

Gazzetta ufficiale

delle Comunità europee

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

2003/2/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 21 novembre 2001, relativa ad un procedimento a norma dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE (Caso COMP/E-1/37.512 — Vitamine) (notificata con il numero C(2001) 3695) ⁽¹⁾** 1

Prezzo: 18 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 21 novembre 2001

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

(Caso COMP/E-1/37.512 — Vitamine)

(notificata con il numero C(2001) 3695)

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2003/2/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

1. I FATTI

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

1.1. SINTESI DELL'INFRAZIONE

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

(1) La presente decisione, con la quale vengono inflitte ammende per violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, è destinata alle seguenti imprese:

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⁽²⁾, in particolare l'articolo 3 e l'articolo 15, paragrafo 2,

— F. Hoffmann-La Roche AG (in appresso «Roche»),

— BASF AG (in appresso «BASF»),

vista la decisione del 6 luglio 2000 con la quale la Commissione ha deciso di iniziare un procedimento nel caso di specie,

— Aventis SA (ex Rhône-Poulenc) (in appresso «Aventis»),

— Lonza AG (in appresso «Lonza»),

dopo avere dato alle imprese interessate la possibilità di manifestare il proprio punto di vista relativamente agli addebiti mossi dalla Commissione, in conformità con l'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e 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⁽³⁾,

— Solvay Pharmaceuticals BV (in appresso «Solvay»),

— Merck KgaA (in appresso «Merck»),

— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (in appresso «Daiichi»),

vista la relazione finale del consigliere auditore nel caso di specie,

— Eisai Co. Ltd (in appresso «Eisai»),

— Kongo Chemical Co. Ltd (in appresso «Kongo»),

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

— Sumitomo Chemical Co. Ltd (in appresso «Sumitomo»),

considerando quanto segue:

— Sumika Fine Chemicals Ltd (in appresso «Sumika»),

- Takeda Chemical Industries Ltd (in appresso «Takeda»),
- Tanabe Seiyaku Co. Ltd (in appresso «Tanabe»).

(2) Per i periodi e per le varie vitamine specificati nella presente decisione, i produttori di vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, di acido folico, betacarotene e carotenoidi, forniti nell'ambito della Comunità e del SEE, hanno concluso e hanno partecipato ad una serie di

accordi continuati, in violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, in virtù dei quali essi hanno fissato i prezzi di diversi prodotti, assegnato quote di vendita, concordato ed applicato aumenti di prezzi, annunciato gli aumenti di prezzo in conformità dei loro accordi, venduto i prodotti ai prezzi concordati, creato un sistema per controllare e far rispettare gli accordi, nonché partecipato ad una serie di incontri regolari ai fini dell'attuazione dei loro piani.

a) Partecipanti, prodotto, durata

Vitamina	Partecipanti	Durata ^(a)	
		da	a
Vitamina A	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis)	settembre 1989	febbraio 1999
Vitamina E	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	settembre 1989	febbraio 1999
Vitamina B1 (tiamina)	Roche, Takeda, BASF	gennaio 1991	giugno 1994
Vitamina B2 (riboflavina)	Roche, BASF, Takeda	gennaio 1991	settembre 1995
Vitamina B5 (calcio pantotenato)	Roche, BASF, Daiichi	gennaio 1991	febbraio 1999
Vitamina B6	Roche, Takeda, Daiichi	gennaio 1991	giugno 1994
Acido folico (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	gennaio 1991	giugno 1994
Vitamina C	Roche, BASF, Takeda, Merck	gennaio 1991	agosto 1995
Vitamina D3	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	gennaio 1994	giugno 1998
Vitamina H (biotina)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	ottobre 1991	aprile 1994
Betacarotene	Roche, BASF	settembre 1992	dicembre 1998
Carotenoidi	Roche, BASF	maggio 1993	dicembre 1998

^(a) La durata non è necessariamente la stessa per tutti i partecipanti.

b) Partecipanti per prodotto

	Vit. A	Vit. E	Vit. B1	Vit. B2	Vit. B5	Vit. B6	Acido folico	Vit. C	Vit. D3	Vit. H	Betacarotene	Carotenoidi
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Roche	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
BASF	•	•	•	•	•			•	•	•	•	•
Rhône-Poulenc (Aventis)	•	•							•			
Lonza										•		
Solvay									•			
Merck								•		•		

	Vit. A (1)	Vit. E (2)	Vit. B1 (3)	Vit. B2 (4)	Vit. B5 (5)	Vit. B6 (6)	Acido folico (7)	Vit. C (8)	Vit. D3 (9)	Vit. H (10)	Betaca- rotene (11)	Carote- noidi (12)
Daiichi					•	•						
Eisai		•										
Kongo							•					
Sumika							•					
Sumitomo										•		
Takeda			•	•		•	•	•				
Tanabe										•		

1.2. L'INDUSTRIA

1.2.1. LE VITAMINE

- (3) Le vitamine sono un gruppo di micronutrienti di vari tipi di composti organici necessari in piccole quantità nella dieta umana ed animale per favorire una crescita normale, lo sviluppo e il mantenimento della vita. La loro funzione fisiologica nell'organismo e le modalità d'azione sono diverse. Alcune vitamine sono fonti essenziali di determinati coenzimi indispensabili per il metabolismo; altre prendono parte al metabolismo di altre vitamine. Tutte le vitamine conosciute possono essere sintetizzate chimicamente.
- (4) Ad eccezione di rari casi, l'organismo non è in grado di sintetizzare le vitamine. Queste devono essere introdotte nella dieta o attraverso integratori alimentari. Le principali vitamine sono circa 15.
- (5) Le vitamine vengono spesso raggruppate a seconda delle loro proprietà solubili: tra i prodotti oggetto del presente caso, la vitamina C e il complesso vitaminico B sono idrosolubili mentre le vitamine A, E e D sono liposolubili.
- (6) I mangimi composti contengono le vitamine necessarie per la salute e la crescita di particolari specie. Le vitamine vengono aggiunte ai prodotti alimentari destinati all'uomo per sostituire le perdite delle vitamine originali nel corso dei processi di trasformazione, per arricchire il prodotto ed anche come antiossidanti o coloranti. Le vitamine destinate a scopi farmaceutici sono vendute al pubblico come integratori alimentari sotto forma di compresse o capsule. Nell'industria cosmetica, le vitamine sono aggiunte nei prodotti per la cura della pelle e della salute.
- (7) Le vitamine non condizionate sono vendute in forme differenti a seconda del prodotto e dell'uso cui sono destinate: cristallina, in olio, con uno strato protettivo o in polvere.

- (8) I prodotti di cui trattasi nella presente decisione sono le sostanze sintetiche non condizionate appartenenti ai seguenti gruppi di vitamine e di prodotti ad esse strettamente collegati: A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotina (H), acido folico (M), betacarotene e carotenoidi.

- (9) Ogni gruppo di vitamine comprende sostanze affini tra loro, alle quali sono attribuiti gli stessi effetti nel campo biologico che è loro proprio. Ciascun gruppo ha funzioni metabolizzanti specifiche e pertanto non è intercambiabile con altri gruppi. Inoltre, i vari gruppi di vitamine esercitano un'azione sinergica e complementare, allorché sono utilizzati in associazione.

1.2.2. I MERCATI DELLE VITAMINE E I PRODOTTI — PANORAMICA

- (10) I tre maggiori produttori di vitamine al mondo sono Roche, BASF e Aventis (ex Rhône-Poulenc) ⁽⁴⁾ che detengono quote di mercato globali pari rispettivamente al [40-50] %, al [20-30] % e al [5-15] % circa.
- (11) Roche e BASF producono un'ampia gamma di vitamine destinate sia all'alimentazione animale sia all'uso umano, farmaceutico ed alimentare.
- (12) L'attività di Aventis nel campo delle vitamine si limita al settore dell'alimentazione animale. Essa produce direttamente le vitamine A ed E e acquista, a fini di rivendita, altre vitamine da fabbricanti diversi.
- (13) Il mercato mondiale delle vitamine non condizionate (1999) è di circa 3,25 miliardi di EUR.
- (14) In termini di volume, la produzione mondiale di vitamine per l'alimentazione animale (ad esclusione del cloruro di colina — vitamina B4, che non è oggetto della presente procedura) è di circa 60 000 tonnellate l'anno; per quanto riguarda gli scopi farmaceutici ed alimentari è di circa 65 000 tonnellate.

- (15) Nel 1998 il mercato SEE per i prodotti oggetto della presente decisione era di circa 800 milioni di ecu (prezzi di produzione).
- (16) Considerate insieme, le vitamine A ed E costituiscono la metà del mercato totale delle vitamine. Nel 1998 (l'ultimo anno di funzionamento del cartello per questi prodotti), il mercato della vitamina E nella Comunità era di 250 milioni di ecu. Le vendite di vitamina A hanno raggiunto circa 150 milioni di ecu.
- (17) Le vendite di vitamina C non condizionata, che nel 1995 avevano raggiunto i 250 milioni di ecu nell'ambito della Comunità, sono diminuite a 120 milioni di ecu (il prezzo si è più che dimezzato dalla cessazione degli accordi di cartello alla fine del 1995).
- (18) Il valore del mercato delle vitamine ⁽⁵⁾ nella Comunità/nel SEE dal 1994 al 1998 era il seguente:

(in milioni di ECU)

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

Fonte: Statistiche di Roche sulle quote di mercato.

La tabella I (allegata) riporta la suddivisione per ciascuna vitamina e per ogni Stato membro della Comunità nello stesso periodo.

- (19) Circa il 70 % della produzione delle vitamine A ed E è destinato all'alimentazione animale, mentre il 30 % va al settore alimentare e farmaceutico; per quanto riguarda la vitamina C, l'80 % della produzione è destinato al consumo umano.

- (20) Oltre a vendere le varie vitamine non condizionate per mangimi (la maggior parte di esse va alle società produttrici di premiscele che associano le vitamine con altri nutrienti per formare un composto in polvere o in forma liquida da usare per la produzione di mangimi), i due principali produttori, Roche e BASF, sono entrambi integrati verticalmente e possiedono (come Rhône-Poulenc) proprie unità di produzione di premiscele. Una percentuale rilevante della produzione di vitamine «per mangimi» non è venduta quindi sul mercato «libero», ma viene impiegata internamente per la fabbricazione di prodotti premiscelati (si tratta di miscele contenenti altri nutrienti e farmaci nonché concentrati di vitamine aggiunti in piccole quantità alla principale miscela del mangime). La parte restante viene venduta ai grossisti, alle imprese di prodotti premiscelati o direttamente ai produttori di mangimi composti.
- (21) I produttori di vitamine vendono le vitamine destinate al settore alimentare/farmaceutico in forma «pura» (non premiscelata) ai clienti che le utilizzano come prodotti intermedi, quali altri produttori di vitamine o formulatori di vitamine (che le acquistano in forma concentrata), oltre che ai distributori e ai rivenditori. I fabbricanti di vitamine che non producono in proprio determinate vitamine possono coprire il loro fabbisogno acquistandole da altri produttori.

1.2.2.1. I singoli mercati delle vitamine

Vitamine A ed E

- (22) La vitamina A è una sostanza chimica liposolubile con una varietà di impieghi, in primo luogo nel settore dei mangimi. Minori quantità di vitamina A sono vendute anche alle industrie alimentari e farmaceutiche. Le vendite all'industria cosmetica sono minime. La vitamina A è necessaria per garantire una crescita normale, nonché la salute di pelle, occhi, denti, gengive e capelli.
- (23) Anche la vitamina E è una sostanza chimica liposolubile con una varietà di impieghi sia nell'alimentazione animale e umana sia nell'industria farmaceutica e cosmetica. La vitamina E è necessaria alla formazione e al funzionamento dei globuli rossi, dei muscoli e di altri tessuti. La vitamina E può essere ricavata da fonti naturali o creata come prodotto sintetico. La concorrenza fra la vitamina E naturale e quella in forma sintetica è molto limitata e riguarda solo l'uso a scopo umano.
- (24) La maggior parte dell'offerta di vitamina E sintetica viene acquistata dal settore dei mangimi, mentre il resto è consumato dall'industria farmaceutica e alimentare e dall'industria cosmetica che, tuttavia, è emersa come acquirente apprezzabile solo dal 1996.

- (25) Le vitamine A ed E considerate insieme coprono circa il 60 % della domanda a livello mondiale delle vitamine per la mangimistica. Entrambe sono acquistate in larga misura dagli stessi clienti, soprattutto nel settore dei mangimi. La domanda mondiale di vitamina E è di circa 22 000 tonnellate l'anno, mentre quella della vitamina A di circa 15 000 tonnellate.
- (26) Roche è stata la prima società produttrice a sintetizzare le vitamine A ed E, detenendone il monopolio fino alla fine degli anni '60, momento in cui Rhône-Poulenc ha iniziato a commercializzare la vitamina A per i mangimi. BASF è entrata nel mercato di entrambi i prodotti nel 1970 e subito dopo Rhône-Poulenc ha esteso le sue attività alla vitamina E (solo per i mangimi). Nel 1967 anche il produttore giapponese Eisai ha iniziato a commercializzare la vitamina E in Europa per uso umano e animale; non produce vitamina A.
- (27) Roche e BASF forniscono quindi le vitamine A ed E per i mangimi e per l'alimentazione umana; Rhône-Poulenc fornisce entrambe le vitamine solo per l'alimentazione animale; Eisai vende la vitamina E per uso umano e animale. L'unico altro importante produttore di vitamina A è l'impresa russa Bel Vitamini che detiene circa il 7-9 % del volume totale del mercato. Per quanto riguarda la vitamina E, piccoli produttori cinesi hanno aumentato lentamente la loro quota aggregata, passando da una percentuale inferiore all'1 % nel 1989 al 7 % alla fine degli anni '90.
- (28) Nel 1998 il mercato della vitamina A non condizionata nel SEE era di circa 150 milioni di ecu mentre il mercato della vitamina E era pari a 250 milioni di ecu. Il prezzo medio della vitamina A nel SEE è passato da 38,80 ecu/kg nel 1990 a 54,50 ecu nel 1998 (cfr. tabella II). Il prezzo della vitamina E nel SEE è aumentato da 18,60 ecu/kg nel 1990 a 31,10 ecu nel 1998 (cfr. tabella III).

Vitamina B1

- (29) La vitamina B1 (tiamina) è essenziale per il metabolismo dei carboidrati grazie alle sue funzioni di coenzima. La sua carenza provoca arresto della crescita e disturbi neurologici. È una vitamina idrosolubile usata per l'alimentazione animale e umana e nell'industria farmaceutica. La sintesi chimica è un processo complesso che comporta circa 15-17 fasi diverse.
- (30) I principali produttori sono Roche, Takeda e vari fabbricanti cinesi. BASF ha cessato la produzione diretta di vitamina B1 nel 1989 e ha concluso un accordo di fornitura quinquennale con Roche per coprire il proprio fabbisogno.

- (31) Il prezzo della vitamina B1 (per i mangimi) in Europa era dell'ordine di 32,50 ecu/kg e nel 1993 è aumentato a 38 ecu/kg, prima di diminuire vertiginosamente nel 1994 e raggiungere un livello minimo nel 1996 di 16 ecu/kg (cfr. tabella IV). Nel 1994 il mercato europeo della vitamina B1 era di circa 18 milioni di ecu (nel 1998: 15 milioni di ecu).

Vitamina B2

- (32) La vitamina B2 si trova in tutte le cellule viventi e partecipa a numerose reazioni che creano energia nel metabolismo cellulare. I coenzimi della riboflavina sono fondamentali per la conversione della vitamina B6 e dell'acido folico in una forma attiva.
- (33) La vitamina B2 è usata soprattutto nel settore dei mangimi. Solo il 30 % della produzione è impiegato per la fabbricazione di prodotti alimentari e prodotti farmaceutici.
- (34) I principali produttori di vitamina B2 sono Roche e BASF che nel 1990 detenevano quote di mercato a livello mondiale rispettivamente del 55 % e del 30 %. Il terzo maggiore fornitore è Takeda la cui quota nel 1990 era pari all'11 %. Esistono altri produttori in Russia, Cina e negli Stati Uniti. Fino ad ora, solo Roche e Takeda producono la vitamina B2 sintetica; gli altri utilizzano un processo di fermentazione.
- (35) Nel 1991 il prezzo europeo della riboflavina era di circa 43 ecu/kg, nel 1994 è aumentato fino a 56 ecu ed è successivamente diminuito all'attuale livello di 40 EUR (cfr. tabella V). Nel 1995 il mercato europeo della vitamina B2 rappresentava circa 44 milioni di ecu (nel 1998: 34 milioni di ecu).

Vitamina B5

- (36) La vitamina B5 (acido pantotenico, indicato anche come calcio pantotenato) svolge un ruolo fondamentale per il metabolismo dei carboidrati, delle proteine e dei grassi ed è quindi importante per il mantenimento e la riparazione di tutte le cellule e dei tessuti. La carenza di calcio pantotenato negli esseri umani provoca vari sintomi clinici. Negli animali, la carenza di vitamina B5 si manifesta con arresto della crescita, problemi di fertilità, disturbi neuromuscolari e dermatologici e morte improvvisa.
- (37) Il calcio pantotenato è prodotto in due forme principali: in forma pura, nota come D-Calpan, usata sia per il consumo umano sia come ingrediente nei mangimi, e sotto forma di miscela, detta DL-Calpan, composta per il 45 % di D-Calpan e per il 55 % di un additivo inerte, usato esclusivamente nell'alimentazione animale. In considerazione della composizione chimica, il prezzo del D-Calpan è doppio rispetto a quello del DL-Calpan.

- (38) Anche per quanto riguarda la vitamina B5 Roche e BASF erano fra i tre principali fabbricanti a livello mondiale; l'altro produttore è Daiichi, giapponese. Altri produttori meno importanti si trovano in Giappone, Cina, Polonia e Romania.
- (39) Roche e BASF insieme detengono circa i due terzi del mercato europeo e mondiale.
- (40) Roche, BASF e Daiichi producono solo il D-Calpan, la maggior parte del quale è venduto all'industria dei mangimi. Producono il DL-Calpan Alps (Giappone) e alcune imprese in Romania e Polonia.
- (41) Nel settore dei mangimi, cui è destinata la maggior parte della produzione, il D-Calpan e il DL-Calpan sono venduti alle società produttrici di premiscele che associano il calcio pantotenato con altre vitamine e vendono il composto premiscelato ai fabbricanti di mangimi.
- (42) Daiichi non produce premiscele. Sia Roche che BASF sono tuttavia integrati verticalmente per quanto riguarda le premiscele; ciascuna possiede e gestisce sette impianti di premiscelazione in Europa. Esse forniscono il D-Calpan per le loro attività di premiscelazione (uso interno) e ad altre imprese di prodotti premiscelati.
- (43) Nel 1990 il prezzo del D-Calpan in Europa era di circa 12 ecu/kg. Attualmente è venduto a circa 20 EUR/kg (cfr. tabella VI). Nel 1998 il mercato europeo del calcio pantotenato era di circa 35 milioni di ecu.

Vitamina B6

- (44) La vitamina B6 (piridossina) agisce da coenzima per molti enzimi nel metabolismo degli amminoacidi. È importante per il metabolismo di proteine, carboidrati e grassi. I ruminanti adulti sono di solito autosufficienti per quanto riguarda la vitamina B6, mentre gli animali giovani necessitano di integratori durante la crescita. La vitamina B6 viene utilizzata in vari modi sia nell'alimentazione animale ed umana sia nell'industria farmaceutica.
- (45) I principali produttori di vitamina B6 sono Roche, Takeda, Daiichi e varie imprese cinesi. BASF e Merck hanno cessato la produzione nel 1991-1992 e adesso coprono il loro fabbisogno rivolgendosi a Roche.
- (46) Nel 1989 Roche deteneva una quota di mercato mondiale della vitamina B6 del 40 % circa; Daiichi aveva il 12 % e Takeda l'11 %. Nel 1989 i produttori cinesi detenevano solo il 3 % del mercato mondiale, percentuale, questa, che nel 1997 è aumentata al 16 % (con un eccezionale «livello di picco» temporaneo di circa il 48 % registrato nel 1993, secondo quanto sostiene Roche).
- (47) Nel 1990 il prezzo della vitamina B6 in Europa era di circa 25 ecu/kg ed è aumentato a 46,50 ecu/kg all'inizio del 1993. Attualmente è di 20 EUR/kg (cfr. tabella VII). Nel 1994 il mercato della vitamina B6 nell'ambito dell'Unione europea era stimato a circa 15 milioni di ecu. Attualmente è di circa 11 milioni di EUR.

Acido folico

- (48) L'acido folico fa parte delle vitamine del complesso B. Il nome si applica all'intero gruppo di composti noti anche come folati o folacina. Svolge un ruolo importante nel metabolismo del DNA e dell'RNA, i vettori delle informazioni genetiche in tutti gli organismi. L'acido folico riduce il rischio di deformazioni del dotto neurale nel feto se consumato in quantità adeguate dalla madre durante la gravidanza. Negli esseri umani, la carenza di acido folico può anche provocare anemia. La carenza di acido folico negli animali causa anemia e nel pollame è responsabile di una riduzione dell'attività di deposizione di uova e di scarso piumaggio.
- (49) I produttori di acido folico sono Roche in Europa e Takeda, Sumika, controllata di Sumitomo, e Kongo in Giappone. Roche produce acido folico soprattutto come ingrediente da aggiungere ai suoi prodotti premiscelati. I fabbricanti giapponesi di acido folico non preparano premiscele, ad eccezione di una controllata di Takeda che distribuisce il prodotto a livello locale in Giappone.
- (50) Fino al 1989 i tre fabbricanti giapponesi producevano quasi l'intera offerta mondiale di acido folico. Fino ad allora Roche non produceva acido folico, ma copriva il proprio fabbisogno rivolgendosi a Takeda. Nel 1988-1989 Roche ha posto fine all'accordo di fornitura e ha iniziato la produzione in proprio.
- (51) Nel 1991 la domanda mondiale di acido folico era di circa 300 tonnellate, corrispondenti a 30 milioni di USD (25 milioni di ecu). Il mercato europeo rappresentava circa 9-10 milioni di ecu. Nel 1991 il prezzo dell'acido folico (per kg) in Europa era di 160 DEM (circa 80 ecu). Adesso è di circa 100 DEM (circa 50 EUR).

Vitamina C

- (52) La vitamina C (acido ascorbico) è una vitamina idrosolubile impiegata principalmente nell'alimentazione umana e nelle industrie farmaceutiche. È necessaria per la formazione nell'organismo di collagene, la sostanza intracellulare che dà struttura ai muscoli, alle ossa, ai tessuti e alla cartilagine. La sua carenza provoca lo scorbuto (con fragilità dei tessuti ed emorragie infracapillari).

- (53) Si ritiene che la vitamina C, al pari della vitamina E e del betacarotene, abbia un'azione antiossidante e prevenga le malattie degenerative cardiovascolari ed il cancro (impedisce la trasformazione di nitrati in sostanze cancerogene). Gli esseri umani dipendono per la vitamina C dall'alimentazione. La maggior parte degli animali da cui si ricavano prodotti alimentari (ad eccezione dei pesci) sono in grado di sintetizzare la vitamina C, ma potrebbero dover integrare la produzione naturale. La vitamina C è usata anche come antiossidante per proteggere il colore o l'aroma di prodotti alimentari.
- (54) Roche aveva il monopolio della produzione di vitamina C fino agli anni '70, momento in cui Takeda (Giappone), Merck (Germania) e BASF sono entrate nel mercato. Nel 1990 Roche deteneva il 40 % del mercato mondiale, Takeda il 23 % e Merck e BASF insieme circa il 14 %. In Europa, le quote erano del 36 % per Roche, dell'11,5 % per Takeda e del 24 % per BASF/Merck.
- (55) Nel 1990 il prezzo della vitamina C in Europa era di 11,50 ecu/kg. Dopo avere registrato un picco temporaneo nel 1993-94 di circa 15 ecu/kg, il prezzo si è assestato attualmente a 7,50 EUR/kg (cfr. tabella VIII). Nel 1999 il valore del mercato mondiale della vitamina C era di 650 milioni di ecu (il mercato europeo era di circa 210 milioni di ecu). Nell'ultimo anno di funzionamento del cartello (1995), il mercato europeo era di circa 250 milioni di ecu (valore annuo attuale: 120 milioni di EUR).

Vitamina D3

- (56) La vitamina D3, liposolubile al pari delle vitamine A ed E, è venduta in forma pura o, più spesso, in una miscela con la vitamina A, nota come «AD3». Solo circa il 10 % del mercato della vitamina D3 (in valore) è destinato all'alimentazione umana: la maggior parte della produzione è usata nei mangimi.
- (57) La vitamina D3 è necessaria per una sana crescita delle ossa: è indispensabile per l'assorbimento del calcio e del fosforo da parte dell'intestino tenue, il loro riassorbimento nei reni e la mineralizzazione delle ossa. Svolge anche un ruolo importante per un corretto funzionamento di muscoli, nervi, coagulazione del sangue e crescita cellulare. La sua carenza provoca l'insorgenza del rachitismo nei bambini e dell'osteomalacia negli adulti; negli animali, provoca rallentamento della crescita e disturbi alle zampe, mentre per quanto riguarda il pollame causa un assottigliamento del guscio delle uova.
- (58) La prima impresa ad avere prodotto la vitamina D3 in quantità industriali è stata Duphar (in passato faceva parte di Philips, mentre adesso è detenuta da Solvay). Agli inizi degli anni '90 Solvay Pharmaceuticals produceva circa la metà del fabbisogno mondiale di vitamina D3, ma la sua quota sul mercato libero era molto inferiore. Questo era dovuto al fatto che circa il 40 % della

produzione di vitamina D3 di Solvay era venduto in forma concentrata a Rhône-Poulenc che la associa in un prodotto (o miscela) detto AD3, commercializzato sotto il suo nome.

- (59) Roche, BASF e Rhône-Poulenc sono tutte integrate verticalmente nel mercato e svolgono attività di premiscelazione di vitamine utilizzando la vitamina D3. Solvay non produce miscele o premiscele: fornisce il prodotto in forma pura ad altri fabbricanti di vitamine (come Rhône-Poulenc), ai formulatori di vitamine che l'acquistano in forma concentrata, ai distributori e rivenditori nonché alle imprese attive nel settore dei prodotti premiscelati e ai produttori di mangimi.
- (60) La vitamina D3 è commercializzata a prezzi differenti e in varie forme. La forma di mercato utilizzata dai produttori (per i mangimi) è la D3 500. Nel 1993 in Europa il prezzo della vitamina D3 per i mangimi ha subito notevoli variazioni nei diversi paesi. Nel 1998 il mercato europeo della vitamina D3 era di circa 20 milioni di ecu.

Vitamina H

- (61) La vitamina H (biotina), idrosolubile, favorisce l'utilizzazione di proteine, dell'acido folico e della vitamina B12 (quest'ultima non è oggetto della presente procedura). La biotina è prodotta attraverso una sintesi chimica che comporta 20 processi diversi. Tanabe sta sviluppando un processo di fermentazione, non ancora commercializzato. È venduta in forma pura e diluita.
- (62) Il settore dei mangimi assorbe il 90 % della produzione di vitamina H, mentre la parte restante viene impiegata nell'industria farmaceutica. Negli Stati Uniti la biotina destinata ai mangimi è venduta in una forma diluita all'1 %; in Europa e in altri paesi viene utilizzata per i mangimi una soluzione al 2 %. Per quanto riguarda il settore farmaceutico, è venduta in forma pura.
- (63) I principali fabbricanti di vitamina H sono Roche, Sumitomo, Tanabe, Lonza e Merck. Lonza ha cessato la produzione nel 1996. Il maggiore produttore di biotina è Roche, che detiene attualmente circa il [45-55] % del mercato mondiale, seguita da Sumitomo e Tanabe, ciascuna con il [15-25] %. Merck detiene circa il [5-15] % del mercato mondiale e vende la maggior parte (90 %) della sua produzione di biotina a BASF sotto forma di concentrazioni per mangimi all'1 % e al 2 %.
- (64) In Europa il mercato della biotina vale circa 25 milioni di EUR (nel 1995: 36 milioni di ecu). Per la produzione alimentare/farmaceutica (pura al 100 %) il prezzo della biotina viene indicato al grammo. Nel 1990 il prezzo europeo era di circa 6,8 ecu/g (14 DEM/g) ed è rimasto stabile fino al 1995, momento in cui ha iniziato a subire una costante flessione. Il prezzo attuale è di circa

3 ecu/g. Nel 1990 il prezzo della biotina per la produzione di mangimi era di 3,5 ecu/g (per l'ingrediente attivo) e ha cominciato a diminuire nel 1995. La biotina per mangimi è venduta attualmente a circa 1 ecu/g.

