevano luogo alternativamente a Tokyo e in Corea perché le tre imprese ospitavano a turno gli incontri.
- (343) Ajinomoto sostiene che in particolare il prezzo della lisina concordato il 20 settembre 1990 tra i produttori asiatici non era stato imposto agli altri due produttori, ma che tale prezzo era stato discusso telefonicamente

- dai tre produttori e che prima della riunione era stato raggiunto un accordo provvisorio. Ajinomoto afferma che Sewon non era stata costretta ad aderire all'accordo proposto ma lo aveva accettato con entusiasmo.
- (344) Ajinomoto afferma di non avere avviato le discussioni con ADM e di non avere costretto altri produttori a partecipare al cartello. Al contrario, Ajinomoto sostiene di essere spesso stata utilizzata per trasmettere le posizioni di Kyowa, Sewon, Cheil e Orsan (partner di Ajinomoto nell'impresa comune Eurolysine) ad ADM e viceversa.
- (345) Ajinomoto sostiene che ADM ha influenzato il comportamento dei produttori già presenti molto prima del suo effettivo ingresso nel mercato. Da tempo i produttori già presenti erano a conoscenza dell'intenzione di ADM di entrare nel mercato della lisina e si rendevano inoltre conto che l'enorme incremento di capacità dell'impresa stava a significare che essa intendeva ritagliarsi una notevole quota di mercato. Ajinomoto sottolinea che ADM ha contattato i produttori già presenti per informarli dei suoi piani al riguardo nel 1991. Da un esame della cronologia degli eventi antecedenti e immediatamente successivi all'ingresso di ADM nel mercato europeo della lisina appare chiara, secondo Ajinomoto, la misura in cui i produttori già presenti furono influenzati dall'incremento di capacità e dall'atteggiamento aggressivo di ADM addirittura prima che essa avesse assunto l'effettivo controllo.
- (346) Ajinomoto sostiene che, fin dal suo ingresso nel mercato, ADM fu l'unico leader dell'infrazione e che essa proponeva la struttura e i principali meccanismi per la fissazione dei prezzi e le azioni di ripartizione dei volumi. Secondo Ajinomoto, quando ADM iniziò la piena produzione, essa stava già organizzando attivamente le azioni del cartello. In particolare, ADM costrinse gli altri produttori a discutere prezzi e volumi praticando prezzi molto bassi e minacciando di farlo nuovamente se le sue richieste non fossero state soddisfatte. Ajinomoto afferma che ADM propose la struttura e i principali meccanismi della fissazione dei prezzi e delle azioni di ripartizione dei volumi riprendendoli da quelli utilizzati nel cartello per l'acido citrico cui l'impresa aveva partecipato.
- (347) Ajinomoto contesta l'affermazione della Commissione secondo cui il 1° ottobre 1992 essa sarebbe divenuta rappresentante di ADM nelle riunioni locali a livello europeo con finalità collusive. Essa sarebbe stata semplicemente incaricata da ADM di trasmetterle informazioni su future riunioni.
- (348) Ajinomoto sostiene che le sarebbe stato impossibile costringere Sewon (o qualsiasi altro produttore) ad accettare le sue proposte. Per quanto riguarda la presunta minaccia di avviare un'azione antidumping, Ajinomoto sostiene che la parte interessata alla questione dell'antidumping non era Ajinomoto bensì Orsan, il partner di Ajinomoto in Eurolysine. Ajinomoto afferma che all'epoca Eurolysine era di fatto sotto la direzione di Orsan e del suo proprietario La Farge Coppée, su cui Ajinomoto non aveva controllo, e che i rappresentanti di Eurolysine alla riunione del 2 novembre 1992 erano nominati da Orsan. Ajinomoto sostiene che, dato che ADM avrebbe comunque fornito lisina in Corea, a prescindere da un eventuale incoraggiamento in tal senso che ADM avrebbe potuto dare il 4 novembre 1992, non è possibile attribuirle l'idea di imporre sanzioni economiche a Sewon. Ajinomoto riconosce di aver cercato, il 23 novembre 1994 e il 20 aprile 1995, di convincere Sewon ad accettare una ripartizione dei quantitativi di vendita. Essa sostiene tuttavia che il fatto di aver dovuto cercare di «convincere» Sewon, piuttosto che costringerla ad accettare le richieste di ADM, non rappresenta un segnale di leadership.
- (349) Per quanto riguarda il ruolo svolto il 25 ottobre 1993, Ajinomoto sostiene di aver semplicemente cercato di convincere gli altri produttori ad accettare le richieste di ADM. Ajinomoto afferma che in realtà si trattava del piano di ADM, ideato durante la riunione dal vicepresidente di ADM. Ajinomoto ammette di avere fatto ancora una volta da intermediario tra ADM e gli altri produttori, ma nega di essere stata leader nell'infrazione.
- (350) Ajinomoto sostiene che l'incarico di fornire il personale per la segreteria del cartello le è stato imposto da ADM. Ajinomoto ritiene che il fatto di avere assunto la responsabilità di svolgere alcuni incarichi amministrativi non possa essere considerato una prova che l'impresa fungesse da leader. Ajinomoto fa riferimento alla decisione della Commissione nel caso Cemento, nella quale la Commissione osserva che il fatto che imprese diverse possano rivestire ruoli diversi nel perseguire l'obiettivo comune rientra nelle caratteristiche del cartello⁽⁴²⁾. Ajinomoto sostiene che, ad esempio, Eurolysine ha inviato gli inviti agli altri produttori per le riunioni della Fefana perché Eurolysine era presidente del gruppo di lavoro sugli aminoacidi della Fefana. Ajinomoto sostiene di avere svolto un ruolo di coordinamento insieme a Kyowa perché, a differenza dei produttori coreani, le due imprese erano produttori di grandi dimensioni, che operavano su scala mondiale ed erano quindi interessate alle attività relative alla lisina in tutte le aree. In particolare, dato che Ajinomoto deteneva la maggiore posizione nel mercato e che tutti i partecipanti al cartello, ad eccezione di ADM, erano imprese asiatiche, Ajinomoto non ritiene sorprendente il fatto di avere ricevuto la richiesta di fungere da coordinatore.
- (351) Ajinomoto fa presente che anche Sewon e Kyowa prendevano spesso l'iniziativa nelle discussioni del cartello. Ajinomoto, in particolare, sostiene che tutti gli altri produttori hanno svolto un ruolo di pari importanza nel reagire alla minaccia rappresentata da ADM. Ajinomoto sostiene che, anche se nelle prime fasi della discussione con ADM vi era un'impresa che prendeva l'iniziativa, Kyowa aveva un ruolo altrettanto determinante del suo.

⁽⁴²⁾ GU L 343 del 30.12.1994, pag. 1, punto 46.

Ajinomoto afferma inoltre che se l'impresa viene considerata leader tale valutazione deve essere estesa anche a Kyowa, perché il 23 novembre 1994 Kyowa cercò di convincere Sewon ad accettare la richiesta di ADM. Per quanto riguarda il ruolo di Sewon nell'infrazione, Ajinomoto sottolinea che detta impresa ha partecipato attivamente alle operazioni di fissazione dei prezzi per tutto il periodo di esistenza del cartello e ha partecipato all'attribuzione dei volumi fuorché quando non era d'accordo sul volume che gli altri partecipanti erano disposti ad accordarle. Ajinomoto sostiene che Sewon non è stata vittima della «conspiracy», ma si è servita del cartello a proprio beneficio traendo indebiti vantaggi dagli accordi sui volumi degli altri produttori.