Betacarotene e carotenoidi

- (65) Questi prodotti non sono vitamine nel senso stretto del termine. Il betacarotene è una provitamina della vitamina A e si trova in natura nelle piante; quando viene ingerita, è trasformata dall'organismo in vitamina A. La maggior parte della produzione di betacarotene è acquistata dall'industria alimentare e da quella farmaceutica.
- (66) I carotenoidi sono utilizzati principalmente come pigmenti per gli alimenti e i cosmetici e come coloranti delle carni animali. I carotenoidi sono generalmente classificati in base al colore che producono quando sono ingeriti dagli animali. La cantaxantina e la citranaxantina vengono impiegate per ottenere un colore rosso o dorato e sono definite carotenoidi rossi.
- (67) Gli unici produttori di questi prodotti nel mondo sono Roche e BASF. Fino agli inizi degli anni '90 Roche era il produttore dominante e deteneva una quota di mercato del 90 %. Nel 1991 BASF ha ampliato le proprie strutture di produzione per il betacarotene e alla fine del 1992 la sua quota di mercato relativa a questo prodotto era raddoppiata raggiungendo il 21 %.
- (68) Nel 1993 il mercato europeo del betacarotene era di circa 45 milioni di ecu; nel 1998 è aumentato passando a circa 76 milioni di ecu. La Germania rappresenta oltre la metà del consumo di betacarotene nella Comunità/nel SEE. Nel 1993 il prezzo del betacarotene era di 677 ecu/kg; adesso è di circa 748 EUR/kg. Il mercato della cantaxantina (il principale carotenoide) nella Comunità è di 50 milioni di euro l'anno. Il prezzo della cantaxantina è attualmente di circa 1 250 EUR/kg.

1.2.3. IL MERCATO GEOGRAFICO RILEVANTE DELLE VITAMINE A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, DELL'ACIDO FOLICO, DEL BETACAROTENE E DEI CAROTENOIDI

- (69) La Commissione ritiene che i mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi abbiano una dimensione almeno uguale a quella del SEE. Tuttavia, numerosi indizi fanno pensare a mercati di livello mondiale per ciascuna vitamina.
- (70) Nel periodo di riferimento i mercati delle vitamine, per tutti i prodotti menzionati in precedenza, erano dominati essenzialmente da un produttore globale, Roche, e da una presenza molto significativa di altre due società produttrici, BASF e Takeda, quest'ultima per le vitamine B1, B6 e C. L'associazione di Roche con uno degli altri due produttori ha generato quote di mercato nell'ambito del SEE e a livello mondiale superiori al 50 % per ognuna delle vitamine in questione.

(71) I costi di trasporto e le barriere tariffarie possono aver provocato un aumento dei costi, ma non hanno impedito ai produttori di ognuna delle vitamine in questione di commercializzarle a livello mondiale. Ciò è dimostrato dal fatto che alcune imprese con sede in Giappone hanno svolto attività commerciali in Europa. Inoltre, tutte le principali società hanno venduto le varie vitamine nei principali mercati regionali (America, Asia, Europa).

(72) Infine, la dimensione mondiale dei mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi è confermata anche dalla struttura, dall'organizzazione e dal funzionamento di ogni cartello.

(73) La Commissione conclude pertanto che i mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi hanno dimensione mondiale.

1.2.4. COMMERCIO TRA STATI

- (74) La produzione europea di vitamine non condizionate è concentrata in un numero esiguo di siti. Roche produce le vitamine A ed E a Sisseln, Svizzera, l'impianto di BASF si trova a Ludwigshafen (Germania) mentre quello di Rhône-Poulenc a Commentry (Francia). La vitamina C è prodotta adesso da Roche a Dalry, Scozia (l'impianto di Grenzach in Germania per la vitamina C è stato chiuso nel 1994) e da BASF a Grenaa, Danimarca. Il terzo produttore europeo è Merck in Germania. Lo stabilimento di produzione di Roche per il complesso B è a Grenzach in Germania. BASF ha impianti a Ludwigshafen ed a Grenaa.
- (75) La maggior parte degli Stati membri della Comunità/SEE importa la totalità del proprio fabbisogno di vitamine non condizionate prodotte per la maggior parte in un altro Stato membro (Danimarca, Francia, Germania, Regno Unito).

1.2.5. I PRODUTTORI

1.2.5.1. Roche

- (76) Hoffmann-La Roche AG è uno dei maggiori gruppi farmaceutici e sanitari, basati sulla ricerca, a livello mondiale. La sede centrale della società si trova a Basilea, in Svizzera. Ha impianti di produzione in vari Stati membri.
- (77) Nel 1998 le vendite totali del gruppo a livello mondiale sono state di 24,66 miliardi di SFR (15,3 miliardi di ecu) e hanno prodotto un reddito netto di 4,4 miliardi di SFR, pari al 18 % delle vendite. La divisione «Vitamine e

prodotti di chimica fine» ha generato il 15 % del fatturato del gruppo (3,63 miliardi di SFR). Le vendite di vitamine a livello mondiale hanno raggiunto 1,96 miliardi di SFR e quelle di carotenoidi (anch'essi oggetto della presente procedura, sebbene non siano vitamine in senso stretto) 650 milioni di SFR. Nel 1998 gli utili generati dalla divisione, al lordo degli interessi, delle tasse e degli ammortamenti, sono stati pari a 869 milioni di SFR (24 % del fatturato) ossia 539 milioni di ecu. Il reddito d'esercizio è stato di 673 milioni di SFR (417 milioni di ecu). Roche è il maggiore fabbricante di vitamine a livello mondiale ed europeo. La società ha iniziato a produrre la vitamina C mediante sintesi chimica nel 1935 e ha ampliato le proprie attività estendendo la produzione all'intera gamma di vitamine. Nell'industria delle vitamine nel suo complesso, Roche detiene una quota del mercato mondiale del 50 % circa. La sua gamma di produzione è la più vasta fra tutti i fabbricanti di vitamine. Roche vende anche altre vitamine acquistate presso altri produttori. In questo modo commercializza l'intera gamma delle vitamine per tutti gli usi possibili: mangimi, prodotti alimentari, prodotti farmaceutici e cosmetici ⁽⁶⁾.

- (78) La divisione «Vitamine e prodotti di chimica fine» di Roche ha attualmente la sede a Kaiseraugst, nei pressi di Basilea. Le vitamine e i carotenoidi rappresentano il 72 % del fatturato della divisione (altri prodotti della divisione sono enzimi per mangimi, emulsionanti, acido citrico e acidi grassi).
- (79) La direzione generale della divisione è responsabile delle «questioni strategiche», mentre le questioni operative sono suddivise fra cinque uffici centrali di zona che coprono rispettivamente l'Europa, l'America del Nord, l'America latina, l'Asia del Pacifico e la Cina.
- (80) Roche Vitamins Europe SA, la società per la commercializzazione e la distribuzione in Europa, Medio Oriente, Africa e India, ha sede a Müttenz. [...] (*). I centri di distribuzione sono ubicati a Venlo (Paesi Bassi) e Village-Neuf (Francia).
- (81) Nel periodo di riferimento i funzionari più elevati in grado responsabili delle attività relative alla vitamine erano il direttore della divisione «Vitamine e prodotti di chimica fine» (che è anche membro d'ufficio del comitato esecutivo di Hoffmann-La Roche AG) e il responsabile della commercializzazione delle vitamine.

1.2.5.2. BASF

- (82) BASF AG è una multinazionale attiva nel settore chimico, operante in base al diritto tedesco. La sede centrale si trova a Ludwigshafen, in Germania. Le sue attività comprendono petrolio e gas, prodotti chimici non condizionati, materie plastiche, prodotti chimici ad alta prestazione, prodotti fitosanitari e farmaci. Nel 1997 il fatturato consolidato del gruppo BASF (comprese le con-

trollate in cui BASF detiene almeno il 50 % delle partecipazioni) era di circa 54 miliardi di DEM (27,45 miliardi di ecu).

- (83) L'attività principale di BASF è strutturata in cinque segmenti: prodotti chimici; materie plastiche e fibre; coloranti e prodotti di finitura; salute e alimentazione; petrolio e gas. Il segmento «salute e alimentazione» comprende la divisione dei prodotti chimici raffinati in cui rientrano le vitamine per l'alimentazione umana e l'alimentazione animale. BASF produce le vitamine come sostanze chimiche non condizionate e da aggiungere alle premiscelate in Europa, nell'America settentrionale e meridionale e in Cina.
- (84) In Europa BASF ha stabilimenti di produzione presso la sede centrale di Ludwigshafen, in Germania, e possiede altri tre siti in Danimarca: Grenaa, Ballerup e Dianalund. Le vitamine che rientrano nel programma di produzione di Roche e BASF sono: le vitamine A, E, B2, B5, C, D3, il betacarotene e i carotenoidi. BASF è un importante fornitore anche di altre due vitamine non condizionate (B1, H), sebbene non le produca direttamente. L'impresa ha infatti cessato la produzione di vitamina B1 nel 1989, ma ha continuato ad operare in veste di fornitore vendendo i prodotti acquistati da altri fabbricanti. Inoltre, acquista a fini di rivendita la maggior parte della produzione di biotina (vitamina H) da un altro fabbricante tedesco, Merck.
- (85) Nel periodo di riferimento i dirigenti responsabili delle attività di BASF relative alle vitamine erano il presidente della divisione dei prodotti chimici raffinati e il responsabile della commercializzazione delle vitamine.
- (86) Il presidente della divisione dei prodotti chimici raffinati era il dirigente di grado più elevato cui incombeva la responsabilità operativa del settore delle vitamine e rispondeva direttamente del suo operato a un membro del consiglio d'amministrazione di BASF (Vorstand).
- (87) Il responsabile della commercializzazione delle vitamine rispondeva al direttore della divisione dei prodotti chimici raffinati ed era il dirigente di grado più elevato cui incombeva la responsabilità esclusiva del settore delle vitamine.

1.2.5.3. Rhône-Poulenc (ora Aventis)

- (88) Rhône-Poulenc SA, la cui sede centrale si trovava a Courbevoie, Francia, era una società internazionale attiva nei settori della ricerca, dello sviluppo, della produzione e della commercializzazione di prodotti chimici intermedii organici e inorganici, prodotti chimici di specialità, fibre, materie plastiche, prodotti farmaceutici e prodotti chimici agricoli.
- (89) Le sue tre attività principali riguardano il campo farmaceutico, fitosanitario e veterinario, nonché i prodotti chimici di specialità. Nel 1998 le vendite totali del gruppo sono state di 86 800 milioni FRF (13,15 miliardi di ecu).

- (90) Il 1° dicembre 1998 Rhône-Poulenc e Hoechst AG, impresa tedesca attiva nel settore dei prodotti chimici, hanno annunciato il loro accordo con cui hanno convenuto di concentrare le loro attività nel settore delle scienze biologiche in una nuova entità, «Aventis» (di cui ognuna delle due società madre detiene il 50%), e di cedere le attività del settore chimico nell'arco di un periodo di tre anni. Il passo successivo doveva essere la fusione completa delle due società fondatrici.
- (91) Nel maggio 1999 è stato annunciato un programma per la realizzazione accelerata del progetto di concentrazione, subordinato alle autorizzazioni, regolamentari e altre. Il 9 agosto 1999 la Commissione ha deciso — ai sensi dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera b), del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese (**), modificato dal regolamento (CE) n. 1310/97 (***) — di non opporsi alla concentrazione e di dichiararla compatibile con il mercato comune (****).
- (92) Il 15 dicembre 1999 è stato annunciato il completamento dell'operazione di concentrazione. Aventis è diretta da un consiglio d'amministrazione composto da quattro membri e da un comitato esecutivo composto dai quattro membri suddetti e da altri cinque dirigenti. Il nuovo gruppo è strutturato in due settori commerciali: Aventis Pharma e Aventis Agriculture. Aventis Agriculture si occupa di scienze colturali, biotecnologie vegetali, zootecnia e veterinaria. Il direttore generale di Aventis Agriculture, ex presidente della divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône Poulenc, è anche un membro del comitato esecutivo di Aventis. La sede centrale della nuova società è a Strasburgo.
- (93) Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) è una controllata al 100% di Rhône-Poulenc che produce e commercializza additivi alimentari, comprese le vitamine e gli amminoacidi da utilizzare nei mangimi (pollame, suini e ruminanti). Il nome è stato modificato in «Aventis Animal Nutrition». RPAN era annessa direttamente alla divisione fitosanitaria e veterinaria di Rhône Poulenc SA, cui faceva capo.
- (94) La sede centrale di RPAN a livello mondiale si trova ad Antony, nei pressi di Parigi. Vi sono inoltre uffici di vendita regionali per l'Europa, il Medio Oriente e l'Africa (situati in Francia); per l'America del Nord; per l'America del Sud, e per l'Asia del Pacifico. I principali additivi per mangimi prodotti da RPAN sono le vitamine A ed E (usati nei mangimi per il pollame e per i suini) e la metionina, un amminoacido essenziale utilizzato principalmente per i mangimi per il pollame (non è oggetto della presente procedura). Le vitamine A ed E sono prodotte a Commentry, in Francia. Circa il 90% circa della produzione di vitamine di Rhône-Poulenc è venduto in forma «pura», la restante parte è utilizzata per le premisce.
- (95) RPAN produce vitamine solo per il mercato dei mangimi, dato che l'impresa precedente AEC ha abbandonato il mercato delle vitamine per uso umano nel 1988 o all'incirca a quell'epoca.
- (96) Il dirigente di grado più elevato di Rhône-Poulenc cui incombeva la responsabilità operativa delle attività nel settore delle vitamine era il presidente nonché direttore generale di Rhône-Poulenc Animal Nutrition.
- (97) Prima della fusione con Hoechst, RPAN era soggetta alla supervisione diretta del presidente della divisione AGRO di Rhône-Poulenc (divenuta nel 1997 la divisione fitosanitaria e veterinaria). A seguito della concentrazione con Hoechst, la divisione equivalente è adesso CEO di Aventis Agriculture.
- 1.2.5.4. Lonza**
- (98) Lonza AG è un'impresa chimica fondata in Svizzera nel 1897. Nel 1994 è stata acquisita dall'allora Alusuisse AG come controllata con gestione a sé stante ed è entrata a far parte del gruppo Alusuisse Lonza (Algroup).
- (99) Il gruppo, una delle maggiori società industriali della Svizzera, è stato attivo per 25 anni nel settore dell'alluminio, del confezionamento di prodotti farmaceutici e cosmetici, dei prodotti chimici e dell'energia. Nel 1998 Algroup ha scorporato le attività relative ai prodotti chimici e all'energia dal resto del gruppo, in previsione della concentrazione delle attività relative all'alluminio e al confezionamento di prodotti chimici di specialità con quelle di Pechiney e Alcan (*****).
- (100) L'entità derivata da tale scorporo, denominata Lonza Group AG, è responsabile a livello mondiale dei prodotti chimici raffinati, degli additivi alimentari e dei prodotti biotecnologici, oltre che della generazione di energia limitatamente alla Svizzera.
- (101) Nonostante le varie ristrutturazioni dei gruppi di controllo, l'impresa non è mai stata fusa in un'altra entità e ha continuato ad essere gestita separatamente.
- (102) Nel 1998 le vendite nette della nuova entità costituita sotto il nome di Lonza Group AG sono state di 2 153 milioni di SFR (1 340 milioni di ecu) e il reddito d'esercizio è stato pari a 292 milioni di SFR (182 milioni di ecu). La sede centrale di Lonza Group AG si trova a Zurigo. La divisione dei prodotti chimici raffinati e di specialità di Lonza Group è stata registrata con il nome di Lonza AG (controllata al 100%) ed è situata a Basilea. Nel 1998 le vendite nette di Lonza AG sono state di 1 012 milioni di SFR (627 milioni di ecu).
- 1.2.5.5. Solvay**
- (103) Solvay Pharmaceuticals BV, la cui sede centrale è a Weesp, nei Paesi Bassi, fa parte del Pharmaceuticals

Group di Solvay S.A., impresa chimica belga. Fino al 1980 ha fatto parte del gruppo industriale Philips. Produce farmaci per uso umano e l'unica vitamina che produce e vende è la D3. Nel 1998 il fatturato totale è stato pari a 788 milioni NLG (355 milioni di ecu).

1.2.5.6. **Merck**

(104) Merck KgaA è un'impresa tedesca con sede a Darmstadt, attiva nel settore dei prodotti farmaceutici e sanitari. È stata creata come controllata operativa di E. Merck oHG, una società in nome collettivo fondata nel 1827, che detiene il 75 % del capitale.

(105) Fino al primo semestre del 1995 la società era detenuta da E. Merck oHG. Nel luglio di quell'anno è stata creata Merck KgaA, cui sono state trasferite le operazioni commerciali; E. Merck oHG adesso è soltanto una società di partecipazione.

(106) Nel 1998 il fatturato totale (per tutti i prodotti) è stato di 8,1 miliardi di DEM (4,12 miliardi di ecu). I prodotti di Merck rilevanti ai fini della presente procedura sono le vitamine C e H (biotina). La maggior parte della produzione di biotina di Merck è ceduta a BASF che la rivende sfusa.

1.2.5.7. **Daiichi**

(107) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd di Tokyo, Giappone, è stata fondata nel 1915 e produce un'ampia gamma di prodotti farmaceutici soggetti a prescrizione medica, prodotti sanitari da banco e prodotti veterinari.

(108) Nel 1998 le vendite sono state dell'ordine di 280 805 milioni di YEN (1,92 miliardi di ecu). Le vitamine prodotte da Daiichi rilevanti ai fini della presente procedura sono la B5 (calcio pantotenato) e la B6.

1.2.5.8. **Eisai**

(109) Eisai Co. Ltd di Tokyo è un'importante società giapponese che produce medicinali e prodotti farmaceutici, specializzata nei farmaci soggetti a prescrizione medica.

(110) Nel 1998 (esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1999) le vendite totali hanno raggiunto 284 860 milioni di YEN (1,95 miliardi di ecu), di cui il 3 % in Europa. L'unica vitamina che Eisai produce è la E, che costituisce circa [5-15] % delle vendite totali.

1.2.5.9. **Kongo**

(111) Kongo Chemical Company Ltd di Toyama, Giappone, è una società privata che produce preparati farmaceutici.

(112) Le vendite totali nel 1998 sono state pari a 4 097 milioni di YEN (28 milioni di ecu). L'unico prodotto rilevante ai fini della presente procedura è l'acido folico.

1.2.5.10. **Sumitomo**

(113) Sumitomo Chemical Company Ltd di Osaka e Tokyo è uno dei maggiori fabbricanti di prodotti chimici la cui gamma di produzione comprende prodotti chimici di base, petrolchimici, prodotti chimici raffinati, prodotti chimici agricoli e prodotti farmaceutici.

(114) Le vendite totali del gruppo nell'esercizio finanziario conclusosi il 31 marzo 1999 sono state pari a 927 700 milioni di YEN (6,3 miliardi di ecu). I prodotti rilevanti ai fini della presente decisione sono la biotina (vitamina H) e l'acido folico.

1.2.5.11. **Sumika**

(115) Sumika Fine Chemicals Company di Osaka, Giappone, è una società interamente controllata da Sumitomo Chemical Company.

(116) L'impresa è nata nell'aprile 1992 dalla fusione di Yodogawa Pharmaceutical con Daiei Chemical Industries e Okayama Chemicals. In quell'occasione è stata adottata la nuova denominazione.

(117) Le vendite totali per l'esercizio finanziario 1998 sono state pari a 19 345 milioni di YEN (132,5 milioni di ecu). Il prodotto rilevante ai fini della presente decisione è l'acido folico.

1.2.5.12. **Takeda**

(118) Takeda Chemical Industries Ltd, anch'essa di Osaka, fondata nel 1925, è attiva del settore dei prodotti chimici industriali, dei farmaci, dei cosmetici e dei prodotti per la salute ed è un importante fabbricante di prodotti farmaceutici su base mondiale; è il principale produttore di vitamine del Giappone ed anche uno dei principali produttori mondiali di vitamine non condizionate. I prodotti di Takeda rilevanti per il caso in esame sono le vitamine B1, B2, B6, C e l'acido folico.

(119) Nel 1998 le vendite totali di Takeda sono state pari a 841 816 milioni di YEN (5,7 miliardi di ecu). Le vendite oltremare hanno rappresentato il 16,1 % delle entrate complessive. I prodotti alimentari e le vitamine hanno costituito il 10 % delle vendite.

1.2.5.13. **Tanabe**

(120) Tanabe Seiyaku Co. Ltd di Osaka è uno dei principali fabbricanti di prodotti farmaceutici del Giappone. Nel 1998 i prodotti farmaceutici sono stati all'origine dell'81 % degli introiti; la restante parte comprendeva addi-

tivi alimentari e cosmetici. Nel 1998 le vendite totali sono state pari a 216 miliardi di YEN (1,6 miliardi di ecu). Le vendite oltremare hanno costituito il 13,8 % degli introiti del 1998.

- (121) Il prodotto di Tanabe rilevante ai fini del presente caso è la biotina. Tanabe acquista altre vitamine non condizionate da altri produttori, tra cui Roche (vitamine B1 e C) e le usa per la produzione a valle o le rivende, in veste di operatore del commercio internazionale.
- (122) Il principale cliente della biotina prodotta da Tanabe è [...] (*).

1.2.6. FATTURATO E DIMENSIONE DEL MERCATO

- (123) Le tabelle che seguono offrono una visione d'insieme dell'importanza relativa di ciascuna impresa sul mercato mondiale e del SEE e della loro rispettiva dimensione ⁽¹¹⁾:

(in milioni di EUR) ⁽¹³⁾

Società	Fatturato mondiale totale ⁽¹²⁾ (2000)
F. Hoffmann-La Roche AG	17 678
BASF AG	35 946
Aventis SA (già Rhône-Poulenc)	22 304 (**)
Lonza AG	700
Solvay Pharmaceuticals BV	370
Merck KgaA	6 740
Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd	3 187
Eisai Co. Ltd	3 635
Kongo Chemical Co. Ltd	39
Sumitomo Chemical Co. Ltd	10 462
Sumika Fine Chemicals Ltd	203
Takeda Chemical Industries Ltd	9 277
Tanabe Seiyaku Co. Ltd	1 950

(**) [Rhône-Poulenc nel 1999: 12 598 milioni di EUR].

Per le serie di tabelle che seguono: la prima colonna indica il nome della società; la seconda colonna contiene i dati relativi al fatturato mondiale per la vitamina in questione nell'ultimo anno civile in cui è stata commessa l'infrazione e, fra parentesi, l'entità della quota di mercato della società nel mercato mondiale interessato nel periodo in cui è stata commessa l'infrazione. La terza colonna riporta le stesse informazioni contenute nella seconda colonna, ma riferite al mercato delle vitamine nel SEE anziché al mercato mondiale. Tutti i dati riportati sono inevitabilmente approssimazioni.

Vitamina A

Fatturato (1998, milioni di ECU) e quota di mercato (1990-1998)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
BASF	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Altri	34 (4 %)	28 (9 %)

Vitamina E

Fatturato (1998, milioni di ECU) e quota di mercato (1990-1998)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Altri	117 (4 %)	72 (8 %)

Vitamina B1

Fatturato (1993, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1993)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
BASF	12 (11 %)	3 (9 %)
Altri	13 (12 %)	4 (11 %)

Vitamina B2

Fatturato (1994, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1994)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
BASF	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Altri	18 (12 %)	5 (12 %)

Vitamina B5

Fatturato (1998, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1998)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Altri	32 (14 %)	3 (7 %)

Vitamina B6

Fatturato (1993, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1993)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Altri	41 (35 %)	11 (30 %)

Vitamina C

Fatturato (1994, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1994)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
BASF	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Altri	266 (21 %)	43 (22 %)

Vitamina D3

Fatturato (1997, milioni di ECU) e quota di mercato (1994-1997)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
BASF	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Altri	3 (4 %)	1 (4 %)

Vitamina H

Fatturato (1993, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1993)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
BASF	3,7 (4 %)	2 (6 %)

Acido folico

Fatturato (1993, milioni di ECU) e quota di mercato (1991-1993)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (2 %)

Betacarotene

Fatturato (1998, milioni di ECU) e quota di mercato (1992-1998)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

Carotenoidi

Fatturato (1998, milioni di ECU) e quota di mercato (1993-1998)

Società	Mercato mondiale	Mercato nel SEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

1.3. PROCEDIMENTO

- (124) Il 12 maggio 1999 Rhône-Poulenc ha comunicato alla Commissione che, ai sensi della comunicazione sulla non imposizione o riduzione delle ammende nei casi d'intesa tra imprese (comunicazione sul trattamento favorevole) ⁽¹⁴⁾, desiderava informare la Commissione della sua partecipazione e di quella di altri produttori alla parte europea di un cartello [...] (*) sulle vitamine e che intendeva cooperare alle indagini.
- (125) Il 19 maggio 1999 Rhône-Poulenc ha trasmesso alla Commissione una sintesi scritta delle attività svolte nel mercato delle vitamine A ed E che, per propria ammissione, hanno costituito una violazione dell'articolo 81 del trattato.
- (126) Il 25 maggio 1999 Rhône-Poulenc ha fornito alla Commissione una documentazione integrativa contenente ulteriori particolari sul cartello.
- (127) Roche e BASF hanno scritto alla Commissione rispettivamente il 4 e 6 maggio 1999 ed hanno fatto seguire un approccio comune il 17 maggio 1999. Esse hanno informato la Commissione che intendevano cooperare alle indagini, ma in quel momento non hanno rilasciato dichiarazioni né presentato prove documentali.

- (128) Il 26 maggio 1999 la Commissione ha rivolto a Roche e BASF richieste d'informazioni ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 in merito alla loro partecipazione a presunti accordi collusivi per le vitamine A, B2, B5, C, E, il betacarotene e le premiscele, ossia i prodotti menzionati nei procedimenti degli USA, [cfr. considerando 149-154 infra].
- (129) Ciascuna società ha trasmesso alla Commissione un memorandum in cui ammetteva le infrazioni all'articolo 81: Roche il 4 giugno, BASF il 15 giugno 1999. Queste dichiarazioni riguardavano soltanto le vitamine oggetto dei procedimenti avviati negli Stati Uniti. Per quanto riguarda le premiscele, i fabbricanti hanno sostenuto che in Europa si erano svolte sporadiche discussioni su questi prodotti, ma non si erano mai raggiunti accordi effettivi in merito, dal momento che le vitamine erano vendute per la maggior parte in forma «pura»⁽¹⁵⁾.
- (130) Con lettera del 23 giugno 1999, BASF ha fornito alla Commissione tutta una serie di documenti relativi soprattutto ai sistemi di controllo e di sorveglianza dei volumi messi in atto dal 1989 in poi in seno al cartello per le summenzionate vitamine.
- (131) Con lettera del 22 giugno 1999 Roche ha trasmesso alla Commissione un'ampia documentazione sul sistema di controllo dei volumi per le vitamine A, E, B5, il betacarotene e i carotenoidi.
- (132) Con lettere datate 9 e 16 luglio 1999 in risposta alla richiesta d'informazioni della Commissione del 26 maggio 1999, Roche ha fornito informazioni dettagliate e trasmesso documenti in merito agli accordi sulle vitamine A, E, B5, C e sul betacarotene; il 30 luglio 1999 ha fornito informazioni sugli accordi relativi alle vitamine B1, B6, D3, H e ai carotenoidi. Sempre in risposta alla richiesta d'informazioni, il 16 luglio 1999 BASF ha fornito ragguagli sugli incontri relativi alle vitamine A, E, B5 e C.
- (133) Con lettera del 29 giugno 1999 Solvay Pharmaceuticals ha presentato un memorandum relativo ad accordi restrittivi per la vitamina D3 e in data 14 settembre 1999 ha fornito ulteriori informazioni e prove documentali.
- (134) Il 19-20 agosto 1999 la Commissione ha trasmesso richieste d'informazioni a Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza e Merck in merito alla loro presunta partecipazione ad accordi per la fissazione dei prezzi di alcune vitamine. Le richieste non riguardavano tutti i prodotti in relazione ai quali erano sospettati di collusione⁽¹⁶⁾.
- (135) Il 9 settembre 1999 la Commissione ha ricevuto da Takeda un fascicolo contenente documenti relativi alle vitamine B1, B2, B6, C e all'acido folico. Takeda sosteneva di avere già preparato la documentazione prima di ricevere la richiesta d'informazioni a norma dell'articolo 11. Il 18 e 20 ottobre 1999 ha risposto alla richiesta d'informazioni in merito alle vitamine B1 e B6 e ha altresì trasmesso ulteriori documenti sull'acido folico. Il 10 gennaio 2000 ha risposto ad una richiesta d'informazioni sull'acido folico, inviata il 15 novembre 1999.
- (136) Il 2 luglio 1999 Daiichi aveva già trasmesso alla Commissione un numero rilevante di documenti sulla vitamina B5, prima di ricevere la richiesta d'informazioni a norma dell'articolo 11 (concernente la vitamina B6).
- (137) Per quanto riguarda la vitamina B6, Daiichi, in risposta alla richiesta d'informazioni del 19 agosto 1999, non ha negato la sua partecipazione agli accordi, almeno fino al primo semestre del 1994.
- (138) Nella risposta datata 11 ottobre 1999, Tanabe ha ammesso la sua partecipazione ad accordi con altri produttori di biotina dall'ottobre 1991 fino al 1994.
- (139) Il 12 ottobre 1999 la Commissione ha ricevuto da Eisai un fascicolo di documenti e un memorandum sugli accordi restrittivi per la vitamina E.
- (140) Nella risposta del 5 novembre 1999, Sumitomo ha ammesso di avere avuto frequenti contatti con altri produttori di biotina, ma ha dichiarato di non avere preso parte ad alcuna pratica anticoncorrenziale.
- (141) Lonza, con lettera del 24 settembre 1999, in risposta alla richiesta d'informazione della Commissione, ha ammesso di avere partecipato ad una serie di incontri multilaterali con altri produttori di biotina e ne ha riconosciuto il carattere anticoncorrenziale.
- (142) Nella risposta del 26 ottobre 1999, Merck ha ammesso di avere partecipato con i propri concorrenti a discussioni sulla fissazione dei prezzi in merito della biotina. Il 22 novembre 1999 ha fornito documenti importanti sugli accordi relativi a quel prodotto.

1.3.1. IL PROCEDIMENTO AMMINISTRATIVO

- (143) Il 6 luglio 2000 la Commissione ha iniziato il procedimento nel caso in esame e ha adottato una comunicazione degli addebiti nei confronti delle società destinatarie della presente decisione.
- (144) Le imprese hanno potuto prendere visione del fascicolo della Commissione relativo alle indagini mediante un CD ROM contenente tutto il materiale accessibile presente nel fascicolo stesso. Il CD ROM è stato inviato subito dopo l'adozione della comunicazione degli addebiti.
- (145) Sumitomo e Sumika sostengono di non avere ottenuto pieno accesso al fascicolo, poiché la Commissione non

avrebbe fornito in tutti i casi una versione non riservata o una descrizione dettagliata del contenuto dei documenti riservati e potrebbe pertanto avere violato i diritti di difesa di entrambe le società.

(146) Questa argomentazione va respinta. La Commissione ha fornito una copia integrale di tutti i documenti completamente e parzialmente accessibili contenuti nel fascicolo, comprese le versioni non confidenziali di documenti parzialmente accessibili, nel CD ROM che è stato inviato a tutti i destinatari della comunicazione degli addebiti. È stato elaborato e trasmesso agli stessi destinatari anche un elenco descrittivo del contenuto dei documenti non accessibili.

(147) Dopo aver risposto per iscritto alla comunicazione degli addebiti, tutte le imprese destinatarie della presente decisione, ad eccezione di Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co. Ltd e Sumika Fine Chemicals Ltd, hanno partecipato all'audizione che ha avuto luogo il 12 dicembre 2000. Nel corso dell'audizione le imprese hanno avuto la possibilità di esprimere le proprie osservazioni sulle risposte scritte delle altre parti che erano state comunicate loro in precedenza.

(148) Nelle risposte scritte alla comunicazione degli addebiti, nessun produttore, ad eccezione di Sumitomo e Sumika, ha contestato nella sostanza i fatti sui quali la Commissione aveva basato detta comunicazione.

1.3.2. PROCEDIMENTI DINANZI AD ALTRE GIURISDIZIONI

(149) L'8 maggio 1998 la corte distrettuale federale del Texas del Nord (District Court) ha emanato una citazione a comparire dinanzi al gran giuri alla società controllata di Roche negli USA in relazione alle indagini condotte dal ministero della Giustizia (Justice Department) sul mercato delle vitamine.

(150) In base alle informazioni raccolte dalla corte distrettuale federale del Texas del Nord, il 20 maggio 1999 Roche e BASF sono state accusate di avere partecipato ad accordi e collusioni contrari all'articolo 1 della legge Sherman del 1890 (15 USC §1) per sopprimere ed eliminare la concorrenza attraverso la fissazione dei prezzi e l'assegnazione di volumi di vendita per talune vitamine negli Stati Uniti e altrove. Anche alcune persone sono state denunciate per violazioni sotto il profilo penale della legge Sherman. Le vitamine e i periodi interessati erano i seguenti:

— vitamine A ed E — da gennaio 1990 a febbraio 1999,

— vitamina B2 — da gennaio 1991 fino almeno all'autunno 1995,

— vitamina B5 — da gennaio 1991 fino almeno a dicembre 1998,

— vitamina C — da gennaio 1991 fino almeno all'autunno 1995,

— betacarotene — da gennaio 1991 fino almeno a dicembre 1998, e

— premiscele contenenti vitamine — da gennaio 1991 fino almeno a dicembre 1997.

(151) In base ad un accordo di patteggiamento in sede giudiziaria, BASF e Roche si sono dichiarate colpevoli negli Stati Uniti del reato di collusione e sono state condannate al pagamento di ammende per importi rispettivamente di 225 milioni di USD e 500 milioni di USD. Due dei massimi dirigenti di Roche, i signori [...] (*) e [...] (*), entrambi membri del consiglio d'amministrazione, hanno ammesso le responsabilità penali loro contestate e sono stati condannati rispettivamente a quattro e cinque mesi di carcere, nonché al pagamento di ammende personali.

(152) Il 9 settembre 1999 Takeda, Eisai e Daiichi hanno deciso di dichiararsi colpevoli, pagando ammende per un importo totale di 137 milioni di USD per la loro partecipazione agli accordi sulle vitamine.

(153) Rhône-Poulenc, dopo avere cooperato con le autorità statunitensi, ha ottenuto l'immunità condizionale dall'addebito contestatole, in conformità del programma del ministero della Giustizia degli Stati Uniti sull'immunità per le società che prestano la loro collaborazione alle indagini.

(154) Le principali ammende inflitte negli USA alle società implicate nel cartello segreto sulle vitamine sono quindi le seguenti:

— Roche: 500 milioni di USD,

— BASF: 225 milioni di USD,

— Takeda: 72 milioni di USD,

— Eisai: 40 milioni di USD,

— Daiichi: 25 milioni di USD.

(155) Anche il commissario canadese competente per la concorrenza ha condotto indagini approfondite sul cartello relativo alla fissazione dei prezzi, che ha limitato la concorrenza nella vendita e fornitura di vitamine in Canada.

(156) Il 22 settembre 1999 Roche, BASF, Rhône-Poulenc, Daiichi e Eisai hanno ammesso dinanzi al tribunale federale del Canada (divisione dei dibattimenti) l'imputazione di avere concluso accordi al fine di impedire o ridurre indebitamente la concorrenza in violazione dell'articolo 45 della legge sulla concorrenza del 1985.

(157) Sono state loro inflitte le seguenti sanzioni di diritto penale:

- Roche: 48 milioni di CAD,
- BASF: 18 milioni di CAD,
- Rhône-Poulenc: 14 milioni di CAD,
- Daiichi: 2,5 milioni di CAD,
- Eisai: 2 milioni di CAD.

1.3.3. LE PROVE DOCUMENTALI

(158) Le principali prove documentali ottenute dalla Commissione sono:

- Dichiarazione di Rhône-Poulenc del 19 maggio 1999 e relativi allegati («dichiarazione Rhône-Poulenc»).
- Dichiarazione complementare di Rhône-Poulenc del 25 maggio 1999 e relativi allegati («dichiarazione complementare di Rhône-Poulenc»).
- Dichiarazione di Roche del 2 giugno 1999 («dichiarazione Roche»).
- Dichiarazione di BASF del 15 giugno 1999 («dichiarazione BASF»).
- Dichiarazione di Solvay Pharmaceuticals BV (sulla vitamina D3) del 29 giugno 1999 («prima dichiarazione Solvay»).
- Documentazione trasmessa da Roche con lettera del 22 giugno 1999 (fascicolo A).
- Documentazione trasmessa da BASF con lettera del 23 giugno 1999 (fascicolo B).
- Risposta di Roche (vitamina E) alla richiesta d'informazioni a norma dell'articolo 11 del 9 luglio 1999, e relativi allegati 1-14 (fascicolo C).
- Dichiarazione di Daiichi del 9 luglio 1999 (dichiarazione Daiichi) sulla vitamina B5 e prove documentali (fascicolo D).
- Risposta di Roche (vitamine A, E, B2, B5, C, ecc.) alla richiesta d'informazioni a norma dell'articolo 11 del 16 luglio 1999, e relativi allegati.
- Risposta di BASF (vitamine A, E, B5, C) alla richiesta d'informazioni a norma dell'articolo 11 del 16 luglio 1999, e relative tabelle.

— Lettera di Roche del 30 luglio 1999 sulle vitamine B1, B6, D3, sulla biotina e sui carotenoidi e relativi allegati.

— Dichiarazione di Solvay Pharmaceuticals BV del 14 settembre 1999 e relative appendici («seconda dichiarazione Solvay»).

— Documentazione trasmessa da Takeda il 7 settembre 1999 sugli accordi per le vitamine B1, B2, B6, C e sull'acido folico (fascicolo E).

— Documentazione trasmessa da Takeda il 18 ottobre 1999 sugli accordi per l'acido folico (fascicolo F).

— Risposta di Takeda del 18 e 20 ottobre 1999 alla richiesta d'informazioni in merito alle vitamine B1 e B6.

— Dichiarazione di Eisai del 12 ottobre 1999 e documenti allegati («dichiarazione Eisai»).

— Risposta di Tanabe dell'11 ottobre 1999 alla richiesta d'informazioni sulla biotina e relative appendici.

— Risposta di Merck del 26 ottobre 1999 alla richiesta d'informazioni sulla biotina.

— Lettera di Merck del 22 novembre 1999 in risposta alla richiesta d'informazioni sulle vitamine B1 e B6.

— Risposta di Takeda del 10 gennaio 2000 alla richiesta d'informazioni sull'acido folico.

1.4. I CARTELLI

(159) La presente sezione contiene una descrizione dei fatti avvenuti in relazione a ciascuno dei cartelli nei diversi mercati delle vitamine oggetto della presente decisione, segnatamente i mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi.

1.4.1. VITAMINE A ED E

1.4.1.1. *Origine e schema di base dei cartelli*

(160) I produttori europei dichiarano che in realtà i prezzi delle vitamine A ed E sono diminuiti in misura rilevante alla fine degli anni '80 a causa della concorrenza. Il «drastico» calo del prezzo della vitamina E è da attribuirsi, secondo Roche, alla cosiddetta «offensiva dei prezzi» scatenata da Eisai nel 1989 (per quanto riguarda la vitamina A, Roche accusa l'aggressiva politica dei prezzi praticata da Rhône-Poulenc). Nell'estate del 1989 hanno avuto luogo almeno due riunioni a livello dirigenziale, la prima il 7 giugno a Basilea tra Roche e BASF e la

seconda a Zurigo, cui ha partecipato anche Rhône-Poulenc. I dirigenti di Roche, BASF e Rhône-Poulenc si sono incontrati nuovamente verso settembre 1989. La riunione è durata due giorni. Eisai non vi ha partecipato; Roche sostiene che l'intenzione era di coinvolgere Eisai in una fase successiva.

(161) Secondo Rhône-Poulenc, Roche era soddisfatta della sua quota di mercato del 50 %, BASF voleva aumentare la propria, pari allora al 30 % del mercato, e Rhône-Poulenc avrebbe voluto una quota superiore al 15 %, ma si era resa conto che non sarebbe stato possibile.

(162) BASF ha descritto nei dettagli l'incontro di settembre a Zurigo, conclusosi con la creazione del cartello per le vitamine A ed E.

(163) Il primo giorno, i funzionari responsabili della commercializzazione delle vitamine di ciascuna impresa, insieme con alcuni direttori di prodotto, hanno individuato la dimensione del mercato delle vitamine A ed E e hanno concordato la ripartizione dei mercati regionali e a livello mondiale fra i quattro produttori sulla base delle rispettive vendite raggiunte nel 1988.

(164) In sintesi, l'obiettivo fondamentale era stabilizzare la quota di mercato mondiale di ciascun produttore. Le quote di mercato erano congelate ai livelli del 1988; con l'espansione del mercato, ciascuna società avrebbe potuto aumentare le proprie vendite in base alla quota concordata, in linea con la crescita del mercato e non a scapito di un concorrente.

(165) Il secondo giorno, i presidenti della divisione dei prodotti chimici raffinati (o pari grado) e i responsabili della commercializzazione delle vitamine di ciascuna società hanno partecipato all'incontro per approvare le quote concordate e infondere «fiducia» ai partecipanti, assicurando loro che l'accordo sarebbe stato rispettato. Come principio di base del cartello è stata adottata la massima «prezzo prioritario rispetto alla quantità». Sono stati discussi anche specifici livelli dei prezzi.

(166) Secondo le informazioni fornite da BASF, nel 1988, assunto come «anno zero» per la fissazione delle quote, le quote di mercato di ciascun produttore di vitamina A erano le seguenti:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc
Europa occidentale	46,5 %	29,8 %	23,7 %
A livello mondiale	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) Per quanto riguarda la vitamina E, BASF ha fornito informazioni anche sulle vendite registrate nel 1988, corrispondenti alle percentuali riportate in appresso:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Europa occidentale	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
A livello mondiale	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) È possibile che i dati in questione siano stati leggermente corretti per corrispondere alle quote assegnate. Secondo BASF, le quote di mercato globale concordate all'incontro di Zurigo erano le seguenti:

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

Roche conferma le quote per la vitamina A indicate sopra.

(169) Nell'autunno del 1989 i produttori europei si sono incontrati una seconda volta a Basilea al fine di elaborare con maggiore precisione il quadro e le procedure del cartello. Nell'ambito di ogni regione, compresa l'Europa, le quote di mercato sono state suddivise ulteriormente per paese, in modo che il totale delle ripartizioni corrispondesse alle quote regionali assegnate e la somma delle quote regionali corrispondesse alle quote mondiali.

(170) È stata effettuata una stima del mercato per il 1990 e la previsione è stata approvata; le quote percentuali per ogni impresa sono state poi convertite in quote di vendita espresse in tonnellate per il mercato mondiale, regionale e nazionale.

(171) Durante il funzionamento del cartello, quest'attività è stata ripetuta alla fine dell'estate/autunno di ogni anno ed è stata denominata «piano economico».

Struttura e partecipanti

Struttura degli incontri regolari

(172) Con l'evolversi del cartello, si è sviluppata una struttura complessa di incontri regolari a quattro livelli:

Livello dirigenziale

(173) Alle riunioni svolte a questo livello partecipavano la maggior parte dei dirigenti di grado più elevato responsabili delle attività relative alle vitamine nonché i capi di

divisione e a volte i responsabili della commercializzazione delle vitamine. Il loro ruolo consisteva nel garantire all'accordo il sostegno ad alto livello, nel definire la strategia globale e nell'assicurare che ciascuna parte continuasse a rispettare l'accordo.

Responsabili della commercializzazione

- (174) I responsabili della commercializzazione delle vitamine (che potevano partecipare anche agli incontri di livello dirigenziale) adottavano le decisioni sul funzionamento pratico degli accordi e definivano i bilanci. Ad alcune delle loro riunioni potevano anche partecipare i presidenti di divisione. Si riunivano due o tre volte l'anno.

Responsabili della commercializzazione del prodotto a livello globale

- (175) Si trattava dei responsabili della commercializzazione delle vitamine A ed E a livello globale. Le loro riunioni, tenute ogni trimestre, erano intese a controllare l'attuazione dei sistemi delle quote.

Responsabili della commercializzazione del prodotto a livello regionale

- (176) Questi incontri, organizzati dai direttori regionali e a cui partecipavano i responsabili della commercializzazione per ogni regione (compresa l'Europa), si svolgevano circa quattro volte l'anno. Le discussioni vertevano anche sul livello dei prezzi da imporre ai clienti individuali. Il gruppo aveva anche le seguenti responsabilità:

- controllo delle vendite in relazione al piano economico a livello regionale, con le eventuali correzioni, se necessarie,
- individuazione degli sviluppi del mercato rilevante all'interno della rispettiva regione,
- applicazione degli aumenti dei prezzi concordati al livello dirigenziale.

- (177) Spesso le riunioni regionali per l'Europa erano associate ad incontri operativi globali a livello dirigenziale.

- (178) BASF ha elencato i nomi dei partecipanti abituali alle riunioni nel periodo in questione.

L'interazione tra i vari gruppi

- (179) Le attività del cartello si incentravano sulla preparazione e sull'attuazione del «piano economico» annuale. In questo e in altri aspetti i meccanismi di funzionamento ricalcavano strettamente la gestione finanziaria interna ed i controlli propri di un'unica impresa.

- (180) I responsabili della commercializzazione indicati da BASF (e definiti da Rhône-Poulenc come «alti dirigenti delle attività connesse alle vitamine») si incontravano di solito in agosto e procedevano allo scambio dei dati sulle vendite globali e delle stime sulla dimensione del mercato e sulla crescita per l'anno seguente ed elaboravano il piano economico per l'anno successivo.

- (181) Queste riunioni, definite «riunioni di piano economico», erano organizzate inamovibilmente da Roche e si tenevano in strutture alberghiere a Basilea o nei dintorni. Secondo Rhône-Poulenc, Roche presentava anzitutto la situazione del mercato con l'ausilio di tabelle preparate sulla base delle informazioni che gli altri avevano anticipato per telefono.

- (182) Era in occasione di queste riunioni che in genere venivano decisi gli aumenti dei prezzi: normalmente il prezzo era aumentato per scaglioni del 5 %. Le decisioni definitive sui prezzi venivano di solito adottate nel secondo semestre dell'anno: la data effettiva per un aumento era il 1° aprile dell'anno successivo.

- (183) Nel caso in cui si decidesse di aumentare un prezzo, Roche di solito prendeva l'iniziativa ed era la prima ad annunciare il nuovo prezzo (anche se risulta che in qualche caso abbia chiesto a BASF di annunciare per prima l'aumento pubblicamente).

- (184) Dopo la riunione di piano economico di agosto, i tre presidenti di divisione (nel caso di Rhône-Poulenc, il presidente di RPAN) si riunivano e nel corso dell'incontro i direttori operativi e i responsabili della commercializzazione che avevano partecipato alle riunioni di piano economico potevano presentare i risultati relativi all'anno precedente.

- (185) Anche queste riunioni avevano luogo presso alberghi di Basilea o nei dintorni. Durante le riunioni, organizzate e guidate da Roche, Roche illustrava gli sviluppi del mercato e i presidenti di divisione discutevano della dimensione del mercato, degli aumenti delle quote di mercato, dei movimenti dei prezzi e risolvevano potenziali problemi.

- (186) I massimi dirigenti di Roche, BASF e Rhône-Poulenc che controllavano l'attività legata alle vitamine tenevano inoltre altre riunioni, una o due volte l'anno, a Basilea, Parigi e Francoforte. Risulta che gli incontri venissero organizzati a turno dalle società partecipanti. Secondo Rhône-Poulenc, non vi era un ordine del giorno specifico. Si tratta presumibilmente degli incontri descritti da Roche. Il loro obiettivo era dimostrare che il cartello godeva del sostegno a livello dirigenziale e di definire la strategia globale.

- (187) Le riunioni a livello regionale riguardanti l'Europa erano organizzate di norma da Roche, si svolgevano a Basilea,

ed erano programmate per il mese successivo alla fine di ciascun trimestre. I responsabili della commercializzazione regionale illustravano gli sviluppi del mercato durante gli incontri a livello dirigenziale nel corso dei quali venivano adottate le decisioni necessarie.

- (188) I direttori che partecipavano alle riunioni a livello regionale per l'Europa mantenevano contatti telefonici settimanali al fine di controllare gli accordi sui prezzi e i volumi di vendita e discutere dei clienti individuali. Ogni mese procedevano allo scambio dei dati relativi ai volumi di vendita delle vitamine A ed E su ciascun mercato nazionale Roche forniva alle altre società i dati sulle vendite mensili di Eisai sul mercato europeo nel suo complesso piuttosto che per singolo paese.

Meccanismo di controllo dei volumi: «piani economici»

Generale

- (189) L'idea di fondo del cartello era di congelare le quote di mercato di entrambe le vitamine ai livelli del 1988.
- (190) I tre principali produttori europei hanno trasmesso alla Commissione tabelle e documenti di analisi contabile elaborati ed utilizzati per calcolare, rianalizzare e concordare le quote di vendita delle vitamine A ed E su ogni mercato regionale e nazionale.
- (191) Quelli forniti da BASF sono probabilmente i documenti più completi relativi al «piano economico» e possono essere utilizzati per illustrare la gestione del meccanismo di controllo dei volumi. La maggior parte dei documenti trasmessi da BASF consiste di: a) schede di lavoro o documenti di supporto utilizzati ai fini della fissazione del «piano economico» annuale di ciascun produttore per singolo paese e b) grafici che mettono a confronto le vendite reali di ciascun produttore con i rispettivi «volumi preventivati», vale a dire la loro quota per ciascun mercato regionale e nazionale su base annua e per periodi intermedi (i dati relativi ai volumi delle vendite erano scambiati su base mensile).
- (192) La documentazione fornita da Roche consiste di: a) documenti sulla ripartizione elaborati sulla base dei dati forniti dagli altri produttori e che rispecchiano gli accordi di distribuzione dei volumi e i risultati mensili e annuali scambiati dai partecipanti; b) grafici preparati da Roche per le discussioni e gli incontri di fissazione del piano economico.
- (193) La documentazione del «piano economico» per l'anno 1998 è rappresentativa dell'intera attività e può essere assunta come esempio ⁽¹⁷⁾.

Vitamina A

- (194) Per l'intera «regione» (che comprende anche l'Europa orientale, l'Africa e il Medio Oriente) le quote proposte sono così suddivise: 45,3 % per Roche, 31,6 % per BASF e 23,3 % per Rhône-Poulenc.
- (195) Per l'Europa occidentale nel suo complesso, le quote sono 44,3 % per Roche, 32,1 % per BASF e 23,6 % per Rhône-Poulenc.
- (196) Le informazioni relative all'intero anno erano indicate su base mensile cumulata per garantire che ciascuna parte rispettasse la sua quota di mercato concordata; nel caso in cui una società avesse venduto più della quota assegnata, avrebbe dovuto «rallentare» le vendite per consentire agli altri di recuperare. Se alla fine dell'anno un produttore eccedeva la sua quota in misura rilevante, doveva acquistare le vitamine dagli altri per compensare le mancate vendite relative alle loro quote.

Vitamina E

- (197) Per la vitamina E è stata costituita un'analogia banca dati informatizzata, sebbene 1) vi siano grafici distinti per i settori «mangimi», «farmaceutico» e per il «totale» e 2) i volumi siano espressi in tonnellate metriche.
- (198) La documentazione fornita da BASF per l'anno 1998 può essere ancora una volta presa come esempio del funzionamento del sistema, che è stato gestito nello stesso modo anche nel periodo compreso tra il 1989 e il 1997.
- (199) Nei documenti sulla ripartizione relativi alla vitamina E, i tre principali produttori sono di nuovo indicati con «1», «2» e «3»; «4» si riferisce a Eisai e «5» ad altri fabbricanti.

Prezzi minimi e prezzi obiettivo

- (200) Nella riunione «a livello dirigenziale» tenutasi a Zurigo nel settembre 1989, i presidenti di divisione di Roche, BASF e Rhône-Poulenc hanno concordato una politica di «prezzo prioritario rispetto alla quantità».
- (201) Le decisioni relative al se, al quando e al quanto aumentare i prezzi erano adottate dai responsabili della commercializzazione delle vitamine in occasione delle loro riunioni periodiche. Le decisioni definitive erano adottate di solito nel secondo semestre di ogni anno. La tipica data effettiva per l'entrata in vigore dell'«aumento» era il 1° aprile successivo.
- (202) All'inizio del funzionamento del cartello, le parti avevano deciso un aumento dei prezzi per le vitamine A ed E del 10 % circa.

- (203) Le parti concordavano di norma che un produttore «annunciasse» per primo l'aumento, attraverso un giornale di categoria o con una comunicazione diretta ai principali clienti. A seguito dell'annuncio da parte di un membro del cartello, gli altri ne seguivano in genere l'esempio.
- (204) In questo modo, gli aumenti di prezzi concordati, se contestati, potevano essere giustificati come un comportamento che faceva seguito all'iniziativa di un'impresa «leader» in materia di prezzi in un mercato oligopolistico.
- (205) La Commissione ha ottenuto la documentazione interna sui prezzi e sulla gestione da Roche e da BASF, da cui si evince che entrambi i produttori abitualmente operavano sulla base di prezzi di «listino» (o prezzi «target/Ziel» e prezzi «minimi»).
- (206) Un esempio dell'utilizzazione degli obiettivi da raggiungere in relazione ai prezzi è fornito dal «foglio dei prezzi» di Roche per le vitamine A ed E distribuito alle unità commerciali nel marzo 1991.
- (207) L'obiettivo per la vitamina A era di aumentare i prezzi (in franchi svizzeri) del 5-10 % per il 1991 (pareggiando la differenza di prezzo USD/DEM al fine di scoraggiare gli intermediari). Ai direttori viene detto di mantenere il mercato mondiale al 48 % e nel contempo viene impartito l'ordine di applicare la massima «prezzo obiettivo prioritario rispetto alla quantità/quota di mercato obiettivo: non superare la quantità rinunciando a raggiungere il prezzo obiettivo» (cfr. la massima «prezzo prioritario rispetto alla quantità» al considerando 200 supra).
- (208) Il foglio indica i prezzi di «listino» e i prezzi «minimi» da applicare per ogni prodotto in DEM e USD per il secondo e terzo trimestre del 1991.
- (209) Per mettere in atto l'aumento, l'unità commerciale è avvisata che in Europa «gli attuali prezzi espressi in marchi tedeschi per i mangimi devono essere rigorosamente applicati nel secondo trimestre del 1991. L'aumento del prezzo del 10 % deve essere preparato ed annunciato in maggio, con efficacia immediata per le vendite spot e per tutti i contratti del terzo trimestre. I prezzi per i prodotti alimentari/farmaceutici devono essere rigorosamente applicati». Istruzioni analoghe sono impartite anche per la vitamina E.
- (210) Durante l'iniziativa concertata nel 1991 erano previsti nuovi prezzi ogni trimestre; dall'inizio del 1993 i prezzi sono stati aumentati generalmente una volta l'anno, di solito il 1° aprile, mentre la data del 1° ottobre era tenuta come termine di riserva.
- (211) Durante il primo anno di funzionamento del cartello, i dirigenti di Roche, BASF e Rhône-Poulenc si sono riuniti con una certa frequenza per mettere in atto i loro accordi: Rhône-Poulenc ha indicato nove incontri tenuti a Basilea fra il gennaio 1990 e il gennaio 1991.
- (212) Roche e Eisai si sono inoltre incontrate due volte separatamente per discutere della vitamina E. Questi incontri sono documentati in un memorandum interno di Roche intitolato «Eisai history», che ha inizio con un incontro a livello dirigenziale in Giappone nel settembre 1990.
- (213) Il 25 ottobre 1990 ha avuto luogo a Basilea una riunione di aggiornamento durante la quale i funzionari di Eisai hanno confermato la disponibilità della loro impresa ad entrare nel «Club», a condizione che i membri si scambiassero le informazioni relative alle vendite.
- (214) In una riunione trilaterale svoltasi a Basilea il 30 ottobre 1990, i tre produttori europei hanno deciso di includere Eisai nel sistema per cinque anni, assegnandole una quota di 1 600 tonnellate, con possibilità di un incremento in base alla crescita del mercato. Per Eisai i vantaggi sarebbero stati un volume di vendite garantito e prezzi più elevati.
- (215) Poiché per la maggior parte del 1990 Eisai non era ancora inserita in modo definito nel sistema per la vitamina E ed aveva venduto volumi superiori al previsto, gli accordi non avevano apparentemente comportato un aumento sensibile dei prezzi per quell'anno.
- (216) Nel dicembre 1990 l'impianto per la produzione della vitamina E di Rhône-Poulenc ha subito gravi danni a causa di un incendio. I principali produttori hanno ritenuto che i clienti sarebbero stati disposti a pagare prezzi più elevati in considerazione della scarsità del prodotto (hanno concluso inoltre che avrebbero potuto essere aumentati nel contempo anche i prezzi della vitamina A sulla scorta della ridotta disponibilità di vitamina E).
- (217) Sebbene Rhône-Poulenc presenti questo incidente fortuito come l'elemento catalizzatore del consolidamento del cartello, dai resoconti degli eventi forniti da BASF e da Roche risulta chiaro che il quadro del cartello e il relativo meccanismo di attuazione erano già stati concordati alla fine del 1989.
- (218) A seguito di un cosiddetto incontro «al vertice» tenutosi in Giappone l'8 e il 9 gennaio fra gli alti funzionari dei tre produttori europei e di Eisai (cfr. considerando 234 infra), quest'ultima ha confermato la sua disponibilità ad aderire al regime di assegnazione di volumi a livello mondiale per la vitamina E. La sua quota è stata quindi aumentata dal 10 % all'11 %. Sembra che Eisai abbia voluto razionalizzare le discussioni con i concorrenti sotto il profilo della normativa antitrust incontrando ognuno dei tre produttori separatamente per 20 minuti ciascuno; Eisai definisce falsamente questi incontri come «visite di cortesia». Qualsiasi ambiguità Eisai possa aver sperato di provocare con questo specioso espediente, l'effetto è stato vanificato dal fatto di avere invitato subito dopo i tre concorrenti ad un «incontro comune»

Funzionamento dei cartelli nel periodo 1989-1997

- (211) Durante il primo anno di funzionamento del cartello, i dirigenti di Roche, BASF e Rhône-Poulenc si sono riuniti con una certa frequenza per mettere in atto i loro accordi: Rhône-Poulenc ha indicato nove incontri tenuti a Basilea fra il gennaio 1990 e il gennaio 1991.

in un ristorante, nel corso del quale (per propria ammissione) è stato proposto e discusso un sistema di «comercializzazione ordinata».