- (352) Per quanto concerne le affermazioni di Ajinomoto secondo cui nel periodo antecedente alla metà del 1992 l'iniziativa delle discussioni sul mercato europeo non partiva da lei, ma da Sewon e Kyowa, la Commissione rileva che all'epoca Ajinomoto/Eurolysine era l'impresa leader del mercato nel SEE e aveva quindi la possibilità di decidere se accettare o rifiutare tali iniziative. Una volta accettato di prendere parte alla collusione essa assunse un ruolo di leader nel coordinamento. Ciò è confermato dalle informazioni possedute dalla Commissione relativamente alla riunione del 20 settembre 1990.
- (353) Per quanto riguarda gli incarichi assunti da Ajinomoto nell'ambito della «conspiracy» (intermediario tra ADM da una parte e Kyowa, Sewon, Cheil e Orsan dall'altra, organizzatore di false riunioni della Fefana, fornitore del personale della segreteria del cartello), la Commissione giudica irrilevante il fatto che tali incarichi siano stati offerti ad Ajinomoto da altri partecipanti o siano stati assunti dall'impresa di propria iniziativa. Al fine di concludere che Ajinomoto deteneva un ruolo di leader nell'infrazione, risulta decisivo il fatto che l'impresa abbia effettivamente svolto tali funzioni.
- (354) Quanto ai ripetuti tentativi di Ajinomoto di convincere Sewon a concludere un accordo generale sui volumi, è chiaro che anche ADM, e in misura minore Kyowa, hanno occasionalmente partecipato a tali azioni o hanno avviato di propria iniziativa azioni simili. Tuttavia, tali azioni dimostrano ancora una volta il ruolo attivo svolto da Ajinomoto nell'infrazione e riconfermano la valutazione complessiva che essa ne fosse un leader. Va sottolineato, tuttavia, che il ruolo di Kyowa, che era senza dubbio un membro attivo del cartello, era sostanzialmente diverso dal ruolo svolto da ADM e Ajinomoto, sia per la frequenza che per l'importanza della partecipazione alle attività del cartello.
- (355) C'è da aggiungere infine che il fatto che anche ADM abbia svolto un ruolo di leader nell'infrazione non giustifica il comportamento di Ajinomoto. Le due imprese erano di gran lunga i membri più importanti del cartello e avevano la stessa ambizione: diventare leader del mercato mondiale della lisina.
- (356) Per tali ragioni, gli importi di base delle ammende di ADM e Ajinomoto vengono maggiorati ciascuno del 50 %, cioè di 19,5 milioni di EUR per ADM e di 21 milioni di EUR per Ajinomoto.
- c) *Circostanze attenuanti*
- **Ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione**
- (357) Sewon e Cheil sostengono di avere avuto un ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione.
- (358) Sewon afferma di essere stata costretta a partecipare all'infrazione essendo stata minacciata dai maggiori produttori di lisina e in particolare da Ajinomoto, ADM e Kyowa. L'impresa sostiene di avere adottato, con grave rischio per se stessa, un comportamento ostruzionistico che molto spesso ha impedito ai produttori di giungere ad un accordo.
- (359) Per quanto riguarda in primo luogo la collusione sui prezzi, Sewon sostiene che l'impresa non si trovava in una posizione tale da consentirle di opporsi apertamente alle richieste dei grandi produttori. Per ottenere la collaborazione di Sewon tali produttori minacciavano in continuazione l'impresa di adottare misure che avrebbero messo in pericolo la sua esistenza.
- (360) In secondo luogo, per quanto riguarda l'attribuzione dei volumi, Sewon sostiene che, nonostante le minacce e le intimidazioni ricevute dai grandi produttori, essa ha opposto resistenza alle ripartizioni decise tra i grandi produttori e ha ostacolato le loro attività. Temendo misure di ritorsione da parte dei grandi produttori, Sewon ha cercato di evitare di entrare in conflitto aperto con loro e per questa ragione ha dato occasionalmente l'impressione di essere disposta a collaborare relativamente alla ripartizione dei volumi. Sewon afferma che il confronto aperto con i maggiori produttori è tuttavia divenuto inevitabile dopo la riunione di Parigi del 19 maggio 1994 in cui la rivelazione di Sewon del suo sostanziale aumento della capacità produttiva provocò considerevoli minacce di ritorsione da parte dei grandi produttori e quindi la fine dell'intera «conspiracy».
- (361) Cheil sostiene di avere tenuto costantemente un basso profilo nelle riunioni con gli altri produttori, dato che l'impresa è di piccole dimensioni ed era entrata solo da poco nel mercato. L'impresa afferma di non avere mai assunto l'iniziativa di convocare una riunione e di non avere mai condotto la discussione nel corso delle riunioni. Cheil sostiene che in realtà partecipava a tali riunioni soprattutto allo scopo di conoscere meglio il settore della lisina.
- (362) La Commissione respinge la maggior parte delle argomentazioni di Sewon e tutte quelle di Cheil.
- (363) La Commissione osserva che, ai fini della determinazione dell'ammenda da applicare, i partecipanti a un cartello rientrano in tre categorie: leader, partecipanti attivi e partecipanti passivi. Nel caso in esame ADM e Ajino-

moto erano i leader. Quanto al ruolo degli altri tre partecipanti al cartello, la Commissione ritiene che essi rientrino sostanzialmente nella categoria dei membri attivi (in realtà in alcuni casi Kyowa ha assunto un ruolo di leader) e ciò in considerazione non solo della frequenza della loro partecipazione alle riunioni in un lungo periodo, ma anche del loro comportamento in tali riunioni, nelle quali partecipavano attivamente alla discussione.

(364) In realtà Sewon e Cheil non contestano le affermazioni della Commissione al riguardo, ma forniscono delle giustificazioni per la loro partecipazione attiva alla collusione. Tuttavia né le minacce di cui Sewon riteneva di essere vittima, né la necessità di Cheil di raccogliere informazioni possono giustificare un'infrazione delle norme europee in materia di concorrenza. Sewon avrebbe dovuto informare le autorità competenti, tra cui la Commissione, del comportamento illegale dei suoi concorrenti affinché esso avesse termine e Cheil, anche se con qualche sforzo, avrebbe certamente trovato dei mezzi legali per raccogliere le informazioni che le avrebbero consentito di conoscere meglio il settore della lisina per poter operare in concorrenza con gli altri produttori.

(365) Per quanto riguarda le quote di vendita, la Commissione ritiene tuttavia che dall'inizio del 1995 Sewon abbia modificato il suo comportamento, diventando da un partecipante attivo un partecipante passivo dell'infrazione. In effetti Sewon non ha preso parte all'accordo del 1995 sui quantitativi e benché Sewon abbia partecipato all'accordo sullo scambio di informazioni, all'inizio del 1995 l'impresa smise di comunicare agli altri produttori i propri quantitativi di vendita. In considerazione di ciò, la Commissione ritiene che la maggiorazione dell'ammenda da infliggere a Sewon, tenuto conto della durata dell'infrazione, debba essere ridotta del 20 %.

— Non applicazione di fatto degli accordi illeciti

(366) ADM, Ajinomoto, Sewon e Cheil sostengono di non avere in pratica applicato gli accordi illeciti.

(367) Per quanto riguarda gli accordi sui prezzi, ADM sostiene che i prezzi che l'impresa effettivamente applicava per le vendite in Europa, approssimativamente nei periodi in cui sono stati conclusi gli accordi sui prezzi cui fa riferimento la presente decisione, erano inferiori a quelli concordati, ad eccezione dei prezzi convenuti nelle riunioni di Tokyo dell'8 dicembre 1993 e delle Hawaii del 10 marzo 1994. ADM afferma che era noto agli altri produttori che l'impresa non applicava le condizioni concordate. ADM ritiene che le istruzioni sui prezzi di listino cui fa riferimento la Commissione nella presente decisione debbano essere messe a confronto con i dati delle operazioni, così da raffrontare i prezzi che si sostiene siano stati concordati con quelli effettivamente applicati da ADM, che erano di gran lunga inferiori. ADM sostiene che una tale analisi delle operazioni rifletterebbe con maggiore precisione i prezzi applicati da ADM rispetto a un esame dei prezzi di listino.