(219) L'accordo è stato confermato poche settimane dopo quando i dirigenti di Roche si sono recati in visita da Eisai in Giappone (cfr. considerando 236 infra).

(220) Il definitivo inserimento di Eisai nello schema di fissazione dei volumi e dei prezzi per la vitamina E associato alla scarsità del prodotto hanno consentito ai quattro produttori di aumentarne i prezzi in misura rilevante nel 1991 (Rhône-Poulenc veniva approvvigionata da Roche e BASF in veste di «coproduttore» fino al momento in cui l'impianto non è stato ripristinato). Allo stesso tempo, e in parallelo con l'aumento dei prezzi per la vitamina E, i tre produttori europei hanno concordato e attuato considerevoli aumenti di prezzi per la vitamina A.

(221) Fra il 1991 e il 1994 i prezzi di entrambe le vitamine sono aumentati in modo sostanziale. L'incremento iniziale dei prezzi messo in atto nel 1991 era dell'ordine del 10 % (cfr. considerando 202 supra). Secondo Roche, dopo il 1994 l'obiettivo era mantenere i livelli dei prezzi raggiunti.

(222) In Francia la simultaneità e l'uniformità degli aumenti di prezzo per entrambe le vitamine A ed E hanno indotto le imprese locali di premiscelazione a sporgere denunce alle autorità. Il 28 gennaio 1993 le autorità francesi hanno effettuato un'ispezione. Roche ha informato Takeda dell'esito delle indagini in un incontro relativo alla vitamina C in data 8 febbraio 1993. Takeda ha opportunamente preso nota dell'atteggiamento noncurante di Roche nei confronti delle indagini:

«Nel corso delle indagini non è stato trovato nulla. È stata effettuata un'ispezione anche presso RPAN, ma non è stato trovato nulla. Anche nel 1991 è stato effettuato lo stesso tipo di ispezione, ma non sono state trovate prove. R. non ritiene che queste ispezioni costituiscano un problema: sono tuttavia cauti in merito al trattamento della documentazione». (Traduzione dall'originale inglese).

(223) All'inizio del 1994 si è delineato un netto divario dei prezzi (circa il 10 %) delle vitamine A ed E in Europa e negli Stati Uniti. Gli intermediari si avvalevano della possibilità di effettuare operazioni di «arbitraggio». Nei giorni 1-4 febbraio 1994 Roche ha impartito l'istruzione ai propri responsabili di area secondo cui «l'attenzione per quanto riguarda i prezzi per il 1994 deve essere focalizzata sull'Europa (...) Il nostro obiettivo è aumentare il prezzo della vitamina A di 2 DEM e quello della vitamina E di 1 DEM. I volumi devono essere rigorosamente controllati». BASF aveva già attirato l'attenzione dei suoi uffici di vendita europei sul fenomeno nel settembre 1993.

(224) Il 14 febbraio 1994 BASF ha annunciato attraverso la stampa di categoria aumenti del 5 % per le vitamine A ed E. Sono state date istruzioni agli uffici di vendita di

applicare con effetto immediato i nuovi prezzi «limite»: l'importo minimo dell'aumento doveva essere di 2 DEM per la vitamina A e di 1 DEM per la vitamina E.

(225) Nel 1994 il rapido aumento della domanda di vitamina E per il consumo umano ha richiesto una correzione della quota assegnata a Rhône-Poulenc. Per mantenere la sua quota concordata del 16 % del mercato complessivo, Rhône-Poulenc doveva aumentare le sue vendite nel settore dei mangimi. Nell'agosto 1994 i produttori hanno deciso che la quota del segmento dei mangimi di Rhône-Poulenc doveva essere limitata al 21 %; se l'aumento concordato della quota in quel settore non avesse garantito a Rhône-Poulenc il 16 % della quota del mercato complessivo, gli altri due produttori europei avrebbero acquistato la vitamina in questione da Rhône-Poulenc per compensare la differenza. Acquisti di compensazione sono stati effettuati da Roche e da Roche e BASF rispettivamente nel 1996 e nel 1997.

(226) BASF ha dichiarato che durante il periodo di funzionamento del cartello i partecipanti avevano previsto e studiato misure per eliminare i concorrenti (in Cina e Russia) o per scoraggiarli dall'entrare nel mercato europeo.

Mantenimento dei cartelli dopo le indagini negli USA

(227) Alla fine del 1997 è stato reso pubblico negli Stati Uniti che il ministero della Giustizia statunitense aveva convocato un gran giurì federale per indagare su eventuali violazioni sotto il profilo penale dell'articolo 1 della legge Sherman nel settore delle vitamine.

(228) I partecipanti agli incontri erano già al corrente dell'interesse delle autorità competenti in materia di antitrust in relazione ai loro accordi segreti e hanno cercato di ridurre al minimo il numero e la frequenza dei contatti. L'ultimo incontro trilaterale si è svolto a Basilea nel novembre 1997, occasione in cui è stato deciso di tenere i successivi incontri solo su base bilaterale.

(229) Rhône-Poulenc sostiene che nel dicembre 1997 l'allora presidente del settore fitosanitario e veterinario aveva telefonato ai suoi omologhi di Roche e di BASF ed aveva combinato alcuni incontri per annunciare a quanto pare il «ritiro» della sua società dagli accordi; il 22 dicembre 1997 si sarebbe recato in visita dapprima da BASF a Ludwigshafen e poi da Roche nella sede centrale di Basilea per porre fine agli accordi relativi alle vitamine A ed E.

(230) Quest'azione è stata «annunciata» alla divisione di Rhône-Poulenc Animal Nutrition competente per il prodotto agli inizi del mese di gennaio 1998.

- (231) Tuttavia, qualsiasi istruzione formale o ufficiale possa essere stata impartita, la realtà era diversa: i dirigenti delle tre società hanno deciso di continuare la cooperazione in altro modo e su «base più discreta», come la definisce BASF. Ciò a quanto pare si è verificato per iniziativa di Roche. Il 15 gennaio 1998 ha avuto luogo un incontro fra Roche e Rhône-Poulenc, seguito pochi giorni dopo da una riunione con BASF. Entrambi gli incontri sono descritti da Roche come «incontri di livello dirigenziale e operativi». È stato deciso che non si sarebbero più organizzate riunioni di gruppo, ma i contatti avrebbero avuto luogo individualmente, se necessario. Roche ha fornito un elenco di questi incontri. Per oltre un anno questi dirigenti si sono scambiati ogni mese informazioni sulle vendite dalle loro residenze private, con lo scopo di controllare qualsiasi scostamento rispetto alle quote concordate.
- (232) La responsabilità per questi contatti continui che BASF attribuisce a «poche persone» in seno a ciascuna società deve essere valutata in considerazione delle posizioni che queste stesse persone occupavano: i responsabili della commercializzazione delle vitamine di Roche e il direttore commerciale di RPAN.
- (233) L'ultimo incontro di cui si abbia notizia si è svolto nel febbraio 1999, nel corso del quale sono state scambiate informazioni sulle vendite del mese di gennaio.

Partecipazione di Eisai

- (234) Eisai produceva esclusivamente vitamina E e non ha preso parte ad alcun incontro per la vitamina A. Per quanto riguarda la vitamina E, i contatti voluti da Roche al fine di creare un cartello erano già iniziati a Tokyo il 22 e 23 novembre 1989 ed erano stati seguiti dall'incontro di Basilea dell'8 dicembre 1989 con i tre produttori europei descritto da Eisai. Eisai sostiene tuttavia di non essersi impegnata a ridurre la sua produzione. A seguito di altri incontri con Roche in Europa e in Giappone e in considerazione della continua pressione da parte di Roche, Eisai ha invitato i dirigenti dei tre produttori europei ad un «incontro al vertice» l'8 e il 9 gennaio 1991. La dichiarazione di Eisai di essere stata in quell'occasione un ospite riluttante, «sorpreso» dal brutale abuso dell'etica commerciale, è contraddetta dai termini contenuti nell'invito rivolto a Roche.
- (235) Come indica espressamente l'invito, l'incontro era inteso a confermare le intenzioni dell'alta dirigenza a creare un clima di fiducia fra le parti e a concordare la natura del successivo «vertice».
- (236) Qualche settimana dopo, il 30-31 gennaio 1991, dirigenti di Roche si sono recati in Giappone per incontrare separatamente alcuni produttori giapponesi di vitamine, fra cui Eisai. È stato deciso un aumento di prezzo del

10 % circa (cfr. considerando 207 supra). È stato altresì deciso che tutti i loro successivi contatti sarebbero avvenuti solo su base bilaterale: Roche avrebbe informato BASF e Rhône-Poulenc dei risultati. A sua volta, Roche avrebbe concordato la sua posizione con quella degli altri due produttori europei e li avrebbe rappresentati nelle trattative con Eisai.

- (237) Eisai non ha più preso parte a successivi incontri multilaterali e il canale di comunicazione con il cartello era sempre Roche.
- (238) La prassi consueta era che i tre produttori europei si introducessero per primi, in riunioni al massimo livello dirigenziale, o per l'elaborazione del piano economico, o nelle riunioni operative trimestrali o in quelle regionali, e che una o due settimane dopo Roche organizzasse con Eisai incontri di pari livello.
- (239) Eisai comunicava a Roche i propri volumi di vendita per ogni regione; a sua volta Roche forniva a Eisai i dati aggregati sulle vendite aggregate dei tre produttori europei su base mondiale e regionale, ma non dati individuali.
- (240) I tentativi di Eisai di mostrarsi nel presente procedimento come un partecipante riluttante ad accordi semplicemente destinati a «scambiare informazioni» non coincidano con quanto emerge dalla documentazione fornita alla Commissione da Roche. Questa documentazione proviene da Eisai e dimostra il coinvolgimento attivo di quest'ultima nello stabilire un sistema di quote. Eisai ha fornito alla Commissione documenti elaborati ai fini di questi incontri che smentiscono le sue stesse dichiarazioni.
- (241) Un grafico preparato da un dipendente di Eisai per un incontro nel febbraio o nel marzo 1995 contiene i risultati di Eisai nell'America del Nord, in Europa, in Asia e nell'America del Sud per il 1990, 1993 e 1994 e il piano per il 1995. Una «nota di intervento» preparata per lo stesso incontro dimostra che la politica dichiarata di Eisai nei confronti dei suoi concorrenti era di convincerli delle sue buone intenzioni in merito all'accordo di cartello:
- «L'incontro tenuto nel gennaio 1991 è stato riconosciuto come l'incontro di "base" e il risultato conseguito nel 1990 è stato considerato come la quantità di base.
- In qualità di detentori della minore quota di mercato, abbiamo iniziato con una quota pari all'11,2 % (1990) e siamo stati accettati da voi con un piano per portare la quota all'11,9 % (1991).

Mantenendo la nostra quota all'11 %, ci siamo attenuti al piano di base da voi proposto ogni anno ai fini della collaborazione con il CLUB.

Abbiamo rispettato la posizione e lo status di ognuno.

Sin dal primo incontro abbiamo palesato la nostra intenzione di ottenere una quota di mercato del [5-15] % a medio termine (5 anni) e del [10-20] % a lungo termine (10 anni).

Pertanto, fino al 1994, come risulta dalla tabella globale, non ci siamo mai discostati dall'accordo e dall'intesa di base». (Traduzione dall'originale inglese)

- (242) La partecipazione attiva di Eisai al cartello per la vitamina E (qualunque artificio sia stato adottato per «giustificare» gli incontri) ha consentito ai produttori europei di aumentare i livelli dei prezzi in Europa senza temere l'eventualità di vendite a prezzi inferiori da parte di questo produttore giapponese. Eisai stessa ammette che «aveva una propria politica di incremento dei prezzi e avrebbe seguito gli aumenti dei prezzi messi in atto da altri». In questo contesto, qualsiasi dichiarazione secondo cui erano all'opera le normali forze del mercato deve essere valutata alla luce della visione peculiare del cartello di cosa fosse un comportamento di «guida dei prezzi»: cfr. considerando da 200 a 203 supra.

1.4.2. VITAMINA B1 (TIAMINA)

1.4.2.1. *Origine e schema di base del cartello*

- (243) Nel 1989 Roche deteneva una quota del mercato mondiale pari al 44 %, BASF deteneva il 13 %, Takeda circa il 31 %, i fabbricanti cinesi il 9 %.
- (244) Secondo Roche, l'accordo di cartello per la vitamina B1 ha avuto inizio il 30-31 gennaio 1991 durante la visita a Tokyo del responsabile della commercializzazione delle vitamine, in occasione della quale ha incontrato i rappresentanti di Takeda (nonché degli altri fabbricanti giapponesi di vitamine). I partecipanti si sono scambiati informazioni sulle tonnellate e sulle quote di mercato nel 1990.
- (245) Lo scopo dell'accordo per la vitamina B1 consisteva nell'aumentarne il prezzo, stabilizzando le quote di mercato e assegnando volumi di vendita sulla base delle vendite registrate l'anno precedente.
- (246) Roche non ha comunicato alla Commissione i dettagli sulla ripartizione delle quote per regione, che tuttavia si

possono ricavare dalla documentazione trasmessa da BASF.

- (247) Per l'«anno di riferimento», il 1990, le vendite realizzate e le quote di mercato in Europa sono state le seguenti: Roche 280 t (38 %), BASF 142 t (20 %) e Takeda 300 t (42 %) (sono indicate altresì le previsioni per ogni regione relative al 1991 e gli «obiettivi» per il 1992).
- (248) BASF non è intervenuta a questo incontro e Roche nella sua dichiarazione non fa riferimento alla sua partecipazione; tuttavia è chiaro che BASF faceva parte del sistema di controllo dei volumi: cfr. considerando da 260 a 269 infra.

1.4.2.2. *Sistema di controllo e di sorveglianza dei volumi*

- (249) Sebbene (contrariamente alle informazioni rese per le vitamine A ed E) il principale protagonista Roche non abbia fornito alla Commissione alcun documento sul «piano economico» relativo alla vitamina B1, Takeda ha trasmesso una quantità rilevante di documenti in suo possesso risalenti allo stesso periodo, fra cui tabelle e relazioni delle riunioni che illustrano il funzionamento del sistema di controllo e di sorveglianza dei volumi:
- un documento del 5 giugno 1991 intitolato «Vitamin B1 monitoring 1990» («Controllo della vitamina B1 — 1990») illustra per ogni regione (America del Nord, America latina, Giappone, Europa, ecc.) le vendite espresse in tonnellate di Roche, BASF, Takeda e dei produttori cinesi (per questi ultimi si tratta presumibilmente di stime) per l'anno 1990,
 - un documento recante la stessa data ed intitolato «Market forecast 1991» («Previsioni di mercato per il 1991»), sulla base di una previsione relativa alla crescita del mercato per ogni regione (per l'Europa: 1,5 %) riporta i volumi assegnati a ciascun produttore per il 1991,
 - un ulteriore documento, recante la stessa data, intitolato «Market Monitoring 1st quarter 1991» («Controllo del mercato — Primo trimestre 1991»), riporta un confronto tra le vendite reali di Roche, BASF e Takeda e le previsioni in ogni regione,
 - un documento intitolato «Market and Competition Monitor — Vitamin B1» («Controllo del mercato e della concorrenza — Vitamina B1, datato 20 maggio 1993») mette a confronto le vendite reali di Roche, BASF e Takeda per ogni regione per il 1992 con le quote assegnate,

- un documento datato 5 novembre 1993 mette a confronto le vendite realizzate da Takeda nel 1992 con la sua quota assegnata per regione e contiene un modello (da compilare) per indicare le differenze dei «risultati» di ciascun produttore rispetto al «piano» nel periodo gennaio/dicembre 1993,
- una serie di moduli (compilati) verte su un confronto su base trimestrale tra la quota «assegnata» e i «risultati» di Roche, Takeda e BASF nel 1993,
- è disponibile una simile documentazione anche per gli altri anni.

1.4.2.3. Riunioni del cartello

- (250) Dopo il primo incontro nel gennaio 1991, i dirigenti di Roche e di Takeda si sono riuniti ad intervalli regolari a Tokyo e a Basilea sia a livello «dirigenziale» sia a livello «operativo» al fine di controllare l'applicazione del sistema delle quote e di fissare i prezzi.

(251) BASF non ha partecipato agli incontri, ma le è stata assegnata una quota per la vitamina B1 che era stata discussa durante le riunioni.

(252) In considerazione dell'esistenza di accordi di cartello per l'intera gamma di vitamine prodotte da Roche e da Takeda (vitamine B1, B2, B6, C e acido folico), i loro incontri regolari coprivano spesso i cinque prodotti in questione. Per quanto riguarda Roche, i partecipanti a livello tecnico cambiavano quando si passava alla discussione di un altro prodotto (cfr. ad esempio la nota di Takeda su un incontro operativo di due giorni a Tokyo nel novembre 1992; il primo giorno era stato dedicato alla vitamina C, mentre la sessione mattutina del secondo giorno aveva riguardato le vitamine B1, B2 e B6).

(253) La nota di Takeda su un incontro tenuto nel novembre 1992 è un tipico esempio del funzionamento degli incontri operativi:

«Vitamina B1

(1) Scambio dei risultati da gennaio fino a settembre

	Takeda	R	B
Piano	644,3	700,5	204,0
	Δ 30	Δ 65	Δ 54
Risultato delle vendite	614,3	635,6	149,6

Tutte inferiori alle aspettative. La posizione di mercato di B è debole.

Rimpiazzate dai prodotti cinesi.

Interessati più a mantenere il prezzo che la quantità.

(2) Quota per il 1993

Aumento dei tassi di crescita intorno al 2 %.

1993

	R	T	B	Totale	Cinesi	Totale
	934	859	272	2 065	450	2 515
T non ha accettato i cambiamenti	900	827	263	1 990	525	2 515
Quota per il 1993	900	830	265	1 995	650	2 645

(3) Prezzo

Invariato: 43 USD, 74 DEM

(4) Prodotti cinesi

Takeda intende proteggere i propri clienti tradizionali utilizzando prodotti non di specialità per i mangimi. È difficile recuperare i clienti dopo che questi hanno iniziato ad utilizzare i prodotti cinesi». (Traduzione dall'originale inglese).

(254) Si sono svolti anche incontri bilaterali fra Roche e Takeda a Basilea che hanno riguardato la loro gamma comune di prodotti: vitamine B1, B2, B6, C e acido folico. Saltuariamente Takeda ha avuto incontri bilaterali con BASF che vertevano anche sulla vitamina B1.

1.4.2.4. *Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1994*

(255) Dal 1991 fino al 1993 il cartello ha aumentato progressivamente il prezzo della vitamina B1. Nel 1991 i produttori hanno fatto salire il prezzo di mercato da un livello inferiore a 65 DEM/kg a 68 DEM/kg. Una tabella (datata 29 marzo 1994) fornita da Takeda mostra i prezzi di «listino» e i prezzi «minimi» di ogni prodotto per ciascuna zona geografica, compresa l'Europa.

(256) Dal 1° gennaio 1992 il prezzo di «listino» era di 76 DEM/kg (prezzo reso) e il prezzo «minimo» di 74 DEM/kg (le istruzioni di BASF dell'11 dicembre 1991 relative ai prezzi confermano che il prezzo minimo corrispondeva a 74 DEM/kg).

(257) Alla fine del 1992 hanno cominciato a sentirsi le ripercussioni della concorrenza dei prodotti cinesi ed i produttori hanno discusso se «ignorare» la concorrenza, come avevano fatto in passato, o assorbire la produzione cinese. Dal giugno 1993 i produttori avevano deciso di fare una concorrenza di prezzo per recuperare specifici clienti che utilizzavano i prodotti cinesi.

(258) Questa politica era stata confermata alla fine del 1993 e il piano di base sarebbe stato mantenuto fino al 1994. Al fine di mantenere il proprio portafoglio clienti, i produttori hanno concordato di allinearsi ai prezzi cinesi in relazione ai mangimi per quanto riguardava i clienti importanti. Il basso livello di prezzo non doveva tuttavia essere applicato a ogni segmento: per il settore alimentare e farmaceutico si sarebbero dovuti mantenere prezzi più elevati.

(259) Secondo Roche, nel 1994 i due produttori hanno deciso che l'accordo non era più sostenibile e vi hanno quindi posto fine nel primo semestre del 1994; l'ultimo incontro per la vitamina B1 si è svolto il 10 giugno di quell'anno. Dal secondo semestre del 1994 il prezzo di mercato per i mangimi è sceso a circa 28 ECU/kg (da un livello massimo di 38 ECU/kg). L'andamento del livello del prezzo della vitamina B1 nel periodo di funzionamento del cartello (e a seguito della sua cessazione) è illustrato nella tabella IV dell'allegato.

1.4.2.5. *Partecipazione di BASF*

(260) BASF ha cessato la produzione di vitamina B1 nel 1989 ed in seguito ha coperto il proprio fabbisogno stipu-

lando un contratto di fornitura con Roche della durata iniziale di 5 anni. Durante il funzionamento del cartello BASF era ancora uno dei principali fornitori di vitamine non condizionate nell'ambito dell'Unione europea e a livello mondiale.

(261) Le tabelle fornite alla Commissione da Takeda relative alla vitamina B1, intitolate «Controllo del mercato e della concorrenza — Vitamina B1» e «Controllo del mercato» (elaborate ai fini del controllo degli accordi collusivi) illustrano le quantità «previste» e «accertate» vendute da Roche, Takeda e BASF su base trimestrale in ciascuna delle principali regioni geografiche, compresa l'Europa.

(262) I dati di BASF sono inclusi anche nella tabella intitolata «Vitamina B1: previsione di mercato» e nelle tabelle cumulative che riportano i «risultati» di ciascun produttore nel 1993 rispetto alla «quota assegnata».

(263) Nel memorandum di Takeda che riporta i resoconti degli incontri con Roche nel novembre 1992 per le cinque vitamine prodotte da entrambe le società (compresa la vitamina B1), la sezione dal titolo «Scambio dei risultati da gennaio fino a settembre», mette a confronto il «piano» e «i risultati delle vendite» di Takeda, Roche e BASF (a BASF era stata assegnata una quota anche per il 1993). Le informazioni devono essere state fornite a Roche da BASF.

(264) Il dettagliato verbale di questo incontro elaborato da Takeda conferma la partecipazione di BASF allo schema delle quote. Roche afferma che:

«A causa dell'influenza dei prodotti cinesi, né R, né T né B sono state in grado di raggiungere i risultati prefissati. Soprattutto B è indietro (- 50 tonnellate) e vorrebbe che si procedesse con urgenza a delle rettifiche». (Traduzione dall'originale inglese).

(265) Roche era stata chiaramente delegata da BASF a parlare per conto di quest'ultima. Il verbale continua:

«R: Vorremmo sapere se ritenete possibile aiutare B dal momento che è così indietro (T ha risposto che i prodotti di B sono venduti da R e che quindi se B ha bisogno di aiuto, R dovrebbe provvedere in tal senso)». (Traduzione dall'originale inglese)

(266) BASF, pur negando la sua partecipazione diretta al cartello relativo alla vitamina B1, ha fornito alla Commis-

sione alcune tabelle manoscritte che (a suo dire) «rispecchiano le informazioni trasmesse a BASF da un rappresentante di Roche in merito agli accordi fra Roche e Takeda sulla vitamina B1» (sottolinea inoltre di non essere un produttore di vitamina B1). BASF omette tut-

tavia di spiegare il motivo per cui nelle tabelle risulta che le è stata assegnata una quota al pari di «Roche» e «Tak». Nella parte della tabella relativa all'Europa (esistono calcoli simili per ogni regione geografica) si legge:

Europa	1992 B	Anno di riferimento	%	Previsione per il 1991
	Ziel bei Markt (obiettivo di mercato) (illeggibile)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
BASF	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

(Le cifre relative all'«anno di riferimento» 1990 sono uguali a quelle fornite da Takeda).

- (267) BASF ammette di essere stata informata degli accordi con Takeda da Roche, che non voleva che BASF perturbasse il mercato della vitamina B1 con le sue rivendite: «In conformità dell'accordo con Takeda, Hoffmann-La Roche ha dato istruzioni a BASF sui prezzi e sui volumi di vitamina B1 che BASF può rivendere su base regionale». (Traduzione dall'originale inglese).
- (268) Nel corso di saltuari incontri bilaterali fra Takeda e BASF è stato discusso il prezzo della vitamina B1: quando il responsabile della commercializzazione delle vitamine di BASF si trovava a Tokyo, il 13 luglio 1993, ha dichiarato che, in relazione alle vitamine C, B1 e B6, BASF «seguirà le politiche dei prezzi di R(oche) e di T(akeda) (...) se il prezzo aumenta, noi ci adegueremo».
- (269) Nonostante BASF non sia intervenuta agli incontri fra Roche e Takeda, la sua partecipazione al sistema collusivo per la ripartizione del mercato della vitamina B1 è stata ampiamente accertata.

1.4.3. VITAMINA B2 (RIBOFLAVINA)

1.4.3.1. *Origine e schema di base del cartello*

- (270) Nel periodo 1988-1990 il prezzo della vitamina B2 è sceso del 12 % circa. Per invertire la tendenza, i due principali produttori hanno deciso che era necessaria un'azione concertata.
- (271) Il 14-15 luglio 1991 i rappresentanti di Roche e di BASF si sono incontrati a Bottmingen, in Svizzera, per concordare il quadro di un cartello per la vitamina B2. Takeda non era presente a questo primo incontro, ma l'intenzione di BASF e Roche era di coinvolgerla in una fase successiva. All'epoca Takeda partecipava già agli accordi di cartello per le vitamine B1 e C.

- (272) Prendendo le mosse dalle vendite realizzate nel 1990, e sulla base di una stima della quota di mercato degli altri produttori per ogni anno, le due società hanno deciso che la ripartizione delle quote doveva avere inizio nel periodo 1992-1994 (compreso). Le quote stabilite in volume erano le seguenti:

(in tonnellate)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Roche	1 550	1 450	1 500	1 445	1 450	1 470
BASF	770	775	800	840	870	900
Takeda	180	280	320	350	380	400
Altri produttori	90	120	130	150	170	190
TOTALE	2 590	2 625	2 705	2 785	2 870	2 960

- (273) Per quanto riguarda l'accordo fra Roche e BASF, le loro rispettive vendite di vitamina B2 avrebbero dovuto passare da un rapporto di 65:35 nel 1990 ad un rapporto di 62:38 nel 1994. Il 1992 avrebbe dovuto essere il primo anno di funzionamento del sistema delle quote. Per il 1994, Roche e BASF hanno calcolato che avrebbero detenuto insieme l'80 % del mercato mondiale disponibile; Takeda avrebbe avuto il 13,5 % (accanto alla percentuale relativa a Takeda, BASF ha annotato «Se dovesse aumentare → guerra?»). Un documento fornito da BASF riporta l'accordo raggiunto durante questo incontro.
- (274) Nei mesi successivi del 1991 dirigenti di Roche e BASF si sono recati (separatamente) in Giappone per convincere Takeda ad accogliere la loro proposta di ripartizione del mercato della vitamina B2, che Takeda ha poi accettato alla fine del 1991/inizi del 1992. Le discussioni sulla «nuova politica volta ad un aumento costante del prezzo», che hanno avuto luogo il 13 aprile 1992 durante la visita dei rappresentanti di Takeda a Basilea, hanno riguardato anche la vitamina B2.

1.4.3.2. Riunioni del cartello

- (275) Il cartello è stato applicato con incontri trimestrali. Secondo la prassi usuale sembra che Roche incontrasse dapprima Takeda e che poi organizzasse un incontro separato bilaterale con BASF.
- (276) L'obiettivo degli incontri trimestrali era di controllare le quote di mercato raggiunte rispetto alle quote assegnate e di correggere i livelli delle vendite per conformarsi alle quote concordate. È stato elaborato un sistema di controllo in conformità del meccanismo previsto per le vitamine A ed E (cfr. punto (283) infra).
- (277) Il verbale di Takeda relativo ad un incontro con Roche svoltosi a Zurigo il 25 maggio 1993 (su cui era scritto «distruggere dopo aver letto») può essere considerato come un tipico esempio degli incontri per la vitamina B2:

«1) Vitamina B2

— I prezzi stanno aumentando gradatamente, (R) (T).

Esempio: Risultati di R in Europa in aprile, 91,4 DEM (R),

Risultati di T in Europa in marzo, 88 DEM.

— È improbabile che la domanda aumenti, vale a dire sarebbe difficile un aumento quantitativo (R.)

T prevede 400 t per il 1993, ovvero circa lo stesso livello del 1992 (T).

(...)

— Lohmann ⁽¹⁸⁾

Poiché R e BASF sono concorrenti, Lohmann preferirebbe non acquistare l'intera quantità dai concorrenti, in altri termini preferirebbe acquistare da T. T. dovrebbe fare attenzione ai suoi prezzi al momento della presentazione di un'offerta. Il prezzo non dovrebbe in nessun caso essere troppo basso (R).

Inteso, contatterà il signor [un dipendente di Takeda] (T)». (Traduzione dall'originale inglese).

- (278) Takeda ha avuto incontri bilaterali sporadici anche con BASF in merito alla vitamina B2 (e agli altri prodotti). Un memorandum del 13 luglio 1993 (recante anch'esso l'indicazione «distruggere dopo aver letto») riporta:

«Vitamina B2 Mangimi

(B) Il prezzo di B in Europa è di 90-92 DEM. T sta tuttavia offrendo un prezzo inferiore pari a 85/86 DEM. Da correggere quanto prima possibile.

(T) T vende a 88/90 DEM. D'altro canto, l'offerta da parte di B a Loevense (DK) al prezzo minimo di 86 DEM sta causando problemi.

(B) Controlleremo domani e torneremo sul punto. Vorremmo chiedere di mantenere i prezzi generali ad un livello non inferiore a 90 DEM.

(T) Concordiamo». (Traduzione dall'originale inglese).

1.4.3.3. *Le quote*

- (279) A seguito dell'ingresso di Takeda negli accordi di cartello relativi alla vitamina B2, le quote sono state oggetto di intensi negoziati, poiché Takeda chiedeva un aumento della propria quota. Una nota di Takeda su un incontro tenutosi nel novembre 1992 relativo a tutte le vitamine, compresa la B2, riporta:

«Vitamina B2 → gennaio-settembre

(1) Decisione sulle quote

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

Composizione di 384

Esportazioni	Interne	Tokio Tanabe	Takeda USA
144	30	200	10

Il direttore della divisione desiderava portare la quota a 500 tonnellate entro 5 anni (a contare dal 1991).

R ha commesso un errore di calcolo al momento delle stime per il 1991 (...).

Risultati superiori alle previsioni dovrebbero essere accettabili se non compromettono i prezzi». (Traduzione dall'originale inglese).

(280) I volumi pretesi da Takeda erano chiaramente motivo di irritazione per Roche. Nel verbale di Takeda relativo all'incontro con Roche, svoltosi a Tokyo il 17 novembre 1992, si legge in relazione alla vitamina B2:

«Come per la vitamina B6, R si è mostrata prudente in merito all'aumento della quantità di vendite di T e ha continuato a ritornare sulle dichiarazioni di T che intendeva vendere 500 tonnellate entro 5 anni». (Traduzione dall'originale inglese).

(281) Roche ha proposto di fissare la quota di Takeda per il 1993 a 385/390 tonnellate, con un aumento a 420 per il 1994. Takeda descrive la propria reazione nel modo che segue:

«T: poiché la nostra capacità di produzione è tuttora incerta, non conosciamo ancora il nostro quantitativo. Anche se non facciamo sul serio, il sig. [...] intende ottenere 500 tonnellate nel 1993. La media fra questo valore e la vostra proposta di 390 tonnellate sarebbe di circa 440/445 tonnellate (R non ha fatto altre domande)». (Traduzione dall'originale inglese).

(Cfr. altresì una nota di Takeda relativa ad un incontro del 21 aprile 1993, in cui si fa riferimento ad un ridimensionamento delle richieste di Takeda in termini di volume).

(282) Di fatto, per il 1994 Takeda ha accettato di mantenere il volume delle vendite a circa 410 tonnellate. In un incontro tenutosi il 9 febbraio 1994 all'hotel Hilton di Basilea con Roche, i partecipanti hanno scambiato i risultati delle vendite per la vitamina B2 nel 1993 nonché i piani delle vendite per il 1994:

«T: I nostri risultati per il 1993 sono di 421 t e molto vicini alla quantità concordata. Prevediamo di mantenere lo stesso livello di 420-440 t anche nel 1994. Per quanto riguarda il prezzo, sosteneremo appieno la politica di R e faremo in modo di ottenere il prezzo minimo cif di 69 dollari USA/115 DEM per i prodotti US e 61 dollari USA/92 DEM per i mangimi (prezzo reso negli USA) (...) In Europa, B annuncerà l'aumento del prezzo per i mangimi (4 %) a metà febbraio. T vorrebbe alzare il prezzo minimo da 92 DEM a 97 DEM il 1° aprile. La quantità di vendite di T continua ad essere modesta, pertanto saranno compiuti sforzi comuni per far aumentare il prezzo.

(b) I risultati di T per il 1993 ed i piani per il 1994 procedono secondo l'accordo di base. (...)

Non siamo in grado di prevedere un forte aumento della domanda nel 1994. Saranno compiuti sforzi per aumentare il prezzo in Europa e mantenere il prezzo minimo di 61 dollari negli USA. R vorrebbe che T

aderisse a questa politica dei prezzi (T ha accettato)». (Traduzione dall'originale inglese).

1.4.3.4. **Controllo e sorveglianza dei volumi**

(283) Al pari della maggior parte delle altre vitamine, lo schema delle quote per la vitamina B2 è stato oggetto di un sistema di aggiornamento costante, di elaborazione di resoconti e di controllo. BASF ha fornito alla Commissione la documentazione relativa al funzionamento del sistema di controllo e di sorveglianza per la vitamina B2, di cui è un estratto rappresentativo quanto di seguito riportato:

- dati relativi alle vendite per ogni regione (Europa, America del Nord, America latina, Estremo Oriente e Giappone) per l'anno 1995 e i primi tre mesi del 1996. Sono comprese le stime relative ai produttori che non partecipano agli accordi [ADM (Archer Daniels Midland); GUS (i produttori russi)],
- un foglio di lavoro interno di BASF illustra le vendite realizzate da BASF in ogni paese (¹⁹).

1.4.3.5. **Prezzi obiettivo e prezzi minimi**

(284) Durante il funzionamento del cartello, sono stati concordati aumenti regolari dei prezzi e sono stati fissati limiti per i prezzi minimi. Takeda ha fornito alla Commissione una serie di tabelle contenenti i prezzi «di listino» e i prezzi «minimi», per regione e per vitamina, compresa la B2, praticati nel periodo compreso tra il 1° giugno 1991 e il 1° aprile 1993. Per la vitamina B2, i prezzi sono i seguenti:

(in DEM)

	Listino	Minimi
1° giugno 1991		
— USP	110	106
— mangimi	89	84
1° ottobre 1991		
— USP	117	112
— mangimi	94	89
1° ottobre 1992		
— mangimi	99	94
1° aprile 1993		
— USP	122	116
— mangimi	102	97

(285) La tabella V dell'allegato illustra l'andamento del livello del prezzo medio della vitamina B2 per la durata del cartello e dopo la cessazione degli accordi.

1.4.3.6. *Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1996*

- (286) Ogni impresa ha applicato le decisioni sui prezzi e sui volumi raggiunte negli incontri elaborando direttive destinate ai responsabili regionali. Dal 1991 al 1993 i prezzi per la vitamina B2 sono aumentati regolarmente (cfr. considerando 284).
- (287) Nel 1993 le parti si sono rese conto che un produttore statunitense, Coors, disponeva di una capacità di produzione della vitamina B2 maggiore di quanto avevano calcolato nel 1991. Onde impedire a Coors di perturbare i loro accordi attraverso l'esportazione della produzione in eccedenza, Roche e BASF hanno convenuto che la prima si sarebbe impegnata ad acquistare 115 tonnellate di vitamina B2 (volume che corrispondeva alla metà della capacità di Coors) nel 1993. BASF a propria volta, avrebbe acquistato 43 tonnellate da Roche; la suddivisione dell'onere corrispondeva pertanto al rapporto delle loro quote, vale a dire 32:38.
- (288) Successivamente Coors ha venduto il proprio impianto di produzione di vitamina B2 a Archer Daniels Midland (ADM). Nel 1995 Rhône-Poulenc e ADM hanno deciso che Rhône-Poulenc avrebbe commercializzato in Europa la riboflavina prodotta da ADM negli Stati Uniti. BASF ha sottolineato l'atteggiamento «ambivalente» di Roche, che attribuiva priorità talvolta al prezzo, talvolta al volume. BASF non riteneva opportuno aumentare i livelli dei prezzi, soluzione, questa, che avrebbe soltanto agevolato l'entrata di ADM nel mercato. La quota di mercato di ADM in Europa è passata dal 2 % al 9 %, a scapito principalmente di Roche. Il livello del prezzo ha iniziato a diminuire. Roche sostiene che era già consapevole del fatto che Takeda non rispettasse gli accordi, dichiarando percentuali di vendita inferiori del 20 %.
- (289) Un «memorandum riservato» redatto da Takeda in merito ad un incontro (riguardante principalmente la vitamina C) svoltosi il 16 marzo 1995 con i rappresentanti di Roche, BASF e Merck riporta:

«La nostra sovrapproduzione di vitamina B2 è stata oggetto di parole molto severe.

Come concordato fra il sig. [...] (rappresentante di Takeda) e il sig. [...] (rappresentante di Roche), il volume delle vendite di Takeda dovrebbe essere compreso fra 380 t e 420 t al massimo. Secondo le statistiche delle esportazioni giapponesi (circa 500 t), le statistiche relative all'importazione di materie prime e i volumi di vendita in Giappone (80 t all'incirca), il volume delle vendite di Takeda è di 580 t, superiore del 40 % rispetto a 420 t. Takeda dovrebbe chiarire i motivi e le sue politiche.

A questa affermazione, abbiamo risposto soltanto: «Non siamo nella posizione di poter esprimere alcun

commento sulle quantità. Vi contatteremo attraverso gli opportuni canali dopo avere discusso della questione in seno alla nostra società.» Ci siamo resi conto che non era il momento di compromettere la nostra collaborazione in merito all'aumento del prezzo della V(itamina)C, esprimendoci con tutta franchezza». (Traduzione dall'originale inglese).

- (290) In seguito Takeda ha assicurato Roche che non avrebbe ampliato le proprie strutture di produzione: «Di conseguenza non prevediamo alcun aumento di ampia portata nel futuro, ma non possiamo neppure diminuire i volumi delle nostre vendite».
- (291) Roche, a quanto pare a causa dei contrasti emersi, ha deciso di porre fine al cartello con BASF e Takeda nel terzo trimestre del 1995.

1.4.4. VITAMINA B5 (CALCIO PANTOTENATO, O CALPAN)

1.4.4.1. *Origine del cartello*

- (292) Nel 1989 Roche e Daiichi detenevano ciascuna circa il 35 % del mercato globale del calcio pantotenato, mentre BASF ne deteneva il 20 %.
- (293) Il cartello — secondo quanto indicato da Daiichi — è stato creato in un clima caratterizzato da una costante flessione dei prezzi delle vitamine del complesso B negli anni '80 e dalla debolezza del dollaro nel periodo 1989-1990, che aveva azzerato la redditività di questi prodotti per Roche.
- (294) In effetti, per ammissione della stessa Daiichi, Roche, BASF e Daiichi fin dagli inizi o dalla metà degli anni '80 e fino al 1989 si erano accordate sul prezzo della vitamina B5.
- (295) A detta di Daiichi, questa cooperazione non aveva raggiunto tuttavia il livello di sofisticazione dei successivi accordi di cartello e «risulta essere venuta meno nel 1989 e nel 1990».
- (296) Verso l'inizio del 1991 (sostiene Daiichi) Roche ha compiuto enormi sforzi per organizzare una cooperazione strutturata ai fini dello scambio regolare di informazioni sui prezzi e sulle vendite, della preparazione di «piani economici» intesi al mantenimento delle quote di mercato e della concertazione degli aumenti dei prezzi. Daiichi dichiara in modo chiaro ed inequivocabile che la collusione era «organizzata, orchestrata e controllata da Roche».
- (297) Secondo Daiichi, un rappresentante di Roche si era recato in visita a Tokyo prima del Natale 1990 e, nel corso di un incontro con Daiichi, aveva insistito affinché Daiichi riducesse la sua produzione; Roche sosteneva

che doveva «controllare» le esportazioni di calcio pantotenato dal Giappone verso altre regioni (compresa l'Europa), altrimenti i relativi prezzi ne avrebbero risentito.

(298) Roche proponeva che i produttori utilizzassero «come base» quantità fissate e che raggiungessero un accordo sulla crescita della domanda a livello nazionale da applicare per correggere la base (a questo stadio, afferma Daiichi, la discussione era «concettuale» e non si parlava di tonnellate). All'affermazione di Daiichi secondo cui lo schema non avrebbe potuto funzionare senza BASF, Roche aveva risposto che avrebbe invitato BASF ad un incontro per accordarsi su uno schema per il calcio pantotenato.

(299) Il primo incontro «trilaterale» fra Roche, BASF e Daiichi ha avuto luogo a Basilea nel primo trimestre del 1991. Nel corso di un incontro successivo a Basilea, a metà del 1991, i partecipanti — Roche, BASF e Daiichi — hanno fornito dati circostanziati sulle rispettive vendite di calcio pantotenato in ogni regione per il 1990, allo scopo di stabilire un anno di base o di riferimento.

1.4.4.2. Schema di base del cartello

(300) Dal 1991 in poi i tre produttori hanno deciso di suddividere in quote la parte del mercato mondiale del calcio pantotenato (90 %) che controllavano collettivamente.

(301) Le quote sono state assegnate a ciascuno dei partecipanti su base mondiale e regionale. Secondo Daiichi, tali quote variavano da un anno all'altro, oscillando nel periodo compreso tra il 1991 e il 1999 fra le percentuali riportate di seguito:

Livello mondiale: Roche 42-45 %; BASF 23-25 % e Daiichi 32-34 %

Europa: Roche 40-48 %; BASF 19-22 % e Daiichi 30-39 %.

(302) Daiichi ha fornito una documentazione da cui emerge che per l'anno di riferimento 1990 i tre produttori hanno assunto come base del loro schema la suddivisione delle vendite a livello mondiale illustrata di seguito:

(in tonnellate)

Roche	BASF	Daiichi	Totale
1 990 (43 %)	1 050 (23 %)	1 500 (34 %)	4 540

(303) L'accordo è stato applicato attraverso incontri «globali» tenuti su base trimestrale, in Europa o in Giappone. Per garantire il rispetto delle quote assegnate, le informazioni relative alle vendite venivano scambiate su base trimestrale (in seguito mensile). I partecipanti hanno altresì concordato in dettaglio gli aumenti dei prezzi, compresi i prezzi obiettivo.

1.4.4.3. Prezzi obiettivo e prezzi minimi

(304) I prezzi obiettivo e i prezzi minimi per l'Europa relativi al periodo compreso tra il 1° ottobre 1991 e il 1° aprile 1993 erano:

(in DEM)

	Listino	Minimi
1° ottobre 1991	29,50	28,50
1° aprile 1992	32,50	31
1° aprile 1993	36,50	35

[Dai listini prezzi di Roche e BASF risulta che il prezzo obiettivo/di listino era stato aumentato nel 1994 a 39 DEM (prezzo minimo 37,50 DEM), nel 1995 a 40 DEM e nel 1997 a 43 DEM].

1.4.4.4. Piani economici

(305) Come per le altre vitamine, l'essenza del cartello era la fissazione del «piano economico annuale». I tre produttori calcolavano annualmente la domanda mondiale proiettando le variazioni rispetto all'anno precedente su base regionale e aggregando le previsioni. Anche il volume di DL-Calpan da produrre in Giappone e nell'Europa orientale era oggetto di stime. Venivano poi stabiliti gli obiettivi in termini di volume e le quote di mercato erano assegnate su base mondiale e regionale.

(306) Ogni anno si discuteva il «fattore di aumento», ossia la crescita normale del mercato, e si definivano su base regionale le quote dei volumi per tenere conto dell'aumento previsto della domanda.

(307) Daiichi afferma che inizialmente il piano economico era discusso da 3 a 6 mesi prima della scadenza dell'anno civile, dato che i produttori europei utilizzavano l'anno civile per la contabilità. In seguito, per venire incontro a Daiichi che utilizzava l'esercizio fiscale (che terminava più tardi), gli incontri sono stati spostati a novembre.

(308) La documentazione relativa ai piani economici è stata fornita da BASF e Daiichi.

(309) Il funzionamento dello schema è illustrato dai sottoelencati documenti:

— un documento che riporta le vendite reali del 1995 per ciascun produttore, la quota «inserita nel piano economico» per il 1996 e le vendite reali del 1996 («1-12/96»). «H» si riferisce a Roche, «B» a BASF e «D» a Daiichi. «A» indica Alps, produttore giapponese non partecipante all'accordo,

— le quote di mercato a livello «regionale» dei tre produttori partecipanti al cartello per gli anni 1992, 1993 e 1994, la loro quota «inserita nel piano economico» e le vendite reali («HR»). Un ulteriore documento suddivide le vendite realizzata da Roche e di BASF nel primo semestre del 1994 per regione,

— un documento fornito da Daiichi, ma elaborato da Roche, contiene per il 1998 le quote inserite nel piano economico originarie e riviste per regione,

— un ulteriore documento preparato da Daiichi stessa mette a confronto i risultati mensili dei tre produttori con il piano economico per il 1998.

(310) I dati relativi alle vendite dei volumi venivano comunicati su base trimestrale e successivamente su base mensile. Non esisteva un regime di compensazione ufficiale, ma, secondo Daiichi, Roche avrebbe protestato se (Daiichi) avesse superato la sua quota, pur tollerando in pratica una variazione fino al 2 %.

1.4.4.5. Riunioni del cartello

(311) Dal 1991 al 1998 le parti si sono incontrate su base regolare. Daiichi ha fornito un resoconto dettagliato degli incontri svoltisi.

(312) A seguito dell'adesione di Daiichi al cartello, confermata a Tokyo nel gennaio 1991, e di un incontro a Basilea fra Daiichi e Roche, il primo incontro trilaterale fra Roche, BASF e Daiichi ha avuto luogo a Basilea. C'è una certa confusione sui partecipanti e sulla data precisa: Roche sostiene che abbia avuto luogo nel primo trimestre del 1991, ma Daiichi ritiene che si sia svolta più tardi.

(313) In occasione di questo incontro è stato raggiunto un accordo sull'assegnazione delle quote di mercato. Il fatto che fosse stato preparato un «piano economico» per il 1991 starebbe ad indicare che l'incontro ha avuto luogo agli inizi del 1991, se non prima.

(314) Il 2 giugno 1992 a Baden Baden ha avuto luogo in incontro «a livello dirigenziale» fra Roche e BASF per «promuovere un'intesa reciproca» che comprendeva le discussioni sul calcio pantotenato.

(315) In seguito hanno avuto luogo incontri regolari sia «a livello dirigenziale» sia «a livello operativo» a Basilea, a Kaiseraugst (sede centrale di Roche per le vitamine) e a Tokyo. Di solito, ma non sempre, Roche incontrava BASF e Daiichi separatamente. In ottobre o novembre venivano preparati i «piani economici» per l'anno successivo.

(316) Oltre agli incontri, si è proceduto allo scambio di informazioni sui prezzi e sui volumi con cadenza trimestrale fino al 1996 o 1997, momento in cui BASF ha deciso che gli scambi avrebbero dovuto avere luogo su base mensile.

1.4.4.6. Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1997

(317) Durante il funzionamento del cartello i tre produttori hanno progettato di aumentare il prezzo della vitamina B5 ad intervalli regolari, concertando una serie di incrementi dei prezzi.

(318) I maggiori aumenti del prezzo del calcio pantotenato sono stati applicati nel periodo 1991-1993 e in due anni il prezzo in Europa è aumentato del 50 % circa.

(319) Secondo Daiichi, Roche o BASF le comunicavano periodicamente che o l'una o l'altra società avrebbe annunciato un aumento dei prezzi, che sarebbe stata avvisata del momento in cui l'annuncio sarebbe stato fatto e che l'avrebbero invitata a «seguirli». Questi annunci erano effettuati spesso attraverso la stampa di categoria.

(320) Nel periodo coperto dal cartello, in Europa il prezzo del D-Calpan per i mangimi è aumentato da circa 24 DEM/kg nel 1990 a 42 DEM/kg all'inizio del 1998.

(321) Una delle principali preoccupazioni di BASF e Roche era quella di garantire che le fluttuazioni delle valute non dessero origine a differenze di prezzo fra le regioni e non inducessero pertanto i distributori a concentrare l'attività in una determinata area. Nel momento in cui il dollaro si è rafforzato rispetto al marco tedesco, i due produttori europei si sono preoccupati di aumentare i prezzi europei in modo da dissuadere i distributori dall'effettuare dall'Europa vendite destinate all'America del Nord; un tale spostamento era realizzabile non appena la differenza di prezzo raggiungesse il 10 % ⁽²⁰⁾.

(322) Secondo Daiichi, BASF e Roche avevano un altro incentivo strategico per aumentare il prezzo del calcio pantotenato (ed anche di altre vitamine usate nei mangimi). Entrambe hanno una forte posizione nel mercato delle premiscele grazie alla loro produzione integrata delle vitamine utilizzate. Aumentando i prezzi delle vitamine impiegate nelle premiscele, avrebbero provocato una compressione dei margini tra prezzi e costi dei loro concorrenti in quest'attività a valle e nel tempo avrebbero eliminato dal mercato le società produttrici di premiscele di minori dimensioni.

(323) Daiichi afferma di essersi opposta nel novembre 1997 ad un piano che prevedeva per la primavera 1998 un aumento del prezzo da 42 DEM/kg a 46 DEM/kg (proposto da BASF), in parte perché ad un prezzo così elevato le società produttrici di premiscele sue clienti in

Europa sarebbero state indotte a rivolgersi ai fornitori del DL-Calpan in Polonia e Romania. Sempre secondo Daiichi, la sua opposizione all'aumento di prezzo non avrebbe impedito a BASF e Roche di applicarlo, dato che producevano loro stesse le premiscele e la loro esposizione alla concorrenza del DL era minima (questa impressione è confermata dalla ferma dichiarazione di BASF, contenuta nelle istruzioni impartite agli uffici nazionali di vendita nel giugno 1995: «Mit DL-Calpan Konkurrieren wir auch in Zukunft nicht!») (Anche in futuro non intendiamo entrare in concorrenza con il DL-Calpan).

(324) BASF ha annunciato l'aumento del prezzo del calcio pantotenato (nonché delle vitamine A, E e B2) sul giornale di categoria «Ernährungsdienst» del 25 febbraio 1998. (Il prezzo limite era stato fissato a 44 DEM/kg).

(325) Quando i clienti di BASF si sono opposti all'aumento, Roche è intervenuta per sostenerlo, annunciando a propria volta un incremento a 46 DEM/kg (pubblicato su «Ernährungsdienst» del 13 giugno 1998). Secondo Daiichi, l'aumento concertato non ha avuto successo a causa dell'opposizione dei clienti e dell'enorme differenza fra il D-Calpan e l'equivalente nel DL-Calpan.

(326) BASF e Roche sono venute a conoscenza delle indagini condotte negli Stati Uniti in merito alle vitamine alla fine del 1997 (cfr. considerando da 227 a 233 supra). Le società avevano già adottato le dovute precauzioni due anni prima, quando il caso ADM era divenuto di dominio pubblico. Ciononostante, gli incontri per la vitamina B5 sono continuati dopo il novembre 1997 ed infatti il 17 novembre alcuni rappresentanti di Roche si sono recati in visita presso Daiichi, in Giappone, per presentare il nuovo vicepresidente esecutivo nonché responsabile della commercializzazione delle vitamine a partire dal 1° gennaio 1998.

(327) Verso il 16 dicembre 1997 le parti si sono incontrate a Basilea per elaborare il piano economico dell'anno seguente. Solo il 16 aprile 1998, in occasione di un incontro operativo globale in Giappone, il responsabile della commercializzazione delle vitamine di Roche ha informato Daiichi che non avrebbe più dovuto scambiare i dati relativi ai volumi e ai prezzi per telefono con un responsabile commerciale di grado inferiore. In futuro il responsabile della commercializzazione delle vitamine avrebbe proceduto di persona a questi scambi.

(328) Gli incontri sono continuati nel 1998 e gli scambi di informazioni sul volume delle vendite e sui prezzi hanno avuto luogo ad intervalli trimestrali e tramite contatti personali. È stato preparato un piano economico per il 1999. L'ultimo scambio di dati sui volumi di vendita è avvenuto a Tokyo il 12 febbraio 1999 in occasione di un incontro fra Roche e Daiichi. La collusione è cessata solo perché i partecipanti avevano saputo che negli Stati Uniti era ormai imminente l'avvio di procedimenti penali.

(329) Per l'andamento del livello del prezzo del calcio pantotenato nel periodo di funzionamento del cartello, cfr. tabella VI.

1.4.5. VITAMINA B6 (PIRIDOSSINA)

1.4.5.1. *Origine e schema di base del cartello*

(330) Come nel caso di molte altre vitamine, la visita dei dirigenti di Roche a Tokyo il 30-31 gennaio 1991 può essere considerata il punto di partenza degli accordi di cartello per la vitamina B6. In quell'occasione ha avuto luogo un incontro fra Roche, Takeda e Daiichi allo scopo di raggiungere un accordo sulla vitamina B6. Fin dall'aprile 1990 Takeda aveva partecipato a discussioni — non del tutto definitive — con Roche in merito alla vitamina C. Questo evento era stato preceduto dalla diminuzione del prezzo della vitamina B6 del 15-20 % nel periodo 1989-1990 ⁽²¹⁾.

(331) I tre produttori di vitamina B6 hanno concordato, sulla base delle rispettive vendite realizzate nel 1990, di ripartire il mercato mondiale «disponibile» (ovvero il mercato mondiale totale, escluse le vendite dei produttori cinesi) attraverso l'assegnazione di quote per regione.

(332) Nel 1991 la disponibilità di vitamina B6 era ridotta dato che BASF e Merck si erano entrambe ritirate dal mercato. Daiichi aveva cessato temporaneamente la produzione nell'agosto 1991 perché stava chiudendo un vecchio impianto e quello nuovo non sarebbe stato operativo fino al marzo 1992.

1.4.5.2. *Prezzi obiettivo e prezzi minimi*

(333) Come nel caso delle altre vitamine, gli aumenti del prezzo della vitamina B6 venivano attuati attraverso prezzi di «listino» e prezzi «minimi». La Commissione ha ottenuto da Takeda una tabella che indica l'andamento dei prezzi di diverse vitamine, compresa la vitamina B6 (USA, Europa e «Oltremare»):

(in DEM)

ottobre 1991	85
1° aprile 1992	88
1° luglio 1992	90
1° aprile 1993	95 (85 prezzo minimo)

(334) Dalla nota di Takeda sull'incontro avuto con Roche a Basilea il 13 aprile 1992, riguardante l'intera gamma comune delle vitamine, emerge che dal 1° luglio 1992 il prezzo di 90 DEM era in effetti il prezzo minimo: il prezzo di listino era pari a 95 DEM.

(335) Una nota interna di Daiichi del 1° settembre 1992 riporta un prezzo di 90 DEM per la vitamina B6, con

l'annotazione a mano «85-90 R» e «80-85 DPE» («R» indica Roche e «DPE» indica Daiichi Pharmaceutical Europe).

1.4.5.3. Riunioni del cartello

- (336) Secondo Roche, le parti si incontravano bilateralmente circa due volte l'anno a Tokyo, a Basilea o nelle vicinanze di quest'ultima città. In altri termini, Roche incontrava Takeda e Daiichi separatamente. Daiichi e Takeda avevano contatti bilaterali, sebbene Daiichi sostenga che questi contatti riguardavano soprattutto le vendite tra le imprese di calcio pantotenato. Ciò si spiega con la riluttanza dei produttori giapponesi a prendere parte ad incontri con più di un concorrente per volta.
- (337) Roche ha indicato le date e i luoghi degli incontri. Per quanto riguarda le altre vitamine, gli incontri di cartello erano tenuti a livello «dirigenziale» e «operativo». Takeda ha fornito alla Commissione copie e note relative a vari incontri che aveva avuto con Roche (riguardanti di solito la loro gamma comune di vitamine, compresa la vitamina B6).

1.4.5.4. Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1994

- (338) Nell'incontro del 13 aprile 1992 tenutosi a Basilea, i partecipanti hanno messo in evidenza il «vertiginoso» aumento del prezzo della vitamina B6 dovuto alla scarsa disponibilità di questa vitamina e hanno concluso: «possiamo continuare ad aumentare il prezzo». In effetti, come sottolinea Daiichi, in Europa il prezzo era passato da 51 DEM/kg nel primo trimestre del 1991 a quasi 80 DEM/kg l'anno successivo. In Europa per la vitamina B6 avrebbe dovuto essere introdotto un nuovo prezzo di listino pari a 95 DEM (prezzo minimo: 90 DEM), in vigore dal 1° luglio 1992. Il nuovo prezzo avrebbe dovuto continuare ad applicarsi anche nel 1993.
- (339) In occasione della riunione svoltasi a Tokyo il 17 novembre 1992 fra Takeda e Roche non è stato possibile stabilire le quote per la vitamina B6 per il 1993. Takeda ha fatto presente che Roche tentava di impedirle di aumentare le vendite nel 1993 e voleva sapere quale incremento scontava per le sue vendite; Takeda fornì una risposta non impegnativa. Per quanto riguardava i prezzi, Roche intendeva mantenere in Europa il prezzo corrente (90 DEM) (che sarebbe stato concordato anche con Daiichi). Roche avrebbe annunciato i nuovi prezzi nel febbraio 1993 e si aspettava che Takeda ne seguisse l'esempio ⁽²²⁾.
- (340) L'incontro «Estremo Oriente» del 21 aprile 1993 riguardava il mantenimento del livello dei prezzi in Europa; l'assegnazione delle quote sarebbe dipesa dalla valutazione della possibile domanda. In quella occasione Roche aveva proposto un incontro trilaterale, ovvero di includere Daiichi. Da una nota di Takeda relativa ad una comunicazione con un rappresentante di Roche risulta che Daiichi si era opposta.