(368) Sewon sostiene di avere ridotto considerevolmente i prezzi obiettivo concordati.

(369) Cheil fa presente che i prezzi che essa applicava erano quasi sempre i più bassi del mercato e in alcuni casi erano addirittura inferiori del 25 % a quelli imposti dalle altre imprese.

(370) Ajinomoto sostiene che dai dati cui fa riferimento la presente decisione risulta che i partecipanti al cartello non rispettavano i prezzi concordati. Essa sottolinea che i cinque aderenti al cartello non hanno mai applicato lo stesso prezzo medio mensile.

(371) Per quanto riguarda gli accordi sui quantitativi, ADM sostiene di avere superato considerevolmente ogni anno la quota ad essa assegnata. La crescita inarrestata della sua capacità produttiva e della sua produzione dimostrano che la sua produzione o offerta di lisina non ha mai conosciuto diminuzioni o limitazioni.

(372) Sewon sostiene di avere aumentato le proprie vendite mondiali, che sarebbero passate dalle circa 27 000 t del 1990 alle circa 43 000 t del 1995, e di avere sempre utilizzato appieno la propria capacità di produzione e di vendita.

(373) Cheil afferma in particolare che, pur avendo dichiarato di essere disposta ad accettare una capacità produttiva di 17 000 t (nella riunione di Honolulu del marzo 1994), quando ha fatto tale affermazione aveva già deciso a livello interno di aumentare la capacità fino a raggiungere le 40 000 t.

(374) Per quanto riguarda l'accordo sullo scambio di informazioni, ADM osserva di avere adottato un comportamento strategico fatto di menzogne e dissimulazioni negli scambi di informazioni con gli altri produttori di lisina relativamente alle informazioni comuni e a variabili quali i prezzi alla clientela, le vendite e le ripartizioni di mercato proposte.

(375) Cheil afferma che quando l'impresa presentava dati sui volumi delle vendite, tali dati erano sempre inesatti in quanto inferiori alle vendite reali. Cheil sottolinea di aver fornito in realtà informazioni fuorvianti alle altre imprese. Cheil dichiara di avere fornito ad esempio nel 1994 un dato di 8 951 t di vendite totali in Europa, mentre il volume reale di vendite era di 9 689 t.

(376) La Commissione fa presente che l'applicazione di accordi su prezzi obiettivo, che rappresentano la tipologia degli accordi conclusi nella maggior parte dei casi, non richiede necessariamente che alla fin fine i prezzi siano effettivamente applicati nel mercato. Tali accordi risultano applicati quando le parti fissano i loro prezzi al fine di orientarli nella direzione dell'obiettivo concordato. Dalle informazioni di cui dispone la Commissione appare con chiarezza che nel caso in esame, successivamente alla conclusione della maggior parte degli accordi sui prezzi, le parti fissavano i loro prezzi in modo conforme a tali accordi.

- (377) Inoltre non si deve presupporre che con l'applicazione di un accordo sui prezzi una delle parti dell'accordo imponga un unico prezzo ai suoi clienti. Normalmente i clienti ottengono vari tipi di sconti e ciò fa sì che i prezzi effettivi delle operazioni siano diversi. Il fatto quindi che i prezzi effettivi delle operazioni siano differenti per i vari clienti e per i clienti di imprese diverse non dimostra che gli accordi sui prezzi non siano stati applicati. L'esistenza di istruzioni sui prezzi interne ad un'impresa, quali quelle scoperte dalla Commissione nel caso di ADM, costituisce la prova più sicura dell'applicazione degli accordi sui prezzi.
- (378) Per quanto riguarda l'applicazione degli accordi sui quantitativi, è chiaro che i partecipanti al cartello consideravano le quantità loro attribuite come quantità minime. Finché ciascuna delle parti era in grado di vendere almeno le quantità ad essa assegnate l'accordo risultava rispettato. Secondo le informazioni di cui dispone la Commissione ciò è quanto si è verificato.
- (379) Per quanto riguarda l'applicazione dell'accordo sullo scambio di informazioni, la Commissione ritiene che tale accordo risulti applicato nel momento in cui le parti si trasmettono reciprocamente i dati concordati. Il fatto che tali dati siano o meno corretti e in che misura siano stati eventualmente trasmessi dati inesatti, per errore o intenzionalmente, non appare rilevante nel presente contesto. I dati scambiati tra i partecipanti al cartello appaiono comunque plausibili se paragonati a quelli dei singoli produttori relativi al mercato totale.
- (380) In linea di principio, un accordo restrittivo della concorrenza risulta applicato quando il comportamento nel mercato dei partecipanti al cartello è determinato dalle intenzioni comuni che essi hanno espresso. Nel caso di accordi ripetuti conclusi in un ampio arco di tempo, la Commissione ritiene che si possa presumere che essi sono stati applicati da tutte le parti in quanto in caso contrario esse non avrebbero convenuto di incontrarsi più volte in varie località del mondo per fissare i prezzi e ripartirsi il mercato in un periodo di tempo così lungo. In tali casi spetta interamente alle imprese interessate dimostrare di non avere applicato di fatto gli accordi illeciti. La Commissione ritiene che le argomentazioni avanzate dalle parti non confutino né la prova sulla quale la Commissione fonda le sue conclusioni, né la presunzione sopra descritta.
- **Aver posto fine alle attività illecite sin dai primi interventi dell'autorità pubblica**
- (381) Negli orientamenti sulle ammende, la Commissione ha spiegato che ridurrà l'importo di base delle ammende se verrà posto fine alle attività illecite sin dai primi interventi della Commissione e in particolare allo stadio degli accertamenti.
- (382) Nel caso in esame, la Commissione ha effettuato le prime indagini l'11 e il 12 giugno 1997. All'epoca le imprese cui è destinata la presente decisione avevano già posto fine all'infrazione. La Commissione ritiene tuttavia che, nell'ipotesi in cui le imprese abbiano posto fine all'infrazione non di propria iniziativa, prima dell'intervento della Commissione, ma a seguito dell'intervento di un'altra autorità, la fine dell'infrazione costituisca una circostanza attenuante ai fini dell'imposizione delle ammende solo qualora le imprese abbiano posto fine all'infrazione non appena l'altra autorità sia intervenuta.
- (383) Negli USA l'FBI ha perquisito gli uffici di ADM, Ajinomoto e Sewon il 27 giugno 1995. La Commissione non ha ragioni per ritenere che le imprese destinatarie della presente decisione abbiano continuato a commettere l'infrazione oltre tale data.
- (384) Per tali ragioni gli importi di base delle ammende vengono ridotti ciascuno del 10 %, cioè per ADM di 5,85 milioni di EUR, per Ajinomoto di 6,3 milioni di EUR, per Kyowa di 2,1 milioni di EUR, per Cheil di 1,95 milioni di EUR e per Sewon di 1,98 milioni di EUR.
- **Altre circostanze attenuanti**
- (385) ADM sostiene che qualsiasi effetto negativo provocato dalla sua partecipazione all'infrazione è superato dagli effetti positivi del suo ingresso nel mercato e della continua crescita della produzione. Al riguardo ADM sostiene che prima del suo ingresso i produttori già presenti avevano adottato una politica basata su prezzi elevati e produzione limitata. ADM afferma di avere al contrario messo in chiaro che la lisina è un prodotto di base. ADM ritiene che il suo ingresso nella produzione e vendita di lisina sintetica abbia arrecato un vantaggio netto per i consumatori e ha calcolato che nel 1992, 1993, 1994 e nel primo semestre del 1995 esso corrisponde, nel complesso, ad una cifra che si situa approssimativamente tra i 147,7 e i 152,2 milioni di USD.
- (386) ADM giustifica inoltre la collusione con i produttori concorrenti di lisina sulla base di elementi sia di attacco che di difesa.
- (387) Da un punto di vista difensivo, ADM sostiene che sussisteva una minaccia reale di ritorsioni da parte del cartello di produttori di lisina già esistente prima del suo ingresso nel mercato.
- (388) Per quanto riguarda gli elementi di attacco, ADM dichiara che i suoi dirigenti non disponevano con facilità di dati di vario genere relativi al mercato della lisina, neppure generali o aggregati. ADM aggiunge che, allo stesso modo, non esistevano meccanismi in grado di assisterla nel suo tentativo di far aumentare la domanda

- complessiva di lisina. ADM afferma che la partecipazione al cartello le ha consentito di ottenere tali informazioni.
- (389) La Commissione non concorda sul fatto che le ragioni addotte da ADM per giustificare il suo comportamento illecito rappresentino delle circostanze attenuanti ai fini del calcolo del corretto importo dell'ammenda.
- (390) In primo luogo, la Commissione ritiene che sia chiaro che i vantaggi per l'economia europea sarebbero stati maggiori se ADM fosse stata in concorrenza con gli altri produttori di lisina. L'economia europea e, in particolare, i consumatori europei hanno subito una notevole perdita, che non si sarebbe verificata se l'ingresso di ADM nel mercato e il suo successivo comportamento fossero stati conformi alle normali condizioni di concorrenza (cfr. considerando 261-297 in relazione alla valutazione dell'impatto concreto dell'infrazione sul mercato della lisina nel SEE). È evidente che il comportamento illecito di ADM ha avuto un considerevole impatto negativo sul mercato della lisina nel SEE.
- (391) In secondo luogo, per quanto riguarda gli elementi di attacco e di difesa con i quali ADM giustifica la sua collusione con i produttori di lisina concorrenti, la Commissione rileva innanzitutto che ADM non sostiene, e di fatto non ha dimostrato, di essere stata a conoscenza dell'esistenza del cartello asiatico/europeo. L'argomentazione addotta da ADM, secondo cui l'impresa doveva entrare nel cartello dei produttori di lisina per difendersi da azioni di ritorsione da parte loro, non può quindi essere accettata. Invece di aderire al cartello, ADM avrebbe dovuto applicare per suo conto le norme di concorrenza o denunciare alle autorità competenti il comportamento illegale dei concorrenti.
- (392) Per quanto riguarda infine la raccolta di informazioni, è chiaro che un comportamento che in linea di principio è vietato ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE può essere dichiarato compatibile con il mercato comune solo se vengono rispettate le condizioni stabilite dall'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE e dall'articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE. Ciò non si verifica nel caso di specie. È indubbio infatti che se non è possibile ottenere le informazioni con mezzi legali, il che secondo la Commissione di fatto non è accaduto, le imprese devono operare nel mercato senza disporre di tali informazioni.
- (393) ADM e Ajinomoto sottolineano di aver contribuito in misura significativa allo sviluppo dell'industria agricola europea, di avere creato occupazione in Europa e di avere generato introiti per l'Europa grazie all'esportazione della lisina. Esse chiedono quindi che ai fini della valutazione delle eventuali ammende da infliggere nel caso in esame la Commissione tenga conto del loro contributo positivo per l'economia europea.
- (394) La Commissione respinge l'idea di fare appello ai vantaggi commerciali delle attività industriali e commerciali per compensare gli effetti negativi delle infrazioni alle norme di concorrenza.
- (395) Kyowa sostiene che nel periodo di attività del cartello indicato nella presente decisione l'impresa ha conseguito nel SEE solo un profitto di scarsa entità, e limitatamente ad un anno, e ha subito considerevoli perdite negli altri quattro anni. Kyowa afferma che le sue attività relative alla lisina nel SEE hanno subito perdite nette nel periodo considerato nel suo complesso. Kyowa chiede alla Commissione di tenere conto di questo fatto.
- (396) La Commissione non ritiene che in linea generale le perdite subite nel corso di un'infrazione alle norme di concorrenza costituiscano una circostanza attenuante ai fini del calcolo dell'ammenda. In ogni caso la Commissione deve essere informata in merito alle ragioni che sono alla base di tali perdite per poter valutare la loro eventuale rilevanza. Kyowa non ha tuttavia fornito tali ragioni.
- d) *Applicazione della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende*
- (397) I destinatari della presente decisione hanno collaborato con la Commissione, in diverse fasi dell'indagine e in relazione a diversi periodi esaminati dall'indagine sull'infrazione, allo scopo di beneficiare del trattamento favorevole stabilito dalla comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende. Al fine di soddisfare le legittime aspettative delle imprese interessate in merito alla non imposizione di ammende o alla loro riduzione in virtù della loro collaborazione, nella sezione che segue la Commissione valuterà se le parti hanno rispettato le condizioni stabilite nella comunicazione.
- **Osservazioni preliminari**
- (398) ADM afferma di avere pienamente collaborato con le autorità statunitensi, e quindi indirettamente con quelle degli altri paesi con i quali gli USA hanno concluso accordi di cooperazioni antitrust, dopo la perquisizione della sua sede da parte dell'FBI, il 27 giugno 1995. ADM chiede quindi di poter beneficiare di un trattamento favorevole ai sensi della comunicazione summenzionata.
- (399) ADM sostiene inoltre di aver collaborato con la Commissione per determinare i fatti relativi all'attuale procedimento attraverso la risposta di ADM Ingredients del 24 ottobre 1997 alla richiesta formale di informazioni della Commissione del 28 luglio 1997 conforme all'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17.
- (400) ADM sostiene d'altro canto di avere fornito alla Commissione, successivamente al ricevimento della comuni-

cazione degli addebiti relativa al caso in esame, informazioni e documenti che hanno contribuito in maniera sostanziale a determinare la portata dell'infrazione commessa dagli altri produttori di lisina nel periodo antecedente al suo ingresso nel mercato. Essa conclude quindi che tale comportamento dovrebbe essere ricompensato con una riduzione dell'ammenda ai sensi della comunicazione in materia.

- (401) ADM afferma infine di essere sempre stata disponibile a rispettare, per quanto nelle sue capacità, le condizioni stabilite da detta comunicazione. ADM sostiene di essere stata disposta a fornire alla Commissione le informazioni di cui disponeva e di essere pronta a trasmettere in futuro tutte le informazioni pertinenti non appena ne sarà in grado. ADM fa presente, tuttavia, che le persone che possedevano le maggiori informazioni riguardo alla sua partecipazione alle riunioni e alle comunicazioni con il cartello non erano in grado di fornire ad ADM le informazioni che le avrebbero consentito di collaborare con la Commissione. Inoltre, anche se ADM avrebbe potuto trasmettere alla Commissione copie dei documenti consegnati da ADM alle autorità statunitensi, essa non lo fece perché riteneva che tali documenti di per sé non avrebbero costituito un valido aiuto per la Commissione, a meno che essa non fosse entrata anche in contatto con le persone coinvolte. ADM sostiene che sarebbe ingiusto danneggiare un'impresa che, per quanto è nelle sue capacità, rispetta le condizioni stabilite dalla comunicazione già menzionata. ADM ritiene che il criterio pertinente per la valutazione sia il fatto che l'impresa sia disposta o meno a divulgare interamente le informazioni utili e pertinenti in suo possesso e lo faccia.
- (402) Per quanto riguarda l'eventuale collaborazione di ADM con le autorità statunitensi che svolgevano indagini sulla lisina, la Commissione osserva che, secondo le informazioni fornite dalle autorità suddette, la loro indagine era limitata agli effetti contrari alla concorrenza che la collusione oggetto della presente decisione produceva nell'area rientrante nella loro giurisdizione, cioè negli USA. È evidente comunque che non rientra nelle competenze delle autorità statunitensi indagare su un'infrazione delle norme di concorrenza europee. La Commissione ammette che l'intervento delle autorità statunitensi ha provocato la fine della collusione che interessava il SEE. È chiaro tuttavia che le ammende inflitte dalla Commissione in applicazione delle norme di concorrenza europee possono essere ridotte solo se la cooperazione delle imprese oggetto della decisione ha coinvolto la Commissione.
- (403) Per quanto concerne la risposta di ADM Ingredients alla richiesta di informazioni, la Commissione non concorda sul fatto che aver trasmesso tali informazioni giustifichi una riduzione dell'ammenda ai sensi comunicazione già menzionata. ADM Ingredients era obbligata a fornire tali informazioni in quanto destinataria di una richiesta formale di informazioni ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17. Anche se non è necessario che la cooperazione sia offerta a seguito di un'iniziativa spontanea dell'impresa, dalla comunicazione si evince con chiarezza che tale cooperazione deve essere volon-

taria e in particolare al di fuori dell'esercizio del potere di indagine della Commissione ⁽⁴³⁾.