- (341) In un incontro «europeo» del 25 maggio 1993 fra Takeda e i rappresentanti di Roche, i partecipanti hanno discusso dei loro rapporti con Daiichi ed hanno rilevato che la politica di quest'ultima (almeno per la vitamina B6) era di non partecipare agli incontri e di vendere la propria produzione «indipendentemente dalle dimensioni del mercato». Roche e Takeda si sono accordate per dare priorità al mantenimento del livello dei prezzi (la posizione di Roche era che i quantitativi delle vendite dovessero essere ridotti in linea con la dimensione del mercato, mentre Takeda riteneva di poter mantenere i prezzi anche in presenza di un aumento del volume).
- (342) Nel 1993 i tre produttori — Roche, Takeda e Daiichi — hanno perso una rilevante quota di mercato a vantaggio dei produttori cinesi, di cui si diceva che vendessero al di sotto dei costi di produzione.
- (343) In realtà, nel 1993 Takeda e Roche hanno scoperto che i prezzi di vendita praticati da Daiichi erano inferiori ai loro. Le due imprese hanno pertanto deciso di adeguare i rispettivi prezzi a quelli di Daiichi, ma non a quelli dei produttori cinesi.
- (344) Dopo il secondo trimestre del 1993 il prezzo della vitamina B6 è sceso vertiginosamente. Daiichi attribuisce la flessione dei prezzi e il successivo basso livello dei prezzi a due fattori: a) un aumento del volume della produzione e delle vendite cinesi; b) una sostanziale (28 %) diminuzione dei prezzi da parte di Roche nel luglio 1994 per allinearsi ai prezzi cinesi.
- (345) Il 20 luglio 1993 Takeda e Roche hanno discusso della situazione della vitamina B6 in un incontro a Tokyo. Takeda ha dichiarato che Daiichi perseguiva ora l'obiettivo di una diminuzione dei prezzi e di un aumento della quantità.
- (346) Roche ha dichiarato che «avrebbe voluto organizzare un incontro trilaterale, compresa Daiichi, ma sia Takeda che Daiichi si erano rifiutate». La reazione di Takeda è stata: «Vorremmo che R convincesse Daiichi» ⁽²³⁾. (Traduzione dall'originale inglese).
- (347) Nel loro incontro del 9 febbraio 1994 a Basilea, Takeda e Roche hanno deciso di esaminare la situazione del mercato con riguardo ai produttori cinesi nel primo semestre dell'anno, decidendo quindi la loro politica dopo avere analizzato i risultati relativi al periodo gennaio-giugno. Si è trattato dell'ultimo incontro documentato fra Takeda e Roche per quanto riguarda la vitamina B6.
- (348) Roche sostiene che dal primo semestre del 1994 le parti hanno riconosciuto che l'accordo per la vitamina B6 non era più praticabile a causa delle importazioni cinesi e hanno deciso di porvi fine.

- (349) Gli ultimi incontri di cui si abbia notizia fra Roche e i suoi concorrenti giapponesi per la vitamina B6 hanno avuto luogo a Tokyo il 10 giugno 1994 (Takeda) e il 15 giugno (Daiichi).
- (350) Dopo la cessazione dell'accordo per la vitamina B6, Roche dichiara di avere continuato ad incontrare i produttori giapponesi separatamente per le altre vitamine e che nel corso di questi incontri sono state scambiate «informazioni sulle tendenze dei prezzi» per la vitamina B6.
- (351) Per il secondo trimestre del 1994, Roche ha modificato i listini prezzi per offrire un prezzo «minimo» di 75 DEM/kg (rispetto all'obiettivo di 95 DEM); per il terzo trimestre i prezzi sono stati nuovamente rivisti verso il basso (obiettivo 65 DEM; prezzo minimo 53 DEM).
- (352) Daiichi da parte sua non nega di avere partecipato alla cooperazione fra i produttori della vitamina B6 nel periodo compreso tra il 1991 e la metà del 1994.
- (353) La tabella VII dell'allegato riporta l'andamento del livello del prezzo medio della vitamina B6.

1.4.6. ACIDO FOLICO

1.4.6.1. *Origine e schema di base del cartello*

- (354) Gli accordi di cartello per l'acido folico sono iniziati, al pari di vari altri prodotti, con la visita di dirigenti di Roche a Tokyo nel gennaio 1991 e più in particolare

con l'incontro fra quella società e Takeda (cfr. considerando 244).

- (355) In occasione di quell'incontro, Roche ha presentato un piano di quote di vendita e di prezzi di vendita minimi per l'acido folico e ha chiesto a Takeda di procedere ad un coordinamento con Kongo e Yodogawa (predecessore di Sumika). Secondo Takeda, i produttori giapponesi hanno accettato l'invito di Roche in considerazione del suo potere di mercato.
- (356) Roche afferma che è stata Takeda a compiere il primo passo «con l'intento di procedere ad uno scambio di informazioni», che tale scambio è avvenuto alla fine del 1992, che si sono svolti solo due incontri e che qualsiasi accordo sulle quote diveniva presto «obsoleto».
- (357) Come nel caso di tutte le altre vitamine, la base degli accordi collusivi per l'acido folico era la creazione di un sistema di quote. Il principio fondamentale del sistema di assegnazione di quote era la ripartizione del mercato mondiale fra Roche da un lato e i produttori giapponesi dall'altro; sulla base dei risultati conseguiti nel 1990, a Roche era stato assegnato il 42 % e ai giapponesi il 58 % (i produttori giapponesi hanno quindi concordato la suddivisione reciproca della quota del 58 % loro attribuita, sulla base dei rispettivi risultati registrati nel 1990). Le quote annuali (per regione) in termini di volume dovevano rispettare la ripartizione concordata 42-58 nell'insieme e consentire un tasso di crescita naturale.
- (358) Per il 1991, è stata decisa la seguente assegnazione di tonnellate:

(in tonnellate)

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
USA	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
Oltremare	44,0	14,5	11,1	9,8
Giappone	2,2	2,5	3,5	0,5
TOTALE	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) I risultati dovevano essere confrontati su base trimestrale con riferimento alle quote previste; se necessario, i produttori potevano applicare compensazioni. Il sistema consueto dei prezzi di listino e dei prezzi minimi concordati si applicava anche all'acido folico.

1.4.6.2. *Controllo e sorveglianza dei volumi*

- (360) Takeda ha fornito un complesso di schede e tabelle che illustrano il sistema di calcolo delle quote di vendita per ciascun anno e il principio applicato per confrontare le vendite reali («risultato») con le quote («assegnazione»).

- (361) Quanto di seguito riportato può essere considerato un tipico esempio del funzionamento del sistema:
- controllo su base trimestrale dei risultati rispetto alle quote assegnate: nel complesso, i produttori erano in linea con gli obiettivi alla fine dell'anno,
 - una tabella datata 20 novembre 1992 illustra il sistema di definizione delle assegnazioni provvisorie per il 1993. Per ciascuna delle quattro regioni, è stata calcolata la domanda totale per il 1993 e la quota assegnata a ciascun produttore per il 1992 è stata corretta per tenere conto della prevista crescita del mercato al fine di mantenere il rapporto concordato di 42:58,
 - un documento intitolato «Controllo del mercato e della concorrenza» e datato 24 giugno 1994 mette a confronto le previsioni e le vendite realizzate da ciascun produttore nel primo trimestre del 1994,
 - una tabella intitolata «Quote per il 1994» illustra l'evoluzione storica delle assegnazioni per ogni anno 1991-1993 e le confronta con i dati del 1994 (il mercato totale disponibile, esclusi i produttori cinesi, è di 275 tonnellate: in base alle quote concordate, a Roche spettano 115 tonnellate e ai produttori giapponesi 160),
 - una suddivisione per regione del piano del 1994,
 - una tabella del 30 gennaio 1995 illustra i risultati annui di ciascun produttore per il periodo 1991-1993 (le cifre del 1994 sono lasciate in bianco).

1.4.6.3. *Prezzi di listino e prezzi minimi*

- (362) Nell'autunno di ogni anno si procedeva alla fissazione del prezzo minimo di vendita: in marchi tedeschi per il mercato europeo e in dollari USA per le altre regioni. Veniva poi stabilito un prezzo minimo per ogni paese applicando il tasso di cambio appropriato.
- (363) Takeda ha elaborato un calendario dei prezzi che riporta i prezzi di «listino» e i prezzi «minimi» per l'acido folico in ciascuna regione (USA, Canada, Europa, Oltremare) dal 1991 al 1994. Per l'Europa i prezzi concordati erano:

(in DEM)

1.9.1991	1.4.1992		1.10.1992		1.4.1993		1.4.1994	
160	Listino	Minimo	Listino	Minimo	Listino	Minimo	Listino	Minimo
	200	190	Giappone: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

I produttori giapponesi sono stati autorizzati a vendere al prezzo precedente (inferiore) dall'ottobre 1992 in poi.

1.4.6.4. *Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1994*

- (364) Gli incontri di cartello fra Takeda e Roche si svolgevano su base trimestrale. Ogni volta che i rappresentanti di Roche si sono recati in visita in Giappone per incon-

trarsi con Takeda e discutere delle vitamine del complesso B, l'acido folico è stato oggetto di un incontro separato cui hanno partecipato in varie occasioni anche i rappresentanti di Kongo e Yodogawa [successivamente Sumika ⁽²⁴⁾]. Alle riunioni che si svolgevano in Europa, Takeda rappresentava gli altri produttori giapponesi.

- (365) Il coordinamento fra i produttori giapponesi prima degli incontri trimestrali di Takeda con Roche era stato effettuato nel contesto di un gruppo noto come «Yosankai» («gruppo dell'acido folico»), originariamente un raggrup-

- pamento commerciale organizzato dal MITI (ministero giapponese del Commercio internazionale e dell'industria).
- (366) Takeda informava Kongo e Yogodawa (successivamente Sumika) in merito alle intenzioni e alle proposte di Roche e si confrontavano i risultati delle vendite. Takeda rappresentava gli altri due produttori giapponesi nelle trattative con Roche.
- (367) Negli incontri regolari fra Takeda e Roche, i risultati delle vendite delle quattro società produttrici di acido folico erano esaminati sulla base delle relazioni presentate. Nel caso in cui si rilevasse che un produttore aveva superato le quote assegnate, si correggevano i dati per compensare le vendite in eccedenza.
- (368) Nel primo incontro documentato — che ha avuto luogo a Basilea il 13 aprile 1992 — Takeda ha dichiarato che sebbene si reperissero ancora sul mercato dell'import-export offerte a basso prezzo stava praticando una limitazione dell'offerta per far salire il prezzo. Takeda aveva ammonito Roche di non vendere le premiscele a prezzi bassi (Takeda era stata informata che Roche stava vendendo l'acido folico «in forma pura» al prezzo concordato di 190 DEM/kg, ma che per quello compreso nelle premiscele il prezzo era di soli 150 DEM; i giapponesi non vendevano premiscele).
- (369) All'incontro di Tokyo del 17 novembre 1992 hanno partecipato i rappresentanti di Sumika e Kongo. In quell'occasione Roche si è lamentata del fatto che i produttori giapponesi vendessero al di sotto del prezzo di listino: «si prega di correggere con urgenza». Takeda ha difeso i produttori giapponesi facendo riferimento alle vendite di premiscele effettuate da Roche: Roche poteva offrire il prodotto in forma pura al prezzo di listino (rinunciando così a un certo numero di vendite), ma non era in buona fede, poiché la maggior parte delle sue vendite di acido folico riguardava le premiscele ed essa si copriva vendendo premiscele contenenti acido folico a basso prezzo.
- (370) Secondo Takeda, Roche aveva interesse a spingere i produttori giapponesi a mantenere elevato il prezzo dell'acido folico che applicavano alle società indipendenti di produzione di premiscele — concorrenti di Roche per questo prodotto — che subivano così una compressione del loro margine tra i prezzi e i costi: Roche poteva praticare condizioni migliori vendendo le proprie premiscele a prezzi artificialmente bassi. Il risultato fu che Roche accettò di alzare il prezzo dei prodotti premiscelati e i giapponesi promisero di adeguare quanto prima i loro prezzi per l'acido folico al prezzo di listino.
- (371) Le nuove quote per il 1993 sono state fissate sulla base di una stima del mercato totale pari a 320 tonnellate (20 tonnellate in più rispetto al 1992). Nondimeno, le assegnazioni avrebbero dovuto essere riviste l'anno seguente (Takeda riteneva che «le quote di vendita non dovrebbero essere fissate senza sforzo di vendita». Roche aveva mantenuto la promessa, fatta quando aveva installato un proprio impianto di produzione di acido folico, di raddoppiare la domanda mondiale di acido folico, ma anche Takeda aveva lavorato sodo per creare nuovi canali di vendita).
- (372) Nell'incontro relativo all'acido folico svoltosi in Giappone nel febbraio 1993, cui parteciparono tutti i produttori giapponesi e Roche, si discusse a fondo dell'esatta ripartizione fra le regioni delle quote del 1993 (queste erano già state concordate sulla base della stima del mercato totale pari a 320 tonnellate, ma Takeda e Kongo pretendevano alcune revisioni).
- (373) In definitiva, le quote regionali di Roche rimasero invariate, come quelle di Sumika; a Takeda furono riassegnate 2 tonnellate fra gli USA e l'UE e i volumi di Kongo radicalmente riveduti, soprattutto per favorire un aumento delle sue vendite in Europa.
- (374) Roche si lamentò nuovamente dei prezzi praticati dai produttori giapponesi: essi vendevano in Europa a 169-178 DEM, molto al di sotto dei 195 DEM concordati, mentre il prezzo regolare era di 205 DEM e quello di listino di 215 DEM.
- (375) All'epoca i produttori stavano programmando un aumento dei prezzi per tutte le vitamine a partire dal 1° aprile 1993. Roche, se le condizioni fossero state propizie, intendeva includere l'acido folico e aumentare il prezzo di listino da 215 DEM a 225 DEM/kg.
- (376) Il prezzo minimo concordato non era stato rispettato in ogni regione, con disappunto di Roche; essa sosteneva che ad ogni incontro i giapponesi si erano sempre impegnati dicendo «cercheremo», ma non avevano mai mantenuto seriamente la promessa. Essi (secondo Roche) avrebbero dovuto decidere sui prezzi di aprile entro la fine di febbraio.
- (377) Nel successivo incontro tenutosi a Zurigo il 25 maggio 1993, Takeda ha dichiarato che i prezzi stavano aumentando. Si attendeva che all'inizio dell'anno successivo il prezzo sarebbe salito del 7%. I giapponesi si sforzavano di raggiungere i prezzi di listino e avrebbero gradito un ulteriore aumento nel gennaio 1994, ma sarebbero stato opportuno discuterne ulteriormente ad ottobre/novembre data la necessità di seguire da vicino le tendenze di mercato.
- (378) Nell'incontro «Yosankai» del 24 settembre 1993, i produttori giapponesi esaminarono i vari mercati concludendo che in Europa era difficile aumentare il prezzo di

vendita e che per quanto volessero raggiungere il prezzo minimo di 195 DEM, i prezzi reali erano assestati per lo più a 180-185 DEM (si convenne inoltre che era necessario modificare la quota di vendita di 320 tonnellate).

- (379) L'incidenza dell'acido folico cinese, poco costoso, sul mercato mondiale, compresa l'Europa, è stata individuata come una delle cause delle difficoltà di innalzare i prezzi e di raggiungere le quote.
- (380) I risultati ottenuti nel 1993 si sono infatti rivelati ben inferiori rispetto alla domanda prevista e alle assegnazioni di volume concordate; in Europa, le vendite totali dei quattro produttori sono state di circa 80 tonnellate contro una quota di 110,6 tonnellate.
- (381) Per il 1994, le quote dei volumi hanno dovuto essere progressivamente diminuite in considerazione di una stima della domanda pari a 275 tonnellate (in Europa: 96,3). I risultati di quell'anno hanno tuttavia registrato una significativa flessione di circa 50 tonnellate. Secondo Takeda, i prezzi di vendita sono crollati alla fine del 1993 a causa della comparsa sul mercato di una rilevante quantità di prodotti cinesi.
- (382) Takeda dichiara che nell'incontro di Tokyo con Roche del 10 giugno 1994 il suo presidente della divisione «Vitamine e prodotti di chimica fine» ha annunciato agli omologhi di Roche che l'accordo «non era più in vigore». Si tratta dell'ultimo incontro di cui si abbia notizia fra Roche e Takeda in relazione all'acido folico.
- (383) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Sumika contesta alcuni fatti descritti dalla Commissione. Tuttavia, Sumika riconosce al contempo di non essere in grado di confermare né di confutare la maggior parte dei fatti, non essendole più possibile contattare i dirigenti responsabili del settore dell'acido folico nel periodo in esame. Sumika sottolinea alcuni «errori» di fatto che, a suo avviso, farebbero dubitare dell'affidabilità di alcune delle prove fornite da Takeda. Queste riguardano principalmente il nome delle persone che hanno partecipato agli incontri e la natura della discussione di alcune riunioni.
- (384) Sumika riconosce nondimeno di essere intervenuta alle riunioni del 17 novembre 1992 e del febbraio 1993 cui ha partecipato Roche. Ammette altresì di essere stata presente agli incontri di Yosankai.
- (385) Per quanto riguarda il periodo dal 1991 al 1993, Sumika riconosce che «Takeda chiese a Sumika e a Kongo di individuare le loro esportazioni nelle statistiche doganali contenute nelle statistiche del commercio estero pubblicate periodicamente dal governo giapponese e ottenute da Takeda». Sumika sostiene di non

essere in grado di fornire informazioni per l'anno 1993, ma conferma che su richiesta di Takeda dalla metà del 1993 al 1995 le società si sono scambiate nuovamente i dati sul loro fatturato all'esportazione.

- (386) Sumika contesta la conclusione della Commissione secondo cui Takeda ha agito da «rappresentante» delle altre due imprese giapponesi nelle trattative con Roche. Tuttavia, ciò è perfettamente coerente con i fatti descritti da Takeda e da Roche, anche perché la suddivisione delle esportazioni giapponesi è stata oggetto di un attento calcolo durante gli incontri di Yosankai.
- (387) La Commissione ritiene che gli argomenti addotti da Sumika per contestare i fatti non reggono al confronto con quanto ha ammesso la stessa società e con gli elementi di prova dettagliati forniti da Roche e da Takeda. Questi argomenti vanno pertanto respinti.

1.4.7. VITAMINA C (ACIDO ASCORBICO)

1.4.7.1. *Origine del cartello*

- (388) Il cartello della vitamina C è stato costituito negli anni 1990-1991, presumibilmente in reazione ad una caduta dei prezzi di circa il 10 % in un anno. Il 7 aprile 1990 il responsabile della commercializzazione delle vitamine di Hoffman-La Roche ha incontrato il suo omologo di Takeda a Basilea. Il 4 settembre 1990 si è svolta a Zurigo un'altra riunione a livello dirigenziale tra i due principali produttori.
- (389) Nel gennaio 1991 Roche, BASF e Merck si sono incontrate in Svizzera (al livello meno elevato dei «direttori») per preparare la visita a Tokyo di dirigenti di Roche e BASF, programmata per il 30-31 gennaio.
- (390) Il 30-31 gennaio 1991 membri dell'organico di Roche hanno incontrato i loro omologhi presso Takeda, a Tokyo. L'incontro si è svolto durante la visita in Giappone dei dirigenti di Roche (e BASF), i quali si riunivano con alcuni produttori giapponesi di vitamine per assicurarsi il loro ingresso definitivo in accordi di cartello concernenti vari prodotti (comprese le vitamine E, B1, B6 e C).
- (391) Il 1° aprile 1991 si è svolta un'altra riunione al «livello dirigenziale» sulla vitamina C tra Roche e Takeda e nel mese di maggio il cartello era già funzionante a livello «operativo» (cfr. considerando 420 infra); pertanto, le condizioni dell'accordo devono essere state definite entro il primo trimestre del 1991.

1.4.7.2. *Schema di base del cartello*

- (392) Il principio concordato su cui si basava il cartello della vitamina C era la stabilizzazione delle quote di mercato mondiale esistenti dei quattro produttori.
- (393) Per stabilire le quote, i partecipanti dapprima determinavano il mercato complessivo in base alle loro vendite e alle previsioni di vendita dei produttori di vitamina C della Cina e dell'Europa orientale. Venivano dedotte le previsioni di vendita relative ai terzi e la restante parte del mercato veniva definita «mercato disponibile». Gli obiettivi in termini di volume di ciascun produttore per il periodo successivo erano stabiliti in base alla loro stima del «mercato disponibile».
- (394) Le quote del mercato disponibile nel 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % e BASF 8 %) costituivano la base delle assegnazioni.
- (395) L'intento era lo «sviluppo parallelo delle vendite e della quota di mercato», vale a dire che le quote subivano modifiche in termini di volume per tenere conto degli aumenti della domanda, mentre si mantenevano le stesse quote in percentuale e gli stessi obiettivi stabiliti ogni anno per ciascuna regione. Il controllo delle vendite e l'applicazione delle necessarie correzioni avvenivano a scadenza trimestrale.
- (396) Come nel caso delle altre vitamine, i produttori concordavano i prezzi obiettivo e gli aumenti di prezzo.
- (397) Per ogni principale mercato nazionale si individuavano i clienti chiave; l'idea era stabilire un piano di vendite per ciascuno di essi, affinché i produttori potessero più agevolmente aumentare i prezzi sul mercato [cfr. considerando da 402 a 406 infra].

1.4.7.3. *Piani economici*

- (398) Il sistema di quote era soggetto a un costante controllo, molto simile a quello attuato per le vitamine A ed E, e comprendeva la redazione e la realizzazione di «piani economici». I documenti sottoelencati, degli anni 1993 e 1994, sono rappresentativi del sistema di bilancio mantenuto per l'intera durata dei cartelli:

- un documento ⁽²⁵⁾ che rispecchia il sistema di ripartizione su base regionale tra le società delle quote relative alla vitamina C per il 1993 e il 1994,
- una nota utilizzata nell'incontro del 25 maggio 1993; le note manoscritte sono di un dipendente di BASF. I numeri nel riquadro intitolato «seconda stima» indicano le proposte di nuova ripartizione del mercato,

- un documento, recante la dicitura «Riservato», mostra 1) l'«Ist» (ossia le vendite raggiunte) di Roche, Takeda, Merck e BASF in ciascuna area geografica per il 1992 (con annotazioni in cui si confrontano le vendite effettive con quelle preventivate); 2) il «piano economico» di BASF per il 1993, che è stato modificato in varie occasioni. In basso a destra compare il seguente commento: «1993 muss Kompensation für zuviel von Takeda 1992 erfolgen (burden sharing)» [Nel 1993 si deve compensare il superamento della quota da parte di Takeda nel 1992 (ripartizione degli oneri)],
- un altro documento mostra le correzioni del «piano economico» relativo al 1993 stabilite in una riunione svoltasi il 5 agosto 1993,
- sono indicate anche le vendite di ciascun produttore per paese e per regione relativamente al 1994. Si ritiene che sia stato fatto un tentativo (fallito) di dissimulare la vera natura dei dati riportati: il documento ha quattro colonne intitolate «VIPS», «Lager», «Captive Use» e «Ist». Tuttavia, da un'annotazione manoscritta si evince che le colonne di fatto contengono dati riguardanti rispettivamente «Roche», «Tak», «Merck» e «BASF».

1.4.7.4. *Prezzi obiettivo e prezzi minimi*

- (399) All'inizio i prezzi erano fissati su base trimestrale, in seguito su base annuale. È stato adottato il consueto sistema di prezzi di «listino», «obiettivo» e «minimi»; per l'Europa, come riferimento è stato utilizzato il prezzo in DEM.
- (400) Durante il primo anno (1991) l'obiettivo è stato portare il prezzo di mercato da 20 DEM/kg al livello «di listino» di 24 DEM/kg, con un aumento dei prezzi «minimi» ogni tre mesi. I prezzi «minimi» sono stati fissati in ciascuna valuta il 1° marzo, 1° luglio, 1° ottobre 1991 (quest'ultimo aumento solo per Francia e Italia) e il 1° gennaio 1992. In DEM, i prezzi «minimi» erano 20, 50, 22 e 24.
- (401) Sono stati indicati prezzi «di listino» e «minimi» per la vitamina C (e altre vitamine) applicati dal 1° gennaio 1992 al 1° aprile 1994.

(in DEM)

1.1.1992	1.7.1992	1.4.1993	1.4.1994
24	25	Listino 28	28
		Minimo 26	25,50

1.4.7.5. *Ripartizione dei clienti/clienti chiave*

- (402) Per sostenere i loro comuni sforzi volti ad aumentare il prezzo della vitamina C in tutti i mercati, i produttori hanno costituito un sistema sofisticato di gestione dei «clienti chiave», ossia singoli clienti importanti per i quali sarebbe stato concordato un preciso piano di vendite.

(403) La nota di Takeda relativa ad una riunione con Roche del 15-16 maggio 1991 indica chiaramente come funzionasse lo schema a quell'epoca. Per ciascun «cliente chiave» individuato, i produttori calcolavano una stima della domanda annuale e comunicavano il prezzo applicatogli al momento; accertavano se con tale cliente fosse stato stipulato un contratto a quantità (tonnellate) o a scadenza temporale fissa, e concordavano chi avrebbe effettuato la fornitura e per quale tonnellaggio nel 1991.

(404) In alcuni casi un produttore faceva valere il diritto di fornire in esclusiva un particolare cliente «tradizionale», in altri chiedeva che il volume d'affari relativo a quel cliente fosse ripartito in base ad una formula predeterminata.

(405) Nel maggio 1993 è stata apportata una modifica al sistema di assegnazione dei clienti chiave. Una nota di Takeda relativa ad una riunione dei quattro produttori svoltasi a Zurigo il 25 maggio descrive la nuova prassi.

«Trattamento dei clienti chiave

1) La ripartizione dei clienti chiave europei è una realtà sin dal 1991, ma con scarso successo. Per garantire che i clienti chiave siano meglio controllati, ciascuna società deve assumersi la responsabilità di un'impresa. (Al momento, il controllo lo ha R) (Decisione presidente)

ad esempio:

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer

2) Affinché l'operazione abbia successo, occorre un'attuazione immediata (Forte richiesta da parte di B). T ha dichiarato che avrebbe risposto più avanti, in quanto si trattava di una questione europea ed occorreva concludere accordi con Amburgo⁽²⁶⁾. Tuttavia, T in sostanza ha condiviso questa strategia.

3) Poiché R è molto impegnata con la gestione di routine, si è dichiarata entusiasta della proposta. Tuttavia, dato che essa implica che R perda il controllo sulla totalità dei clienti chiave, è difficile dire cosa pensi realmente la società al di là dell'apparente approvazione. Occorrerà parlare direttamente con R in merito a tale questione». (Traduzione dall'originale inglese).

(406) Durante le riunioni a livello tecnico, i quattro produttori hanno fornito informazioni piuttosto dettagliate sulle rispettive forniture a ciascun cliente chiave e sui prezzi

offerti. Uno degli strumenti impiegati, non sempre con successo, era la «tutela» del cliente⁽²⁷⁾:

«ASTRA(S)

R e T sostengono M e B.

M e B hanno suddiviso la loro quota.

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

Assegnazione della quota inefficace nel caso di Puratos. T in particolare ha constatato una diminuzione della sua quota imputabile al fatto di aver rispettato i prezzi. Gli accordi di B sono particolarmente deboli. T ha preso la quota del 1993 nel caso di Astra, ma ha ottenuto zero nel 1994». (Traduzione dall'originale inglese)

1.4.7.6. **Coca Cola**

(407) Uno dei maggiori clienti a livello mondiale era Coca Cola, il cui fabbisogno complessivo di vitamina C supera le 1 000 tonnellate all'anno. Per questo cliente di primaria importanza, cui era riservato un trattamento speciale (Coca Cola negoziava un contratto di approvvigionamento a livello mondiale con i suoi fornitori), i produttori di vitamine hanno concordato in quale modo suddividersi tale cliente e i prezzi da offrire. Nel verbale dell'incontro bilaterale tra Takeda e Roche del 10 novembre 1993 si legge:

«(6) In relazione al contratto di pool con Coca Cola per il 1994

Situazione della prima offerta

R: 15,80 USD franco fabbrica

16,20 USD cif

A ciascun paese Giappone 1 890 YEN, franco consegna

Irlanda, Francia: 25,00 DEM, franco consegna

Turchia: 25,50 DEM, franco consegna

B: 16,10 USD cif

Europa: 25,20 DEM, franco consegna

M: 16,25 USD cif

Europa: 25,20 DEM, franco consegna

Giappone: 1 900 YEN, franco consegna

T: 16,50 USD o franco fabbrica
1 850 YEN
17,00 USD cif
Giappone: 1 870 YEN, franco consegna

Le date delle trattative a Porto Rico non sono ancora state stabilite». (Traduzione dall'originale inglese).