- (404) Per quanto riguarda le informazioni trasmesse da ADM alla Commissione relativamente al comportamento dei produttori di lisina prima del suo ingresso nel mercato, e senza voler prendere una posizione in merito al valore di tali informazioni, la Commissione rileva la differenza tra coloro che fungono da «informatori» e coloro che si autoaccusano. Il fatto di fornire informazioni su cartelli cui l' informatore non ha partecipato non può rientrare nel campo di applicazione della comunicazione summenzionata, in quanto l' informatore non è passibile di alcuna ammenda. Il medesimo principio si applica ai partecipanti a un cartello che forniscano informazioni relativamente a periodi per i quali non può essere loro inflitta alcuna ammenda. I benefici previsti dalla comunicazione si applicano solo alle imprese che hanno partecipato ai cartelli e che il timore di dover pagare un'ammenda dissuade dal rivelare l'esistenza del cartello. Nel caso in esame, ADM non corre il rischio di subire un'ammenda per il periodo che precede la sua partecipazione alla collusione con le altre parti. Benché la Commissione accolga favorevolmente, nel pubblico interesse, tutte le informazioni relative all'esistenza di cartelli, anche provenienti da parti che non hanno preso parte alla collusione, essa non può ricompensare tali informatori.
- (405) Nella sezione I della sua richiesta di informazioni del 28 luglio 1997, la Commissione ha chiesto ad ADM di trasmetterle tutti i documenti relativi ad una serie di riunioni con altri produttori di aminoacidi. In risposta a tale richiesta, ADM Ingredients ha risposto, il 24 ottobre 1997, di aver incaricato le sue sedi in Europa di reperire le informazioni richieste e di essersi anche rivolta all'impresa madre situata negli USA per ottenerne la collaborazione. Nella risposta del 24 ottobre 1997, ADM Ingredients allegava copie dei documenti relativi ai viaggi di alcuni suoi dirigenti. L'impresa faceva presente che essi rappresentavano gli unici documenti che era riuscita a rintracciare che rispondessero alle richieste della Commissione relative a tali riunioni. Nel corso del procedimento ADM ha ammesso tuttavia che avrebbe potuto fornire alla Commissione copie dei documenti da essa trasmessi alle autorità statunitensi e afferma di non averlo fatto perché riteneva che, in concreto, tali documenti non sarebbero stati utili alla Commissione.
- (406) La Commissione ritiene che ADM si sia rifiutata di collaborare con la Commissione nello svolgimento delle sue indagini sul caso in esame. La Commissione è giunta a tale conclusione sulla base del fatto che ADM non ha fornito le informazioni in suo possesso relative alle riunioni con i concorrenti elencate dalla Commissione nella sua richiesta di informazioni del 28 luglio 1997 conforme all'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17. La Commissione ritiene quindi che ADM non abbia collaborato all'indagine della Commissione e non possa

⁽⁴³⁾ Causa T-308/94 Cascades, punto 260, loc. cit.

beneficiare delle riduzioni di cui ai punti B e C della comunicazione summenzionata.

— **Non imposizione o notevole riduzione delle ammende**

- (407) Ajinomoto sostiene di soddisfare le condizioni per la non imposizione di un'ammenda stabilite al punto B della citata comunicazione e afferma che la natura della sua cooperazione con la Commissione fa sì che l'impresa abbia diritto alla concessione del trattamento più favorevole.
- (408) La Commissione riconosce che Ajinomoto le ha fornito informazioni in merito al cartello oggetto della presente decisione prima che essa desse avvio agli accertamenti ordinati mediante decisione (cfr. considerando 167). La Commissione riconosce anche che all'epoca non disponeva ancora di sufficienti informazioni per determinare l'esistenza del presunto cartello. La Commissione osserva che già prima che Ajinomoto prendesse contatto con lei, il 12 luglio 1996, la stampa degli USA e di altri paesi aveva dedicato ampio spazio al cartello della lisina e ciò è stato confermato dalla Commissione in una lettera ad Ajinomoto il 1° agosto 1996. Il 27 agosto 1996, inoltre, quando Ajinomoto fornì i primi documenti nell'ambito della sua cooperazione, di dipartimento di giustizia statunitense rese pubbliche le prime accuse di violazione delle norme antitrust, tra gli altri contro Ajinomoto, nel quadro delle indagini sulla lisina.
- (409) Ajinomoto è stata la prima partecipante al cartello a fornire prove della sua esistenza. La Commissione ritiene inoltre che tali prove, relativamente al periodo cui esse si riferiscono, siano state decisive in quanto di per sé sufficienti a stabilire l'esistenza del cartello a partire dall'ingresso nel mercato di ADM.
- (410) Ajinomoto ha posto fine al suo coinvolgimento nelle attività illegali prima del 12 luglio 1996, data in cui ha svelato l'esistenza del cartello alla Commissione.
- (411) Per le ragioni che seguono, la Commissione ritiene che la cooperazione di Ajinomoto soddisfi solo in parte le condizioni per la non imposizione di un'ammenda o per una sua notevole riduzione ai sensi del punto B della citata comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.
- (412) La Commissione è dell'avviso che, almeno per negligenza, Ajinomoto non le abbia fornito tutte le informazioni pertinenti e tutti i documenti e le prove di cui disponeva all'epoca di cui iniziò a collaborare con la Commissione relativamente alle attività del cartello precedenti l'ingresso di ADM nel mercato.
- (413) La Commissione ritiene che dal giugno 1990 al giugno 1992, quando ADM si unì al cartello, Ajinomoto abbia concluso in nove diversi casi accordi con i concorrenti sui prezzi e i quantitativi di lisina. Dei dirigenti di Ajinomoto che parteciparono a tali fatti almeno uno è tuttora dipendente dell'impresa (il sig. Mimoto). Un altro, il sig. Ikeda, benché in pensione dal 1994, ha rilasciato una dichiarazione il 28 gennaio 1999 che costituisce parte della difesa di Ajinomoto nel procedimento della Commissione. La Commissione ha quindi ragione di ritenere che Ajinomoto sia in possesso o sia in grado di entrare in possesso di informazioni relative all'esistenza del cartello nel periodo precedente l'ingresso nel mercato di ADM.
- (414) La Commissione è inoltre a conoscenza del fatto che subito dopo la perquisizione degli uffici di Ajinomoto negli USA, presso la Heartland lysine, effettuata dalle autorità statunitensi il 27 giugno 1995, l'ufficio legale di Tokyo dell'impresa diede istruzione affinché i restanti documenti relativi al cartello, conservati in Europa e in Giappone, venissero distrutti. Ajinomoto ammette di avere distrutto alcuni dei documenti e in particolare alcuni documenti conservati in Europa.
- (415) Per tali ragioni la Commissione ritiene che la cooperazione di Ajinomoto non sia stata completa.
- (416) La Commissione ammette che possano sussistere dubbi sul fatto che i primi accordi facciano parte o meno di un'unica infrazione continuata e quindi sulle informazioni che dovevano essere trasmesse alla Commissione nel quadro della cooperazione. In caso di dubbio, tuttavia, Ajinomoto avrebbe dovuto segnalare le informazioni alla Commissione per avere il suo parere in merito alla loro rilevanza per la presente indagine. Non spetta infatti all'impresa stabilire la portata dell'indagine della Commissione.
- (417) Come indicato precedentemente dalla Commissione (cfr. considerando 353-356), infine, Ajinomoto è stata un leader nell'infrazione. La Commissione ritiene quindi che Ajinomoto abbia svolto un ruolo decisivo nelle attività illegali e ciò esclude già di per sé l'applicazione del punto B della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.
- (418) Quando, come nel presente caso, vi è più di un leader nell'infrazione si può sostenere che tra loro i leader sono in una posizione di parità e che nessuno di essi è in grado di svolgere un ruolo decisivo nell'infrazione. Ciò incoraggerebbe anche le imprese leader nell'infrazione a farsi avanti per prime e a fornire prove decisive dell'esistenza del cartello.
- (419) Dalla formulazione della già citata comunicazione è chiaro tuttavia che la Commissione ha controbilanciato l'interesse comunitario di concedere un trattamento favorevole ai trasgressori che collaborano, con l'interesse comunitario di scoraggiare eventuali futuri trasgressori imponendo ammende alle imprese per le infrazioni da esse commesse. Tale equilibrio risulterebbe alterato se

venisse concesso un trattamento favorevole a partecipanti al cartello che hanno svolto un ruolo determinante nell'infrazione.

- (420) La Commissione ha quindi concluso che la cooperazione di Ajinomoto non soddisfa le condizioni stabilite dal punto B, lettere d) ed e) della citata comunicazione.
- (421) Ajinomoto sostiene che se all'impresa verrà inflitta un'ammenda, nonostante la cooperazione da essa prestata, ciò potrebbe avere in futuro effetti negativi per la fiducia che altre imprese ripongono nella comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende. L'impresa fa presente che esiste una sostanziale differenza tra la cooperazione offerta prima dell'inizio di un'indagine o successivamente. Ajinomoto afferma che è stato a seguito della sua cooperazione, offerta in considerazione della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende, che la Commissione ha avviato l'indagine. Se la differenza tra la cooperazione precedente e quella successiva ad un'indagine non avesse carattere sostanziale, l'incentivo delle parti a fornire volontariamente informazioni in una fase iniziale dell'indagine risulterebbe notevolmente ridotto.
- (422) La Commissione riconosce che la cooperazione di Ajinomoto è stata utile per determinare la prova principale dell'infrazione relativamente al periodo successivo all'ingresso nel mercato di ADM. La Commissione non ritiene tuttavia che Ajinomoto potesse nutrire un'aspettativa legittima ad una non imposizione dell'ammenda per l'infrazione delle norme comunitarie in materia di concorrenza. In particolare, è evidente che Ajinomoto confidava nell'aspettativa erronea che l'indagine della Commissione sarebbe stata parallela a quella sulla lisina negli USA, che era stata incentrata sulla collusione cui aveva partecipato ADM. Benché in linea di principio le norme di concorrenza europee e quelle stabilite in altri paesi abbiano uno scopo analogo, le imprese dovrebbero essere a conoscenza del fatto che, anche nei casi di cartelli internazionali su cui indagano autorità pubbliche diverse, l'oggetto del procedimento della Commissione e la sua portata si fondano esclusivamente sull'applicazione della normativa europea.
- (423) Sewon è stata la prima impresa partecipante al cartello a fornire informazioni complete e decisive sull'infrazione riscontrata dalla Commissione nel caso in oggetto. I documenti trasmessi da Sewon costituiscono, insieme a quelli presentati da Ajinomoto relativamente al periodo successivo all'ingresso nel mercato di ADM, la principale fonte di prova utilizzata dalla Commissione per giungere alla presente decisione. Sewon ha anche cessato di partecipare alle attività illecite prima di iniziare a cooperare con la Commissione. Essa non ha costretto un'altra impresa a partecipare al cartello, non ha svolto un ruolo di iniziatrice o comunque un ruolo determinante nell'attività illecita.
- (424) Quando Sewon iniziò a cooperare con la Commissione, tuttavia, vi erano sufficienti informazioni per determinare l'esistenza del cartello al momento dell'ingresso nel mercato di ADM. Tali informazioni erano già state fornite da Ajinomoto. Inoltre Sewon rivelò la collusione dopo che la Commissione, previa decisione, aveva intrapreso accertamenti presso le sedi di ADM e Kyowa. Infine, una parte notevole delle informazioni trasmesse da Sewon alla Commissione costituiscono la risposta di Sewon alle richieste formali di informazioni della Commissione del 28 luglio 1997 conformemente all'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17. La cooperazione di Sewon con la Commissione non è stata dunque del tutto volontaria.
- (425) La Commissione ha quindi concluso che la cooperazione offerta da Sewon non soddisfa le condizioni di cui al punto B, lettera d), della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione della ammenda.
- (426) Kyowa e Cheil non sono state le prime a fornire prove dell'esistenza del cartello. Le prove trasmesse alla Commissione da Kyowa e Cheil non sono state decisive per stabilire l'esistenza del cartello in quanto non sono di per sé sufficienti a stabilire tale esistenza in nessuno dei periodi considerati. La maggior parte delle informazioni trasmesse da Cheil alla Commissione rappresentavano la risposta di Cheil alle richieste formali di informazioni della Commissione del 28 luglio 1997 conformemente all'articolo 11, paragrafo 1, del regolamento n. 17. La cooperazione di Cheil con la Commissione, in sostanza, non è stata volontaria.
- (427) La Commissione ha quindi concluso che la cooperazione di Kyowa non soddisfa le condizioni di cui alla lettera b) e che la cooperazione di Cheil non soddisfa le condizioni di cui alle lettere b) e d) del punto B della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.
- (428) Il comportamento di ADM in relazione alle indagini della Commissione nel caso in esame non soddisfa alcuna delle condizioni stabilite al punto B della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.
- Importante riduzione dell'ammontare dell'ammenda**
- (429) Date che nessuna delle imprese destinatarie della presente decisione soddisfa le condizioni di cui alle lettere da b) a e) del punto B della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende, nessuna di esse può beneficiare di un'importante riduzione dell'ammontare dell'ammenda ai sensi del punto C della suddetta comunicazione.
- Significativa riduzione dell'ammontare dell'ammenda**
- Cooperazione con la Commissione prima della comunicazione degli addebiti*
- (430) Prima dell'adozione da parte della Commissione della comunicazione degli addebiti del 29 ottobre 1998, Ajinomoto, Kyowa e Cheil hanno fornito alla Commissione informazioni, documenti e altre prove che le hanno consentito di determinare l'esistenza dell'infrazione nel caso in esame.

(431) In considerazione dell'entità e della qualità della loro cooperazione con le indagini della Commissione, la Commissione concede ad Ajinomoto e Sewon, ai sensi del punto D della comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende, la riduzione più elevata possibile dell'ammontare dell'ammenda che sarebbe stata loro inflitta in assenza di cooperazione, una riduzione cioè del 50 %.

(432) Per quanto riguarda Kyowa e Cheil, la Commissione ritiene che sia appropriato applicare una riduzione del 30 % dell'ammenda ricompensando così Kyowa per il contributo sostanziale fornito per la determinazione delle numerose riunioni e degli altri contatti intercorsi tra le parti coinvolte nell'infrazione.

Cooperazione con la Commissione dopo il ricevimento della comunicazione degli addebiti

(433) Dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti del 29 ottobre 1998, ADM informò la Commissione che l'impresa non contestava la sostanza dei fatti addebitati nel presente procedimento. Essa fece presente, tuttavia, che la sua decisione di non contestare i fatti addebitati non era e non avrebbe dovuto essere intesa come un'ammissione di tali fatti o come una dichiarazione contro il proprio interesse presentata per altri fini. ADM sostiene che in virtù di tale comportamento l'impresa ha il diritto di beneficiare di una significativa riduzione dell'ammenda che la Commissione potrebbe infliggerle per il caso in questione.