(408) Negli incontri successivi i produttori hanno discusso le rispettive quote del contratto con Coca Cola nelle varie regioni:

«(4) Contratto con Coca Cola del 1994

— R è stata costretta ad accettare una quota inferiore. La questione negli Stati Uniti è stata risolta a livello locale. Ricevuti ordini da Kellogg.

— Europa: richiesta di supplementi [sic] da B e M durante l'incontro tra le quattro parti.

— Le 9 t a 17,00 USD cif indicate da T per l'Austria sembrerebbero una penalizzazione nei confronti di R da parte del signor [...]. Non vi si può porre rimedio se il signor [...] intende acquistare da fonti costose». (Traduzione dall'originale inglese).

(409) In ulteriori discussioni relative alla strategia comune nei confronti di Coca Cola, Roche ha attirato l'attenzione sul fatto che Merck e BASF avevano abbassato leggermente i prezzi (al di sotto dei prezzi di Roche) ed ottenuto un «contratto di pool» per l'Europa. BASF si era difesa asserendo di essere stata «pressata» da Coca Cola ad abbassare il suo prezzo.

«— T ha affermato che riteneva che le discussioni preliminari fossero state proficue e ha sostenuto R (il mercato giapponese si era sviluppato esattamente come aveva auspicato T). Tuttavia, come hanno osservato B e M, sarebbe stata una buona idea dedicare più tempo, durante il prossimo incontro, a pensare a come trattare con Coca Cola. È stato proposto di non uniformare i prezzi la prossima volta, bensì di diversificarli per ciascun paese, in modo da poter offrire prezzi differenti sui vari mercati. In caso contrario, Coca Cola tenterà sempre di concludere tutti i suoi contratti al prezzo di mercato inferiore. (Le tre parti sembrano tutte convenire su questo punto). La prossima volta l'incontro preliminare sarà basato sulle offerte di prezzo differenziate a seconda della regione». (Traduzione dall'originale inglese).

(410) In discussioni relative alla domanda di Coca Cola nel 1995, Roche ha proposto ai produttori di «sedersi ad

uno stesso tavolo» per coordinare la loro azione non appena Coca Cola avesse iniziato a cercare i fornitori nel mese di ottobre. BASF e Merck hanno accettato immediatamente la proposta di Roche; Takeda non si è impegnata al riguardo (si trattava del primo incontro multilaterale sulla vitamina C cui essa avesse preso parte «in un paese concorrente»), ma ha promesso che avrebbe «potuto estendere la propria collaborazione come di consueto».

(411) Nell'ultimo incontro documentato relativo alla vitamina C, nell'agosto 1995, i produttori hanno concordato le future trattative (separate) con Coca Cola:

«R(oché) ha dichiarato che per il [1996] Coca Cola avrebbe chiesto a ciascuna società di formulare un'offerta a fine ottobre/inizio novembre, e ciascuna società avrebbe trattato con Coca Cola all'inizio di dicembre a Porto Rico (...). Inoltre, R ha affermato che a causa della riduzione della domanda europea e statunitense, il volume totale delle vendite sarebbe stato inferiore a quello degli anni precedenti. (...) La nostra società [Takeda] ha dichiarato che nel 1996 dovremmo mantenere la posizione che le entità europee e statunitensi sono i fornitori principali e che vogliamo mantenere lo stesso livello di prezzo del 1995, sebbene al momento sia difficile aumentare il prezzo. Tutti i paesi hanno convenuto di proporre un prezzo più elevato». (Traduzione dall'originale inglese).

1.4.7.7. Il contratto Pfizer

(412) Il cartello ha discusso anche i contratti di fornitura che Roche aveva stipulato con la società farmaceutica Pfizer. Tale contratto veniva rinnovato ogni due anni. La relazione di Takeda relativa alla sua riunione con Roche del febbraio 1993 riporta:

«1. Interrompere la fornitura a Pfizer

R fornisce circa 2 000 t a Pfizer. Tuttavia, non è in grado di controllare adeguatamente il prezzo; pertanto, interromperà le forniture entro quest'esercizio.

R vorrebbe che Takeda non effettuasse forniture a Pfizer qualora quest'ultima la contattasse. Informeremo Tokyo, e neppure T effettuerà forniture a Pfizer». (Traduzione dall'originale inglese).

(413) Risulta che Takeda volesse che Roche interrompesse le forniture a Pfizer, o quanto meno le riducesse drasticamente. Il verbale dettagliato di Takeda relativo all'incontro con Roche del 10 novembre 1993 in Giappone riporta le discussioni su questo punto:

«(4) Contratto di fornitura tra Pfizer e R

R aveva comunicato a T che l'attuale contratto sarebbe scaduto alla fine del 1993. Ora ha tuttavia spiegato che il contratto terminerà il prossimo anno, alla fine del 1994. Quando abbiamo chiesto di chiarire questa diversa situazione, ci è stato detto che il contratto veniva rinnovato ogni due anni, e che la fine del 1994 era la scadenza di un periodo contrattuale.

R ha affermato che stava riducendo le forniture dal 1993, ma non ha risposto alle domande relative ai quantitativi attualmente forniti e alle riduzioni intervenute in termini di tonnellate.

Inoltre, per quanto riguarda le sue regioni di competenza, non è stata in grado di controllare le forniture locali, in quanto Pfizer effettuava forniture in tutta Europa, e l'unica documentazione sulla distribuzione era costituita dalle relazioni di Pfizer». (Traduzione dall'originale inglese).

- (414) In seguito Roche ha riferito che quando il contratto fosse scaduto, nel dicembre 1994, non sarebbe stato rinnovato. Roche ha chiesto agli altri produttori di non effettuare forniture a Pfizer; BASF e Takeda hanno confermato di non avere ricevuto da essa alcuna richiesta.

1.4.7.8. Riunioni del cartello

- (415) Come nel caso delle altre vitamine, per dare attuazione agli accordi di cartello si sono tenute riunioni trimestrali. Dal 1991 al maggio 1993 le riunioni si sono svolte di norma a Basilea; i partecipanti in tale periodo erano Roche, BASF e Merck. (Takeda si rifiutava di prendere parte agli incontri multilaterali del cartello con BASF e Merck ma s'incontrava «individualmente» con Roche).
- (416) Queste riunioni trimestrali, in cui Roche interveniva a nome di Takeda, riguardavano:
- il controllo degli accordi,
 - gli adeguamenti per portare i risultati reali in linea con gli obiettivi,
 - gli accordi sui prezzi e sulle quote di mercato.
- (417) I produttori partecipanti e Takeda comunicavano le loro vendite a Roche, la quale riferiva al gruppo i risultati complessivi di ciascuna società.
- (418) Di norma, i rappresentanti di Roche si incontravano separatamente con Takeda, a Tokyo o a Basilea. Le riunioni bilaterali tra Roche e Takeda in alcuni casi riguardavano tutta la gamma delle vitamine prodotte da entrambe (vitamina B1, B2, B6, C e acido folico); altre riunioni di cartello riguardavano solo la vitamina C.
- (419) Il 13 aprile 1992 Roche aveva invitato Takeda a partecipare alle riunioni trimestrali con la stessa Roche, BASF e

Merck, ma Takeda aveva declinato l'invito «data la nostra politica aziendale. Ma in caso di argomenti importanti, come un piano di ripartizione delle vendite, proveremo a partecipare all'incontro. Naturalmente continueremo ad incontrarci con R come avviene attualmente». Takeda ha iniziato a prendere parte agli incontri multilaterali nel maggio 1993.

1.4.7.9. Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1995

- (420) Il primo incontro bilaterale tra Roche e Takeda di cui sia disponibile un resoconto dettagliato si è svolto il 15-16 maggio 1991. I rappresentanti di Takeda hanno incontrato il direttore responsabile della vitamina C di Roche, i due responsabili di prodotto e i responsabili di area per ciascuna regione europea.
- (421) La finalità dell'incontro era «discutere (...) con (i) quattro responsabili di area gli aumenti di prezzo applicati in marzo e aprile ed il prezzo minimo per il terzo e il quarto trimestre '91 e per il primo trimestre '92 per ciascun paese, nonché la domanda e la ripartizione dei grandi clienti». (Takeda aveva annunciato un aumento di prezzo effettivo a partire dal 1° marzo).
- (422) Nella sua sintesi dei risultati della riunione, Takeda riporta che «abbiamo confermato per i clienti chiave i risultati del '90 e il programma del '91 con i contratti straordinari ancora (ai) vecchi prezzi fissati prima del 1° marzo 1991».
- (423) È stato concordato il prezzo minimo per il terzo trimestre, ma in questa fase Takeda non ha accettato la proposta di Roche di fissare le quote di vendita europee per il 1991 per paese.
- (424) La riunione era stata organizzata da Roche, la quale ha spiegato che sebbene avesse tentato di alzare il livello di prezzo nei 4-5 anni precedenti, l'attuale livello di prezzo di 20,50 DEM era troppo basso. BASF (a suo dire) non sempre si conformava al prezzo stabilito da Roche a livello locale; la direzione di BASF aveva tuttavia promesso a Roche che qualora Roche stessa avesse constatato che i prezzi di BASF perturbavano il mercato, avrebbe potuto informarne la direzione di BASF, che in tal caso avrebbe «modificato l'organizzazione locale».
- (425) Takeda si lamentava di avere annunciato il nuovo livello di prezzo in Europa dal 1° marzo 1991, ma di aver perso clienti a vantaggio di Roche e BASF, le quali ave-

vano venduto ad un prezzo inferiore a quello concordato: se non si dimostrava che i produttori europei seguivano il suo prezzo in maggio e giugno, avrebbe «reagito» contro di loro. Roche tentava di fare in modo che la situazione non degenerasse spiegando che dal 1° marzo nessun nuovo contratto era stato stipulato al di sotto del nuovo prezzo; tuttavia erano ancora in vigore contratti al prezzo precedente.

(426) Le discussioni con i responsabili di area di Roche sono riportate in verbali dettagliati per ciascun paese. Da questi documenti emerge che si procedette a valutare la domanda totale per il 1991 e a rendere noti i rispettivi risultati dell'anno precedente (1990). Inoltre si identificarono e ripartirono i clienti chiave di ciascun mercato, si discussero singolarmente i loro accordi contrattuali e vennero scambiate informazioni sulle richieste precise in termini di quantitativi e sui prezzi offerti o che sarebbero stati offerti. In alcuni casi venne stipulato un accordo specifico per ripartire le forniture o aumentare i prezzi. Fu infine concordato un «piano di vendite» per il 1991 per ciascun mercato nazionale.

(427) Il resoconto di Takeda della sua reazione alla proposta di Roche di fissare quote di vendita per ciascun mercato nazionale è rivelatore del suo atteggiamento ambivalente nei confronti delle regole di concorrenza e della normativa antitrust:

«[Il responsabile di area di Roche per l'Europa occidentale] è dell'avviso che per realizzare la nostra politica non sia sufficiente scambiarsi le cifre dei clienti chiave, bensì occorra fissare le cifre (...) paese per paese.

Non solo il signor [...], ma anche altra gente di Basilea ci ha chiesto con forza di fissare le cifre paese per paese.

Abbiamo rifiutato la loro proposta date le diverse opinioni giuridiche (sic), ma la riformuleranno ancora nel prossimo incontro del 23 maggio 1991.» (Traduzione dall'originale inglese).

(428) La relazione di Takeda si conclude con un elenco dei prezzi minimi concordati in ciascuna valuta nazionale a partire dal 1° marzo, 1° luglio e 1° ottobre 1991, nonché 1° gennaio 1992 (cfr. considerando 400).

(429) All'inizio del 1993 le parti si sono scambiate i risultati mondiali delle vendite relative al 1992, ed è risultato che Takeda aveva superato del 4 % la sua quota. La situazione era la seguente: Takeda 104 % della sua quota, Roche 95,6 %, Merck 85,6 % e BASF 88,5 %.

(430) Per il 1993, i produttori hanno stimato il mercato mondiale complessivo in 43 225 t, da ripartire in base al

piano di vendite che era stato concordato per il 1992. Takeda ha sostenuto che non era corretto che i risultati del 1992 non si riflettessero nelle quote del 1993: una parte che non avesse compiuto sforzi adeguati per raggiungere il livello di vendite assegnatole (afferitava) avrebbe dovuto subire una riduzione della propria quota. Roche ha tuttavia insistito nel voler continuare con l'accordo di base (cfr. considerando da 392 a 397 supra).

(431) In quel periodo i produttori cinesi di vitamina C, che avevano effettuato cospicui investimenti in nuovi impianti di produzione, hanno iniziato a tentare incursioni nel mercato mondiale della vitamina C. I loro prezzi bassi e i volumi in aumento sconvolgevano gli accordi di cartello degli altri produttori. (Un obiettivo a breve termine ipotizzato dal cartello era acquistare tutti i prodotti cinesi).

(432) All'inizio del 1993 BASF ha organizzato una riunione presso la sua sede centrale di Ludwigshafen con Roche e Merck per esaminare la minaccia rappresentata dai produttori cinesi. In occasione di tale incontro Roche ha proposto ai produttori europei e a Takeda di limitare la produzione e aumentare i prezzi nel secondo, terzo e quarto trimestre del 1993. Roche afferma tuttavia che in quel periodo stava programmando una riduzione dei prezzi della vitamina C del 12 %.

(433) Ciò che sembrerebbe una nota dettagliata di detta riunione è stata fornita da BASF e dimostra che, nonostante ciò che Roche afferma ora, i prezzi «obiettivo» per il secondo, terzo e quarto trimestre sarebbero stati 25, 26 e 27 DEM. Il verbale della riunione tra i responsabili di area di Roche svoltasi il 15-18 giugno 1993 descrive la sua «ferma» politica dei prezzi in relazione alla vitamina C.

(434) Gli altri due produttori europei concordavano sulla proposta di Roche di limitare la produzione, sempre che Takeda avesse dato il suo assenso, come in effetti è avvenuto.

(435) La relazione di Takeda del 19 aprile 1993 sulla politica dei prezzi di Roche conferma che quest'ultima aveva annunciato il suo aumento di prezzo (Listino: 28,00 DEM/kg) a partire dal 1° aprile attraverso la stampa di categoria (sebbene in pratica ci si attendeva che compiesse un vero sforzo per aumentare i prezzi effettivi in Europa solo a partire da luglio).

(436) Il 25 maggio 1993, o all'incirca a tale data, si è svolto un ulteriore incontro tra i produttori all'aeroporto di Zurigo, il primo incontro multilaterale cui partecipasse Takeda, cui è stata sottoposta la proposta di Roche di limitare la produzione con una riduzione delle quote del 5 % nel 1993. Takeda non avrebbe accolto la proposta di una riduzione generale del 5 %, e avrebbe anzi dichiarato che «la strategia più razionale sarebbe modificare

l'assegnazione delle quote conformemente ai risultati ottenuti nelle varie zone». La controproposta avrebbe comportato per Takeda una quota mondiale di 13 014 t, rispetto alle 13 310 t originariamente assegnate.

- (437) È stato raggiunto un compromesso, in base al quale la quota dei tre produttori europei sarebbe stata ridotta del 2,5 %, e quella di Takeda del 2,2 %, con ulteriori consultazioni eventualmente necessarie per stabilire se occorressero altri adeguamenti. BASF ha fornito i suoi documenti di lavoro per tale riunione, che riportano i dettagli della proposta di una riduzione del 5 % e della soluzione di compromesso.
- (438) Sempre nel corso della riunione di Zurigo è stato concluso un accordo di principio sull'attuazione di uno schema inteso a migliorare la gestione del sistema di ripartizione dei clienti, secondo cui ciascun produttore sarebbe stato responsabile di un determinato cliente chiave.
- (439) I quattro produttori si sono incontrati nuovamente il 5 agosto 1993 negli uffici di BASF a Francoforte. Takeda ne ha fornito un dettagliato memorandum. In seguito ad uno scambio di dati, è stato confermato che la riduzione del 2,5 % (indicata come «obiettivo volontario») era stata più o meno applicata durante il primo semestre del 1993. Si stavano applicando gli aumenti di prezzo in Europa a 25,00 DEM.
- (440) Per l'intero anno, dato l'inatteso aumento delle esportazioni cinesi, i produttori europei hanno ribadito l'esigenza di accogliere loro proposta di riduzione del 5 %, che Takeda ha respinto: il mercato statunitense della vitamina C era in rapida crescita e sarebbe stato assurdo (affermeva Takeda) compensare l'aumento di vendite in America con una diminuzione nelle altre regioni.
- (441) Roche ha ribadito i principi fondamentali dell'accordo raggiunto nel 1991 (il rappresentante di BASF ne ha preso nota). Ciascuna impresa ha presentato le proprie proposte per un sistema di riduzione delle quote. La proposta di Takeda per la riduzione delle quote (che attribuiva a sé stessa la riduzione minore) ha causato una violenta opposizione degli altri partecipanti. Le note di Takeda riportano che «si è rivelato impossibile raggiungere un accordo su tale questione».
- (442) Secondo BASF, tuttavia, i tre produttori europei hanno posto a Takeda un ultimatum: se non avesse accettato di ridurre le sue vendite di vitamina C, si sarebbero ritirati dall'accordo. «Takeda ha ceduto e le quattro società hanno concordato la nuova ripartizione delle quote ridotte di vitamina C.» (Traduzione dall'originale inglese).
- (443) I verbali di Takeda relativi alla sua riunione a livello operativo con Roche sulle varie vitamine, svoltasi a Tokyo il 10 novembre 1993, confermano che durante la riunione di agosto era stata concordata la nuova ripartizione dei volumi per la vitamina C: i risultati delle vendite delle quattro società nel periodo gennaio rientrano «nella quota del 73,6 %».
- (444) Ciononostante, Takeda ha ribadito la sua tesi secondo cui non era «ragionevole garantire il mantenimento delle quote del 1990 senza condizioni, ed occorreva prendere in considerazione la riduzione delle quote di B e M, che subivano l'influenza diretta dei prodotti cinesi». Roche ha replicato che se le riduzioni di quota fossero state annunciate a BASF e Merck, le due imprese avrebbero smesso di adeguarsi allo schema e avrebbero gettato il mercato nel caos con i loro prezzi bassi: «Occorre pertanto continuare ad applicare questo accordo di base di mantenimento delle quote. Il sistema attuale va mantenuto perché ora è della massima importanza mantenere i prezzi correnti». (Traduzione dall'originale inglese).
- (445) Roche ha proposto un nuovo schema per la ripartizione delle quote nel 1994 (con quote «attive» e «passive» per ogni regione). Nella riunione successiva a livello «dirigenziale» sono state concordate le quote in termini di quantità per il 1994, congiuntamente ai piani per tentare di aumentare il prezzo in Europa il 1° gennaio a 25,00 DEM e il 1° aprile a 26,00 DEM.
- (446) L'8 febbraio 1994, nel corso di una riunione a Basilea i quattro produttori di vitamina C hanno concordato di proseguire nel 1994 l'accordo di base inteso a congelare le rispettive quote ai livelli del 1990. Mentre i tre produttori europei sottolineavano l'importanza di mantenere le quote di mercato del 1990, Takeda ha espresso gravi riserve e (secondo il suo resoconto) ha accettato solo per assicurare che BASF e Merck continuassero a partecipare alle discussioni a quattro (avevano minacciato di ritirarsi qualora Takeda non avesse accettato di mantenere le quote di mercato fissate con l'accordo del 1990).
- (447) Dopo il consueto scambio di informazioni sui risultati del 1993, e dopo che ciascuna impresa aveva spiegato i motivi delle eventuali divergenze rispetto all'obiettivo, Takeda ha proposto che i quattro produttori acquistassero prodotti cinesi in base alle loro quote, in modo da eliminarli dal mercato. Poiché ciò avrebbe inciso sulle quote stabilite nell'accordo di base del 1990, che Roche insisteva a considerare non suscettibile di modifiche, la proposta di Takeda è stata respinta. Al pari degli anni precedenti, la programmazione per il 1994 escludeva quindi i prodotti cinesi dalla stima della domanda

totale. È stata confermata la politica dei prezzi per l'Europa, ma si è infine deciso per un aumento a 25,50 DEM, anziché a 26,00 DEM, dal 1° aprile 1994.

- (448) I produttori cinesi continuavano a vendere a prezzi che minacciavano la stabilità del cartello. Secondo BASF, a causa di ciò il prezzo della vitamina C era diminuito di circa un terzo nel 1995.
- (449) A quell'epoca Takeda inviava regolarmente un rappresentante alle riunioni europee, sebbene apparentemente non si impegnasse a proseguire la propria partecipazione. BASF afferma che le riunioni trimestrali in Europa erano caratterizzate da tensioni crescenti tra Roche e Takeda; Roche accusava il produttore giapponese di fornire cifre ingannevoli non corrispondenti alle sue vendite reali.
- (450) Nel marzo 1995 le quote regionali per ciascun produttore nel 1995 sono state confermate come «ferme e definitive».
- (451) Roche afferma di aver annunciato a metà del 1995 che stava per ritirarsi dagli accordi sulla vitamina C. L'ultima riunione si sarebbe svolta ad Hong Kong nell'agosto di quell'anno. Tuttavia, nelle note dettagliate di Takeda relative a questa riunione generale, svoltasi il 24 agosto, non vi è alcun elemento che indichi che i quattro produttori avessero effettivamente deciso di porre fine ai loro accordi. L'attività veniva svolta come di consueto, comprese le previsioni per il periodo luglio-dicembre 1995 e la fissazione di quote di vendita e di prezzi minimi per ogni regione.
- (452) Venne tuttavia individuato uno spiacevole contrattempo che avrebbe potuto ostacolare i loro accordi. In seguito ad una recente indagine penale svolta negli Stati Uniti e che coinvolgeva ADM, le quattro società hanno concordato in detta riunione di seguire una linea di «sicurezza totale».

«Le quattro società hanno anche concordato di sospendere per il momento i contatti diretti con la controllata (sic) statunitense. Ogni contatto avverrà con la sede centrale (...). Tale decisione è dovuta al fatto che a R(oché) USA è stato chiesto di inviare documenti riguardanti (un'indagine su) l'acido citrico. Temiamo anche che dopo le ferie estive la Commissione europea possa intervenire, sebbene al momento la situazione negli Stati Uniti non incida in alcun modo su quella europea.» (Traduzione dall'originale inglese).

- (453) Come di consueto, i produttori hanno riesaminato le quote di vendita raggiunte (per il periodo gennaio-giugno 1995) e il mercato disponibile totale (per luglio-dicembre).
- (454) In Europa la domanda totale era scesa e l'influenza dei prodotti cinesi era aumentata rapidamente. Rispetto ad

una previsione di «mercato disponibile» in Europa di 11 078 tonnellate per l'anno 1995, la stima doveva essere corretta verso il basso a 9 500 t. Takeda rileva che «... una riduzione delle quote di vendita delle imprese era già stata decisa nella riunione regionale dell'11 agosto, cui la nostra società di vendita ha partecipato, e le quote di vendita ridotte sono già state convenute tra le quattro società». (Traduzione dall'originale inglese).

- (455) Contrariamente a quanto affermato da BASF, secondo cui a quell'epoca i prezzi erano scesi ad appena 15 DEM/kg, la nota di Takeda relativa alla riunione del 24 agosto dimostra che era stato confermato il prezzo minimo di vendita di 24-23,50 DEM/kg concordato dai quattro produttori alla riunione europea regionale. Infatti, Roche prevedeva che il prezzo europeo sarebbe rimasto a 24 DEM/kg.
- (456) Nel corso di una riunione bilaterale separata tra Takeda e Roche, Takeda ha chiesto anche una «modifica e revisione» dell'accordo, e Roche ha replicato che «non vi sono stati problemi con il sistema attuale e le altre due società non approverebbero alcuna modifica». (Traduzione dall'originale inglese).
- (457) Dai documenti non emerge in quale fase precisa sia stato abbandonato l'accordo sulla vitamina C, ma a metà del 1996 il prezzo minimo di Roche era stato ridotto a circa 20 DEM/kg (listino 25 DEM/kg).
- (458) La tabella VII dell'allegato illustra l'andamento del livello di prezzo della vitamina C per la durata del cartello e dopo la sua conclusione.

1.4.8. VITAMINA D3

1.4.8.1. *Origine del cartello*

- (459) I resoconti di Solvay Pharmaceutical e Roche espongono i fatti relativi all'origine degli accordi di cartello da punti di vista opposti. Roche attribuisce l'iniziativa a Solvay che, afferma, nel 1992 aveva già avviato (senza successo) contatti con gli altri produttori per indurli a formare un cartello. Roche sostiene — a differenza di Solvay — che non intendeva affatto far salire il prezzo della D3 pura; il suo interesse era di mantenere basso il differenziale di prezzo della D3 nelle combinazioni AD3, in modo da imprimere impulso alle sue vendite della più redditizia vitamina A nel composto AD3. [In realtà, nel marzo 1991 la politica di Roche relativamente alla vitamina D3 veniva espressa come segue: «Prezzi obiettivo e aumenti di prezzo da coordinare con la vitamina A (AD3). I prezzi concordati devono essere rigorosamente

applicati». Secondo Roche, Solvay ha insistito e ha infine convinto gli altri a fissare una riunione per l'inizio del 1994.

(460) Inizialmente Solvay ha sorvolato sul problema dell'individuazione della società che aveva avviato il cartello. Nelle osservazioni presentate in risposta alla comunicazione degli addebiti, Solvay afferma tuttavia di essere stata l'ultima impresa produttrice di D3 ad essere stata contattata per il cartello costituito dai produttori di vitamina A (Roche, RPN e BASF). Solvay afferma di essere stata messa in pericolo dai suoi due maggiori concorrenti, che producevano entrambi vitamina A, D3 e altre vitamine e avrebbero potuto escluderla dal mercato diminuendo il prezzo della D3. Nel 1990 aveva deciso di non rientrare nel mercato della vitamina A ed aveva cessato di produrre vitamina D3. Nel 1991 Roche aveva interrotto le forniture di vitamina A a Solvay. All'incirca nello stesso periodo BASF, che aveva precedentemente acquistato D3 da Solvay, diveniva un produttore indipendente di D3, con la conseguenza che le vendite di Solvay diminuivano del 25 %.

(461) Chiunque sia stato ad assumere l'iniziativa, è provato che i tre produttori hanno iniziato a riunirsi all'inizio del 1994 per concordare formalmente uno schema di cartello per la vitamina D3.

(462) Alla prima riunione, svoltasi probabilmente l'11 gennaio 1994 a Basilea, hanno preso parte Roche, BASF e Solvay. La riunione è stata incentrata sulla valutazione della domanda mondiale complessiva di vitamina D3 e sulla fissazione delle quote dei partecipanti. È stato raggiunto un accordo in base al quale le rispettive quote sarebbero state le seguenti: Solvay 41 %, Roche 38 % e BASF 21 %.

(463) I tre produttori hanno concordato il mantenimento dello status quo e si sono impegnati a non tentare di acquisire quote di mercato a scapito degli altri mediante riduzioni di prezzo. Per il 1994 hanno stimato il mercato mondiale della vitamina D3 per mangimi in circa 1 450 TU, da ripartire come segue: Solvay 600 TU; Roche 550; BASF 300. Per la qualità farmaceutica (non prodotta da BASF), il mercato sarebbe stato diviso a metà tra Solvay e Roche. È stato inoltre concordato di stabilire prezzi minimi e prezzi obiettivo per ciascuna regione.

1.4.8.2. Sistema di quote

(464) Le parti hanno stabilito gli obiettivi annuali in volume a livello mondiale, per l'Europa e per gli Stati Uniti in base alle loro previsioni relative al mercato totale e mantenendo le rispettive quote.

(465) Il funzionamento del sistema si può dedurre da:

— un documento che riporta il confronto tra le vendite registrate nel primo semestre del 1994 e l'obiettivo e il risultato di ciascun produttore espresso in forma di indice,

— un altro documento che mostra i volumi raggiunti nel 1995 a livello mondiale e regionale (l'Europa è ulteriormente divisa per fornire cifre separate per Francia e Germania), confrontati con quelli del 1994 («Real '94») e con gli obiettivi per il 1996 basati sullo stesso mercato complessivo (1 600 t) del 1995. NB: I è Roche; II è BASF; III è Solvay Pharmaceutical e IV è Rhône-Poulenc (la cui quota è inclusa in quella di Solvay).

1.4.8.3. Prezzi obiettivo e prezzi minimi

(466) Per il secondo trimestre del 1994, i produttori hanno concordato per l'Europa un prezzo «di listino» di 25 DEM e un prezzo «minimo» di 23,50 DEM. Per il 1995, il prezzo di listino è stato mantenuto, ma il prezzo minimo è stato aumentato a 24 DEM dal 1° aprile e fissato in ciascuna valuta nazionale (82 FRF; 24 500 ITL; 2 000 ESP; 9,80 GBP; 495 BEF; 27 NLG). Nell'agosto 1997 i produttori hanno concordato di aumentare il prezzo di listino del 20 % e di portarlo a 30 DEM/kg.

1.4.8.4. Riunioni del cartello

(467) Le riunioni dei tre produttori avevano luogo due volte all'anno e venivano organizzate a turno da ciascun membro in vari paesi. Generalmente si svolgeva una riunione a febbraio e una a settembre.

(468) Rhône-Poulenc non partecipava alle riunioni ma veniva informata in anticipo al riguardo, forniva i dati pertinenti a Solvay e le venivano comunicati per telefono i risultati.