(434) Dichiarazioni del tipo di quella presentata da ADM, che lasciano senza risposta l'interrogativo sull'accuratezza dei fatti utilizzati dalla Commissione per fondare le sue accuse, possono tendere a creare incertezza quanto agli effetti giuridici della decisione una volta che essa è divenuta inoppugnabile. Tuttavia gli effetti giuridici delle decisioni della Commissione non dipendono dal comportamento delle parti nel corso dei procedimenti che portano all'adozione di una decisione. Una decisione della Commissione divenuta definitiva fornisce ai tribunali nazionali informazioni significative e sulla base di tali informazioni essi sono generalmente in grado di decidere se un comportamento quale quello in esame sia compatibile con il diritto europeo in materia di concorrenza ⁽⁴⁴⁾.

(435) La Commissione ritiene che ADM soddisfi le condizioni per beneficiare di una riduzione dell'ammontare dell'ammenda del 10 %.

e) Adeguamenti

(436) Sewon sostiene che la Commissione dovrebbe tenere conto del particolare contesto economico in cui opera effettivamente l'impresa, in altri termini del fatto che l'impresa non è in grado di pagare ammende di notevole entità. Sewon ha pertanto chiesto alla Commissione di adeguare di conseguenza l'ammontare dell'ammenda da infliggere.

(437) Sewon afferma che a causa della grave e lunga crisi economica della Corea del Sud la sua situazione finanziaria è peggiorata al punto che la sua effettiva capacità di pagare un'ammenda risulta gravemente ridotta. Per sopravvivere a tale crisi, nel 1998 Sewon accelerò il processo di ristrutturazione già avviato nel 1997 con la realizzazione di fusioni e la vendita di rami d'attività non redditizi. La fusione tra Daesang Industrial Ltd. e Miwon Co., Ltd., da cui è sorta Daesang Corporation nel novembre 1997, e la vendita a BASF del settore della lisina di portata mondiale, avvenuta nel maggio 1998, rappresentano alcuni dei tentativi di Sewon di migliorare la sua situazione finanziaria.

(438) La Commissione ritiene che il tenere conto, nella determinazione di un'ammenda, della situazione economica in perdita di un'impresa si risolverebbe nel procurare un ingiustificato vantaggio concorrenziale alle imprese meno adeguate alle condizioni del mercato ⁽⁴⁵⁾. Pur mantenendo le ammende al livello da essa ritenuto adeguato, la Commissione offrirà tuttavia a Sewon la possibilità di proporre tempi di pagamento dell'ammenda accettabili, a condizione che essa dimostri la sua incapacità di effettuare il pagamento.

f) Responsabilità dell'infrazione

(439) Sulla base della giurisprudenza costante, la circostanza che una controllata abbia una personalità giuridica distinta non basta ad escludere la possibilità che la sua condotta sia imputata alla società controllante, in particolare qualora la controllata non determini in modo autonomo la sua linea di condotta sul mercato, ma si attenga, in sostanza, alle istruzioni che le vengono impartite dalla società controllante ⁽⁴⁶⁾.

(440) Nel caso in esame, la Commissione ritiene che ADM, Ajinomoto, Kyowa e Sewon fossero in grado di esercitare un'influenza decisiva sulla politica commerciale delle loro controllate europee. Dato che ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe e Sewon Europe erano controllate interamente di proprietà delle rispettive imprese controllanti, esse hanno necessariamente adottato una politica stabilita dagli organi che decidono la politica delle loro imprese madri. È inoltre possibile osservare che sia le imprese controllanti che le loro controllate europee hanno svolto un ruolo attivo nelle riunioni del cartello. In ogni caso le parti non hanno fornito prove a sostegno dell'affermazione che le controllate succitate abbiano svolto le loro attività nel mercato della lisina come soggetti giuridici autonomi, stabilendo perlopiù autonomamente la loro politica commerciale.

(441) In considerazione di ciò, la Commissione è legittimata ad imputare alle imprese controllanti il comportamento delle loro controllate.

⁽⁴⁴⁾ Comunicazione relativa alla cooperazione tra i giudici nazionali e la Commissione nell'applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato CEE e (GU C 39 del 13.2.1993, pag. 6).

⁽⁴⁵⁾ Causa T-141/94, Thyssen, punto 630, loc. cit.

⁽⁴⁶⁾ Sentenza nella causa T-354/94 Stora, punto 79, Raccolta 1998, pag. II-2111.

(442) Inoltre, l'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE vietando alle imprese, in particolare, di stipulare accordi o di partecipare a pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio fra Stati membri e che abbiano lo scopo o l'effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, si rivolgono ad entità economiche, ognuna delle quali costituita da un'organizzazione unitaria di elementi personali, materiali e immateriali, che persegue stabilmente un determinato fine di natura economica, organizzazione che può concorrere alla realizzazione di un'infrazione prevista dalla stessa disposizione⁽⁴⁷⁾. Dato che ADM Ingredients, Eurolysine, Kyowa Europe e Sewon Europe fanno parte delle entità economiche che hanno commesso l'infrazione oggetto della presente decisione, esse ne possono essere ritenute responsabili.

(443) Fino al settembre 1994, Eurolysine era sotto il controllo congiunto di Ajinomoto e Orsan. Successivamente Ajinomoto ha prima aumentato la sua partecipazione, che ha raggiunto il 75 %, e ha quindi acquistato tutte le quote azionarie da Orsan ed è quindi responsabile del comportamento di Eurolysine nell'intero periodo rientrante nella presente decisione⁽⁴⁸⁾.

(444) Per quanto riguarda Sewon, la Commissione rileva che essa ha dismesso l'intero settore di attività della lisina nel primo semestre del 1998. Tuttavia, se la parte che ha commesso l'infrazione continua ad essere dotata di personalità giuridica, anche se le attività economiche relative alla lisina che essa svolgeva precedentemente vengono ora svolte da un altro ente avente personalità giuridica, essa continua ad essere responsabile per l'infrazione commessa nel relativo settore economico⁽⁴⁹⁾.

g) *Importi delle ammende inflitte nell'ambito del presente procedimento*

(445) In conclusione, ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento n. 17, vengono inflitte le seguenti ammende:

Archer Daniels Midland Company
Archer Daniels Midland Ingredients
Limited,
in solido, un'ammenda di: 47 300 000 EUR

Ajinomoto Company, Incorporated
Eurolysine SA,
in solido, un'ammenda di: 28 300 000 EUR

Kyowa Hakko Kogyo Company
Limited
Kyowa Hakko Europe GmbH,
in solido, un'ammenda di: 13 200 000 EUR

Daesang Corporation
Sewon Europe GmbH,
in solido, un'ammenda di: 8 900 000 EUR
Cheil Jedang Corporation, un'ammenda di: 12 200 000 EUR

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Archer Daniels Midland Company e la sua controllata europea Archer Daniels Midland Ingredients Limited, Ajinomoto Company Incorporated e la sua controllata europea Eurolysine SA, Kyowa Hakko Kogyo Company Limited e la sua controllata europea Kyowa Hakko Europe GmbH, Daesang Corporation e la sua controllata europea Sewon Europe GmbH, nonché Cheil Jedang Corporation, hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE per avere partecipato ad accordi sui prezzi, sui volumi di vendita e sullo scambio di informazioni specifiche relativamente ai volumi di vendita di lisina sintetica nell'intero SEE.

L'infrazione si è protratta per i seguenti periodi:

- a) per Archer Daniels Midland Company e Archer Daniels Midland Ingredients Limited dal 23 giugno 1992 al 27 giugno 1995;
- b) per Ajinomoto Company Incorporated, e Eurolysine SA almeno dal luglio 1990 al 27 luglio 1995;
- c) per Kyowa Hakko Kogyo Company Limited e Kyowa Hakko Europe GmbH almeno dal luglio 1990 al 27 giugno 1995;
- d) per Daesang Corporation e Sewon Europe GmbH almeno dal luglio 1990 al 27 giugno 1995;
- e) per Cheil Jedang Corporation dal 27 agosto 1992 al 27 giugno 1995.

Articolo 2

Alle imprese di cui all'articolo 1 vengono inflitte le seguenti ammende per le infrazioni indicate in detto articolo:

- a) Archer Daniels Midland Company e Archer Daniels Midland Ingredients Limited,
in solido, un'ammenda di: 47 300 000 EUR

⁽⁴⁷⁾ Sentenza nella causa T-352/94 Mo Och Domsjö, punto 87, Raccolta 1998, pag. II-1989.

⁽⁴⁸⁾ Sentenza nelle casue 29/83 e 30/83 Rheinzink, punto 9, Raccolta 1984, pag. 1679.

⁽⁴⁹⁾ Causa T-305/94 PVC, punto 953, loc. cit.

- | | | |
|--|----------------|--|
| b) Ajinomoto Company, Incorporated e Eurolysine SA,
in solido, un'ammenda di: | 28 300 000 EUR | b) Archer Daniels Midland Ingredients Limited
Church Motorway
Erith
Kent DA8 1DL
Regno Unito |
| c) Kyowa Hakko Kogyo Company Limited e Kyowa Hakko Europe GmbH,
in solido, un'ammenda di: | 13 200 000 EUR | c) Ajinomoto Company, Incorporated
15-1, Kyobashi Itchome
Chuo-ku
Tokyo 1048315
Giappone |
| d) Daesang Corporation e Sewon Europe GmbH, in solido,
un'ammenda di: | 8 900 000 EUR | d) Eurolysine SA
153, rue des Courcelles
F-75817 Parigi Cedex 17 |
| e) Cheil Jedang Corporation,
un'ammenda di: | 12 200 000 EUR | e) Kyowa Hakko Kogyo Company Limited
1-6-1 Ohtemachi
Chiyoda-ku, Tokyo 100
Giappone |

Articolo 3

Le ammende devono essere versate dalle imprese indicate all'articolo 2 entro tre mesi dalla notifica della presente decisione sul seguente conto:

conto n. 642-0029000-95
della Commissione europea presso:
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA
Avenue des Arts 43
B-1040 Bruxelles
Codice SWIFT: (BBVABEBB)

Dopo la scadenza di tale termine, le ammende producono automaticamente interessi, al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle proprie operazioni di rifinanziamento il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è stata adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia al tasso del 7,25 %.

Articolo 4

Sono destinatarie della presente decisione le seguenti imprese:

- | | |
|--|---|
| a) Archer Daniels Midland Company
4666 Faries Parkway
Decatur, Illinois 62526
USA | i) Cheil Jedang Corporation
Standbrook House
4° piano Suite D
2-5 Old Bond Street
Londra W1X 3TB
Regno Unito |
|--|---|

- | |
|---|
| f) Kyowa Hakko Europe GmbH
Immermannstraße 65C
D-40210 Düsseldorf |
| g) Daesang Corporation
Daesang Building
96-48 Shinsul-Dong
Dongdaemoon-Ku
Seul 030-110
Corea |
| h) Sewon Europe GmbH
Mergenthalerallee 1-3
D-65760 Eschborn |

La presente decisione costituisce titolo esecutivo, conformemente all'articolo 256 del trattato CE.

Fatto a Bruxelles, il 7 giugno 2000.

Per la Commissione
Mario MONTI
Membro della Commissione

*Sommario***I. I FATTI****A. OGGETTO DEL PROCEDIMENTO****B. LE IMPRESE E L'ASSOCIAZIONE INTERESSATE**

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

C. IL PRODOTTO**D. IL MERCATO DELLA LISINA**

1. L'offerta
 - a) Produzione
 - b) Distribuzione
2. La domanda
3. Informazioni relative al mercato
 - a) Fattori che incidono sulla formazione dei prezzi della lisina
 - b) Prezzi medi mensili della lisina
 - c) Quantitativi annui di lisina

E. DESCRIZIONE DEI FATTI

1. Cartello asiatico/europeo
 - a) Gli esordi
 - b) Riunione del 18 febbraio 1991
 - c) Riunione del 12 marzo 1991 a Tokyo
 - d) Riunione del 4 luglio 1991 a Tokyo
 - e) Successivi sviluppi
2. Cartello a livello mondiale
 - a) Contesto
 - b) Riunione del 23 giugno 1992 a Città del Messico
 - Successivi sviluppi
 - c) Riunione del 1° ottobre 1992 a Parigi
 - Successivi sviluppi

- d) Riunione del 24 giugno 1993 a Vancouver
 - Successivi sviluppi
- e) Riunione del 5 ottobre 1993 a Parigi
 - Successivi sviluppi
- f) Riunione dell'8 dicembre 1993 a Tokyo
 - Successivi sviluppi
- g) Riunione del 10 marzo 1994 a Honolulu
 - Successivi sviluppi
- h) Riunione del 19 maggio 1994 a Parigi
 - Successivi sviluppi
- i) Riunione del 23 agosto 1994 a Sapporo
 - Successivi sviluppi
- j) Riunione del 26 ottobre 1994 a Zurigo
 - Successivi sviluppi
- k) Riunione del 18 gennaio 1995 ad Atlanta
 - Successivi sviluppi
- l) Riunione del 21 aprile 1995 a Hong Kong
 - Successivi sviluppi

F. IL PROCEDIMENTO DELLA COMMISSIONE

G. L'INDAGINE SULLA LISINA NEGLI USA

H. L'INDAGINE SULLA LISINA IN CANADA

II. VALUTAZIONE

A. GIURISDIZIONE

B. ARTICOLO 81 DEL TRATTATO CE E ARTICOLO 53 DELL'ACCORDO SEE

1. Articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE
 - a) Imprese
 - b) Accordi
 - Accordi sui prezzi
 - Accordi sui quantitativi
 - Accordo sullo scambio d'informazioni sui quantitativi di vendita
 - c) Oggetto degli accordi
 - d) Effetti sul commercio tra gli Stati membri e tra i paesi SEE
2. Articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE e articolo 53, paragrafo 3, dell'accordo SEE
3. Infrazione unica continuata

C. PRESCRIZIONE

D. AMMENDE INFLITTE A NORMA DELL'ARTICOLO 15, PARAGRAFO 2, LETTERA A), DEL REGOLAMENTO N. 17

1. Violazione, intenzionale o per negligenza, delle regole della concorrenza
 2. Ammontare delle ammende
 - a) Importo di base
 - Gravità
 - Natura dell'infrazione
 - L'impatto concreto dell'infrazione sul mercato della lisina nel SEE
 - La dimensione del mercato geografico rilevante
 - La conclusione della Commissione in merito alla gravità
 - Trattamento differenziato
 - Durata
 - L'importo di base
 - b) Circostanze aggravanti
 - Ruolo di leader nell'organizzazione dell'infrazione
 - c) Circostanze attenuanti
 - Ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione
 - Non applicazione di fatto degli accordi illeciti
 - Aver posto fine alle attività illecite sin dai primi interventi dell'autorità pubblica
 - Altre circostanze attenuanti
 - d) Applicazione della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende
 - Osservazioni preliminari
 - Non imposizione o notevole riduzione delle ammende
 - Importante riduzione dell'ammontare dell'ammenda
 - Significativa riduzione dell'ammontare dell'ammenda
 - e) Adeguamenti
 - f) Responsabilità dell'infrazione
 - g) Importi delle ammende inflitte nell'ambito del presente procedimento
-