(469) Ogni riunione seguiva lo stesso schema. L'organizzatore iniziava comunicando le proprie cifre di vendita (in volume) per i precedenti 6 o 12 mesi, se del caso. In seguito, gli altri partecipanti si scambiavano le rispettive cifre di vendite.

(470) Si elaboravano e si approvavano stime delle dimensioni del futuro mercato. In base a questa visione d'insieme del mercato, i partecipanti potevano controllare i risultati rispetto all'obiettivo e ripartire le quote in volume per il periodo successivo, in genere conformemente alle quote di mercato concordate. In occasione di questi incontri si fissavano anche i prezzi di listino e i prezzi minimi.

1.4.8.5. *Funzionamento del cartello nel periodo 1994-1998*

- (471) La documentazione fornita da Solvay presenta un quadro completo dello sviluppo del cartello negli anni.
- (472) Nel loro primo incontro nel gennaio 1994, i produttori hanno stabilito i prezzi «di listino» e «minimi» per ciascuna regione per il secondo trimestre del 1994, fissandoli rispettivamente a 25 DEM e 23,50 DEM. (Vi è un'annotazione manoscritta in un angolo della nota di Solvay secondo cui «BASF annuncia il prezzo per prima»).
- (473) Le istruzioni sui prezzi impartite il 9 marzo 1994 da BASF ai suoi uffici nazionali di vendita per il secondo trimestre prescrivono di non applicare un prezzo minimo inferiore a 23,50 DEM dopo il 1° aprile. Tuttavia, la commercializzazione del prodotto da parte di Solvay esclusivamente tramite agenti era costantemente individuata come un ostacolo all'applicazione degli aumenti di prezzo.
- (474) Il 9 febbraio 1995 i produttori si sono scambiati le cifre di volume relative all'anno precedente. Il mercato dei mangimi per il 1995 è stato stimato in 1 490 TU, da ripartire come segue: Roche 565; BASF 325 e Solvay 600.
- (475) Sono stati fissati, tra l'altro, i prezzi per i vari mercati nazionali della Comunità. Per la Germania, il prezzo di listino è stato confermato a 25,00 DEM, con un minimo di 24,00 DEM a partire dal 1° aprile 1995 (confermati dalle istruzioni sui prezzi di BASF per il secondo trimestre 1995).
- (476) Il 20 marzo 1996 i produttori si sono scambiati le cifre relative al 1995. Il mercato del 1996 è stato stimato al livello raggiunto nel 1995 (1 600 TU). Sono stati stabiliti gli obiettivi per il 1996 (Mondo: Roche 600, BASF 350, Solvay [comprendente Rhône-Poulenc] 650; per l'Europa occidentale: rispettivamente 150, 100, e 240).
- (477) Nell'incontro trilaterale del 14 febbraio 1997 si è accertato che le vendite mondiali nel settore dei mangimi (1 541 TU) nel 1996 erano scese al di sotto della domanda stimata per quell'anno, ossia 1 600 TU.
- (478) Il 10 luglio 1997, in occasione di un incontro bilaterale a Basilea, Roche ha informato Solvay di essere disposta ad approvare un aumento di prezzo del 20 %, che in Europa avrebbe dovuto essere «guidato» da Solvay: Roche avrebbe «fatto in modo» che BASF e Rhône-Poulenc seguissero l'aumento di prezzo per la D3 e per il composto AD3.
- (479) Nell'incontro trilaterale del 2 agosto 1997 si è discusso di questo aumento di prezzo, che sarebbe stato annun-

ciato da Solvay a settembre ed attuato il 1° ottobre. L'aumento è stato debitamente annunciato da Solvay nell'«Ernährungsdienst» del 23 agosto 1997: il prezzo del prodotto di riferimento Duphasol D3 500 sarebbe passato da 25 DEM a 30 DEM /kg.

- (480) Nel corso di tale incontro Roche ha informato gli altri partecipanti che, in esito alle indagini dell'autorità anti-trust degli Stati Uniti, la direzione aveva dato istruzione di porre fine alle riunioni periodiche; nondimeno, i contatti sono continuati su base bilaterale, in occasione dei quali Solvay ha ottenuto cifre da BASF il 4 febbraio 1998 e ha comunicato i risultati aggregati a Roche in aprile e a BASF il 25 giugno 1998.

1.4.8.6. *Implicazione di Rhône-Poulenc*

- (481) Sebbene Rhône-Poulenc non producesse D3, era particolarmente interessata all'esito delle discussioni, essendo uno dei principali fornitori del composto AD3.
- (482) Secondo Solvay, le riunioni con Rhône-Poulenc si svolgevano due volte l'anno. Solvay otteneva le cifre di Rhône-Poulenc prima degli incontri trilaterali con BASF e Roche, e informava Rhône-Poulenc dei risultati.
- (483) A Rhône-Poulenc è stata assegnata una quota, compresa in quella di Solvay e indicata nelle tabelle delle quote come «IV» o «IIIa». Rhône-Poulenc dev'essere stata al corrente delle quote assegnate (forniva le proprie cifre a Solvay) e, come sottolinea Solvay «ha svolto un ruolo attivo nei confronti di SP per quanto riguarda i rapporti con H-LR e BASF».

1.4.9. VITAMINA H (BIOTINA)

1.4.9.1. *Origine e schema di base del cartello*

- (484) Nei primi anni '90 il prezzo della biotina era in calo. Rappresentanti di Roche avevano comunicato alle società giapponesi, durante le loro visite periodiche in Giappone, che avrebbero collaborato con Roche ed evitato una concorrenza inutile.
- (485) Durante le loro visite individuali (riguardanti questioni tecniche) a Tanabe, i dirigenti di Roche avevano iniziato a trattare l'argomento dei prezzi obiettivo per la biotina. (Tanabe fa riferimento anche a riunioni successive svoltesi nei mesi di marzo e maggio del 1991, in cui Roche «tentava di introdurre prezzi obiettivo»).

- (486) In Europa, le richieste di Roche venivano espresse in termini più diretti: secondo Merck, Roche insisteva che essa (Merck) partecipasse ad un «incontro sulla biotina» (in cui Merck avrebbe rappresentato BASF, che assorbiva quasi l'intera produzione di Merck nel quadro di accordi di coproduzione; non essendo un produttore di biotina, BASF non era invitata direttamente).
- (487) Il primo incontro multilaterale tra i cinque produttori di cui si abbia notizia si è svolto a Lugano, in Svizzera, il 14 ottobre 1991 su iniziativa di Roche, che ha presieduto la riunione ⁽²⁸⁾. I partecipanti erano rappresentanti di: Roche, Lonza, Merck, Sumitomo e Tanabe.
- (488) Il rappresentante di Roche ha iniziato chiedendo ai partecipanti di rendere note le quantità di biotina che ciascuno di essi aveva venduto in un periodo di riferimento (probabilmente l'anno precedente) nell'America del Nord, in Europa e nel «resto del mondo». Le cifre, comunicate oralmente, sono state espresse in termini di biotina «pura»: ciascun produttore ha quindi dovuto convertire le sue vendite di prodotto diluito nell'equivalente di prodotto puro.
- (489) Lo scambio di dati sulle vendite è stato effettuato in vista della conclusione di un accordo diretto a «congelare» le quote mondiali dei cinque produttori nel mercato «disponibile» (vendite mondiali totali al netto delle forniture di Il Sung, un produttore coreano).
- (490) Secondo Roche, il «notevole clima di sfiducia» diffuso tra i partecipanti ha loro impedito di concordare un meccanismo di fissazione di quantitativi obiettivo per periodi ininterrotti trimestrali e semestrali. Tanabe conferma che i partecipanti non erano d'accordo su un meccanismo di fissazione di quantitativi obiettivo su base continuativa. Merck afferma tuttavia che di fatto sono stati concordati i volumi di vendita di ciascun produttore in base alle previsioni di Roche relative al mercato del 1992. Ciò è confermato dalle prove documentali.
- (491) BASF (sebbene non abbia partecipato agli incontri sulla biotina) è stata pienamente informata da Merck e Roche in merito all'accordo raggiunto tra i cinque produttori e ne ha accuratamente registrato i dettagli. Tuttavia, non tutti i partecipanti erano a conoscenza del coinvolgimento indiretto di BASF.
- (492) Una tabella, intitolata «Quote di mercato della biotina (100 %) della concorrenza», indica la base dello schema del cartello (le colonne in corsivo sono annotazioni manoscritte sull'originale):

Produttore	Ist (situazione) 1990	Ist T	Istruzione 1992	%
Roche	10,8	11,3	11,67	44,3
Sumitomo	4,52	4,3	4,83	17,0
Tanabe	4,05	5,0	4,80	19,6
Merck compr. BASF	2,05	2,65 effettiva	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
+ Regionale Aufteilung (Ripartizione regionale)	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) Lo schema è basato su una stima di crescita del mercato pari al 4-5 % negli Stati Uniti, al 2 % in Europa e al 7 % in Asia. In basso a sinistra vi è un'annotazione a mano:

«Basisjahr 90 + 10 % = 92

Budget 92 gemacht; Wirkung auf Japan

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

(Traduzione:

«Anno base 90 + 10 % = 92

Preventivo 92 predisposto; effetto sul Giappone

MERCK + BASF non diminuiranno se gli altri aumentano (equa ripartizione dell'onere).

- (494) Le note contengono anche calcoli precisi della ripartizione tra Merck e BASF della quota di 2 400 kg (o 2 500) nominalmente attribuita a Merck in conformità dell'accordo di cartello: ogni 2 500 kg, a BASF ne sarebbero spettati 2 200, a Merck 300; in Europa le quote sarebbero state BASF 1 400 e Merck 160.

1.4.9.2. Prezzi di listino e prezzi minimi

- (495) Nel corso del primo incontro le parti hanno concordato anche un prezzo di listino e un prezzo minimo, che per l'Europa è stato fissato in DEM/kg per la biotina al 2 % per mangimi e per la biotina pura per prodotti alimentari. Come si può rilevare dalle note di BASF, il piano consisteva nell'aumentare il prezzo in due fasi, il 1° gennaio e il 1° aprile 1992. Per la soluzione di biotina al 2 % per mangimi i prezzi di costo erano:

(in DEM/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Listino	140	150
Minimo	135	145

I prezzi per il prodotto puro per uso farmaceutico erano:

(in DEM/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Listino	12,50	13,00
Minimo	10,00	11,00

(confermato dai documenti di Merck che impartiscono istruzioni per l'applicazione di tali parametri di prezzo).

- (496) Sia prima che dopo tale incontro il rappresentante di Merck ha contattato i direttori vendite di BASF responsabili della biotina per ottenere i dati di mercato pertinenti ed informarli in merito ai risultati delle discussioni.

1.4.9.3. Riunioni del cartello

- (497) In seguito le parti si sono incontrate circa due volte l'anno, per scambiare i dati relativi alle vendite e discutere il prezzo della biotina. Non esisteva un sistema sofisticato di controllo del mercato e d'informazione come quello utilizzato per altre vitamine.
- (498) Secondo la procedura normale, il rappresentante di Roche convocava telefonicamente gli altri produttori per la riunione successiva; nel corso di queste conversazioni telefoniche gli venivano comunicate le vendite ottenute dagli altri produttori in termini di biotina «pura» nel corso del trimestre (o del semestre) precedente.
- (499) Roche sostiene che molte delle riunioni multilaterali successive hanno coinvolto «i massimi dirigenti»; da parte sua, la delegazione era guidata dal responsabile della commercializzazione delle vitamine. (Il fatto che tali riunioni si tenessero in luoghi quali l'Hotel Baur au Lac di Zurigo e il President Hotel di Ginevra sembra confermare l'alto livello dirigenziale dei partecipanti).
- (500) Le riunioni successive, stando a quanto descritto da Tanabe, generalmente seguivano lo stesso schema della prima. Talora venivano espresse lamentele circa il comportamento sul mercato dell'uno o dell'altro partecipante; tali doglianze assumevano forma di accuse di vendere a prezzi bassi o di avere sottratto questo o quel cliente applicando un prezzo inferiore.

- (501) Oltre alle riunioni multilaterali «ufficiali», il mercato della biotina è stato talvolta oggetto di discussioni in occasione o a margine di incontri bilaterali di routine tra Roche, Lonza, Sumitomo e Tanabe.

- (502) Roche ha indicato tre riunioni svoltesi al massimo livello dirigenziale dopo il primo incontro di Lugano [7 aprile 1992 a Zurigo, 25 agosto 1992 a Nara, Giappone, e all'inizio (di fatto il 25 gennaio) del 1993 a Ginevra], ma afferma che vi sono state varie altre riunioni che hanno seguito lo stesso schema e a cui hanno partecipato gli stessi soggetti.

- (503) Tanabe ha descritto queste riunioni e altre due: una del 26 ottobre 1993 ad Osaka, in Giappone, e una del 19 aprile 1994 a Tokyo, che costituisce l'ultima sessione multilaterale di cui si ricordi. Merck ha menzionato un'altra riunione a Zurigo del 1993.

- (504) Sumitomo nega in realtà che il suo personale abbia tenuto una condotta che potrebbe costituire una violazione dell'articolo 81; ammette di avere partecipato solo a due riunioni generali con i suoi concorrenti (a Nara il 25 agosto 1992 e a Ginevra il 25 gennaio 1993), e, per quanto riguarda la riunione di Ginevra, afferma che il suo rappresentante è stato «colto di sorpresa» dalla presenza di altri partecipanti oltre a Roche, con cui era stato programmato un innocuo incontro d'affari bilaterale. Sumitomo afferma che il suo rappresentante ha trovato «sgradevoli» questi incontri inattesi e ha ribadito che l'argomento trattato era diverso da quello previsto.

- (505) Gli altri produttori (Roche; Tanabe; Merck) sostengono tuttavia che Sumitomo partecipasse regolarmente alle riunioni, e Tanabe afferma di avere sempre diviso con Sumitomo le spese relative alle riunioni in Giappone.

1.4.9.4. Funzionamento del cartello nel periodo 1991-1994

- (506) Il prezzo di mercato della biotina è aumentato subito dopo la prima riunione del cartello nell'ottobre 1991, e da quel momento è rimasto relativamente stabile per tutta la durata del cartello.
- (507) La documentazione commerciale interna fornita da Tanabe alla Commissione fa spesso riferimento a «prezzi obiettivo», e sebbene per ovvi motivi non li ricolleggi ad alcun accordo, risulta che si trattava di prezzi obiettivo fissati nel corso delle riunioni di cartello. (NB: Tanabe normalmente indica gli obiettivi per la soluzione al 2% per mangimi in DEM o FRF per chilogrammo).
- (508) A partire all'incirca dall'inizio del 1993⁽²⁹⁾, gli obiettivi sono stati stabiliti per ciascun paese nelle valute nazionali anziché per tutta l'Europa. Il motivo principale alla

base del cambiamento era evitare l'incertezza causata dalle fluttuazioni del tasso di cambio allorché il prezzo era fissato solo in DEM.

(509) Secondo le istruzioni sui prezzi impartite da BASF ai propri uffici nazionali di vendita il 25 giugno 1993, il prezzo della biotina si era stabilizzato ed era addirittura aumentato nel secondo trimestre del 1994: si attendeva un ulteriore miglioramento poiché si supponeva che Roche avrebbe applicato una politica di «prezzo prioritario rispetto alla quantità».

(510) A metà del 1994, tuttavia, il prezzo di mercato ha iniziato a diminuire, in parte a causa delle importazioni dalla Corea (30). Secondo il resoconto delle riunioni di Tanabe, sia quest'ultima che Sumitomo sono state richiamate all'ordine nelle riunioni da Roche per non essersi conformate agli obiettivi.

(511) Alla fine del primo trimestre 1994 BASF annotava che i produttori vendevano in Europa ai seguenti prezzi:

Roche: 130-135 DEM/kg,
Lonza: 125-130 DEM/kg,
Giapponesi: 120-125 DEM/kg,
Il Sung: 118-123 DEM/kg.

(512) Prevedeva tuttavia che Roche avrebbe mantenuto ferma la sua posizione sul prezzo e che gli altri avrebbero tentato di migliorare i loro prezzi.

(513) Roche afferma che l'attuazione dell'accordo a livello operativo era stata interrotta all'inizio del 1994. La riunione di Tokyo del 19 aprile 1994 è stata l'ultima riunione multilaterale programmata sulla biotina, sebbene Roche stessa non neghi che durante successive riunioni bilaterali a livello direttivo su questioni tecniche vi sia stato qualche scambio di informazioni sui prezzi di mercato. (Tanabe afferma di «non poter escludere» che possano esservi state discussioni sulla biotina durante le riunioni con Roche). Merck e Lonza affermano che all'infrazione è stato posto termine nell'aprile 1994.

(514) Sebbene dopo l'aprile 1994 i contatti possano essere stati sporadici, Tanabe ammette di aver continuato ad applicare prezzi obiettivo fino a gennaio 1995; le istruzioni di Tanabe alla sua controllata europea del 29 dicembre 1994 (che imputava una caduta del prezzo di mercato ad una «forte concorrenza» da parte di Sumitomo e Lonza) impongono a quest'ultima di mantenere fermi i prezzi obiettivo nelle varie valute nazionali per la biotina al 2 % (Tanabe sostiene di aver saputo dei prezzi obiettivo da telefonate di Roche).

(515) Merck afferma che in una riunione organizzata da Roche nel 1995 nei propri (di Roche) nuovi uffici direzionali, il rappresentante di Merck aveva annunciato che

la sua impresa non intendeva più partecipare alle riunioni; Lonza annunciava la stessa cosa.

(516) Per quanto riguarda gli incontri tra Roche e Sumitomo del 14 giugno 1994 e durante il periodo compreso tra il 30 novembre e il 9 dicembre 1995, Roche afferma ch'essi riguardavano solo la fornitura di tiolattone, un prodotto intermedio fondamentale per la produzione di biotina che Sumitomo forniva a Roche.

1.4.9.5. *Implicazione di BASF*

(517) BASF non produce biotina in proprio e non ha partecipato alle riunioni multilaterali; riceve (da Merck) i quantitativi che le occorrono per la rivendita ai produttori di alimenti per animali. Merck insiste sul fatto che, dati i suoi accordi di coproduzione in esclusiva con BASF, rappresentava quest'ultima nelle riunioni di cartello. Merck afferma che era in contatto con due membri del personale di BASF che prendevano parte anche a riunioni di cartello relative ad altre vitamine.

(518) Nelle sue osservazioni alla Commissione, BASF non menziona alcun mandato conferito alla Merck per rappresentarla alle riunioni; tuttavia, ha dichiarato che il 22 ottobre 1991 membri del personale di Merck e BASF si sono incontrati a Ludwigshafen, apparentemente per discutere gli accordi di coproduzione di biotina. Ciò accadeva appena una settimana dopo il primo incontro bilaterale di cui si abbia notizia, quello di Lugano. Oltre ad informare BASF delle quote di mercato per la biotina, Merck «ha istruito il signor [...] (di BASF) in merito ai prezzi ai quali BASF deve rivendere la biotina, e lo ha informato di un aumento di prezzo fissato per il 1° aprile 1992». (Traduzione dall'originale inglese).

(519) Le note dettagliate di BASF relative a questo incontro e i suoi calcoli e la rielaborazione dello schema delle quote sono in possesso della Commissione. BASF stessa era in contatto diretto con Roche.

1.4.10. BETACAROTENE E CAROTENOIDI

1.4.10.1. *Origini e schema di base dei cartelli*

(520) Roche e BASF avevano già avuto contatti nel 1991 (31). Il 22 o 23 settembre 1992 i rappresentanti delle due società si sono incontrati a Basilea per concordare le rispettive quote di mercato del betacarotene.

(521) Le parti hanno concordato che BASF avrebbe potuto aumentare la sua quota di mercato, pari al 21 %, dell'1 % all'anno fino al 2001, raggiungendo così un mas-

simo del 30 %. Erano consentite variazioni da regione a regione a condizione che non si superasse la quota complessiva; ogni superamento della quota sarebbe stato bilanciato mediante acquisti compensatori presso la parte danneggiata. Sono stati conclusi accordi per coordinare i futuri aumenti di prezzo.

1.4.10.2. *Riunioni del cartello del betacarotene a partire dal 1992*

(522) Le riunioni sul betacarotene si sono svolte con scadenza trimestrale a Basilea, negli stessi luoghi e in concomitanza con le riunioni del cartello della vitamina A ed E. Come nel caso delle vitamine A ed E, le parti predisponavano un «piano economico» dettagliato, confrontavano le vendite reali con le quote preventivate, effettuavano stime della futura crescita del mercato e concordavano il calendario e l'entità degli aumenti di prezzo.

1.4.10.3. *L'inclusione dei carotenoidi negli accordi di cartello a partire dal 1993: cantaxantina e astaxantina*

(523) I carotenoidi vengono classificati in base al colore che producono una volta ingeriti dagli animali; la cantaxantina e la cintranaxantina producono una colorazione rossa o dorata nella carne dell'animale e sono denominati carotenoidi «rossi», mentre l'astaxantina, se ingerita dai salmoni e da altri pesci, dà loro una colorazione rosea, ed è nota come carotenoide «rosa».

(524) Come nel caso del betacarotene, Roche ha controllato il mercato dei carotenoidi fino all'inizio degli anni '90. Entro il 1993 BASF aveva aumentato la sua quota di mercato dei carotenoidi rossi a circa il 33 % (a quell'epoca non produceva il carotenoide «rosa» astaxantina).

(525) Roche intendeva ridurre la quota di mercato di BASF nei carotenoidi rossi; BASF, da parte sua, considerava necessario avere il consenso di Hoffman-La Roche per ottenere una quota di mercato dell'astaxantina (rosa).

(526) I due produttori si sono incontrati a Basilea nel maggio 1993 e hanno concordato che BASF avrebbe in un primo tempo ridotto la sua quota di carotenoidi rossi al 29 % per il 1994, e avrebbe quindi potuto aumentarla dell'1-2 % all'anno sino a raggiungere un «massimale» nel 2002.

(527) Nell'agosto 1994 i produttori hanno concordato un programma di ingresso controllato di BASF nel mercato dell'astaxantina (rosa), prodotto per il quale l'impresa stava costruendo un nuovo stabilimento che avrebbe dovuto entrare in funzione nel 1996.

(528) Inizialmente BASF avrebbe dovuto ottenere una quota di mercato dell'astaxantina pari al 4 % nel 1996, che sarebbe aumentato per gradi fino al 20 % entro il 2002: 7 % nel 1997; 9 % nel 1998; 14 % nel 1999; 16 % nel 2000 e 18 % nel 2001. Mentre BASF costruiva il suo nuovo stabilimento, Roche avrebbe fornito astaxantina a BASF per la commercializzazione preproduzione e le prove.

(529) Di fatto, lo stabilimento di BASF, che avrebbe dovuto essere operativo nel 1996, ha iniziato a funzionare solo nel 1999, e l'accordo relativo al carotenoide «rosa» non è stato attuato.

(530) Le riunioni sui carotenoidi si svolgevano ogni tre mesi in concomitanza con gli incontri sul betacarotene e in genere coinvolgevano le stesse persone. In alcuni anni le riunioni si sono svolte con maggior frequenza.

1.4.10.4. *Piani economici*

(531) Entrambi i produttori hanno trasmesso alla Commissione schede contabili o tabelle che mostrano il funzionamento del sistema di sorveglianza e controllo delle quote per il betacarotene e i carotenoidi. BASF ha fornito un'ampia documentazione riguardante il periodo compreso tra il 1992 e la fine del 1998.

(532) Le schede contabili seguono per lo più lo stesso schema e sembrano essere state aggiornate frequentemente. I documenti che seguono sono rappresentativi per quanto riguarda il betacarotene:

— un confronto per ciascuna regione geografica (l'Europa è divisa in Isole britanniche, Scandinavia, Europa occidentale, Penisola iberica, Europa meridionale e centrale, ecc.) delle vendite programmate e reali («Plan» e «Ist») di BASF e Roche per il periodo gennaio-giugno 1996,

— il progetto di piano economico di ciascun produttore per il 1997,

— una tabella (compilata a mano) che riporta le vendite ottenute da ciascun produttore nel 1992, nel 1993 e nel primo semestre del 1994; il «piano economico» per il 1994 ed un bilancio preventivo per il 1995. (Quest'ultimo comprende anche dati relativi ai carotenoidi rossi),

— un documento intitolato «Previsioni di vendita al 18/10-98» che mostra come gli accordi fossero ancora operativi alla fine del 1998.

1.4.10.5. *Proseguimento degli accordi di cartello dopo il 1997*

- (533) Le riunioni operative periodiche sul betacarotene e sui carotenoidi sono continuate almeno sino all'autunno del 1997. Roche afferma che l'ultima riunione operativa ha avuto luogo alla fine del 1997 o all'inizio del 1998. A quell'epoca le parti temevano che i loro frequenti contatti potessero attirare l'attenzione delle autorità garanti della concorrenza. Negli Stati Uniti erano già state avviate indagini nel settore delle vitamine.
- (534) Ciononostante, anziché porre immediatamente fine al cartello, hanno deciso di riunirsi con minor frequenza e con maggior cautela. Roche dichiara che l'ultima riunione in cui sono stati scambiati dati relativi alle vendite (ma senza fissare obiettivi) si è tenuta il 27 marzo 1998. Più tardi nello stesso anno sono stati scambiati i dati sulle vendite tramite posta (presumibilmente inviati ad indirizzi privati) con modalità identiche a quelle previste dagli accordi sulle vitamine A ed E. BASF afferma che gli accordi sono stati applicati in tal modo quasi fino alla fine del 1998.

1.5. NATURA E ATTENDIBILITÀ DELLE PROVE

- (535) Nel caso in esame, la grande maggioranza delle imprese partecipanti ha ammesso la sua implicazione nella fissazione illecita dei prezzi e negli accordi di ripartizione del mercato contrari all'articolo 81, paragrafo 1 (e implicitamente anche all'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE).
- (536) Quasi tutti i produttori hanno reso in merito ai fatti dichiarazioni circostanziate che ammettono l'infrazione, spontaneamente o in seguito a richieste d'informazioni da parte della Commissione.
- (537) In ciascun caso coloro che hanno reso le dichiarazioni hanno accusato gli altri produttori, e in molti casi hanno attribuito l'iniziativa e la responsabilità principale dell'intesa illegittima a uno (o più) degli altri produttori. Il ruolo svolto dai vari produttori è stato descritto in modo piuttosto particolareggiato.
- (538) Le dichiarazioni rese alla Commissione da imprese implicate in una violazione grave e dissimulata delle regole di concorrenza vanno considerate con cautela, in particolare qualora dette imprese tentino di dare dei fatti riportati una versione che va a loro vantaggio, ad esempio sminuendo il loro ruolo nell'infrazione.
- (539) Tuttavia, nel caso di specie la Commissione non si basa sulle dichiarazioni non confermate di uno solo di un

numero limitato di partecipanti. In primo luogo, le diverse versioni dei fatti in questione fornite dai vari produttori, compresi i soggetti principali, presentano una notevole coerenza e uniformità in relazione ai fatti salienti.

- (540) Inoltre i fatti pertinenti sono non solo descritti nelle dichiarazioni dei produttori, ma anche ampiamente documentati dal gran numero di note contemporanee ai fatti e da resoconti che la Commissione ha ottenuto da vari produttori. Sebbene questi ultimi non abbiano tutti trasmesso lo stesso tipo di documenti (quelli forniti da Roche, ad esempio, sono costituiti quasi esclusivamente da calcoli di «piano economico» praticamente senza registrazioni contemporanee alle riunioni, benché i suoi rappresentanti debbano aver partecipato a centinaia di riunioni con i concorrenti), i documenti relativi a ciascun prodotto, considerati congiuntamente, dimostrano ampiamente ed esaurientemente l'origine, il contesto, lo scopo e l'attuazione pratica dei sistemi di collusione in cui i produttori erano implicati.
- (541) Una volta provata i) l'esistenza e l'attuazione di un accordo e ii) l'adesione ad esso di ognuno dei presunti partecipanti, per dimostrare l'esistenza di un'infrazione non occorre ovviamente più fornire la prova diretta dell'implicazione o del consenso di ognuno dei partecipanti in ciascun evento di un cartello per tutta la durata di quest'ultimo.
- (542) Data la stessa segretezza del cartello, e le caratteristiche particolari di un «accordo» nel contesto del diritto della concorrenza, spesso i fatti pertinenti, nel caso di un cartello, devono essere dimostrati mediante prove indirette o associando prove dirette e indirette.
- (543) Nel caso di specie non pare necessario in realtà impiegare tale metodo di prova, data la quantità e la valenza probatoria delle prove documentali raccolte: per la maggior parte, la prova diretta dell'esistenza e dell'attuazione dell'accordo è stata acquisita in forma dei documenti relativi al «piano economico» e delle ampie note di riunione.
- (544) Naturalmente esistono lacune nelle prove documentali. Laddove risulti necessario colmare tali lacune, è possibile dedurre l'esistenza di fatti da altri fatti comprovati.
- (545) Per la maggior parte, la documentazione contemporanea, ai fatti, oltre a costituire di per sé prova pertinente dei fatti cui si riferisce, corrobora le dichiarazioni rese

dai produttori dinanzi alla Commissione e tende a confermarne l'affidabilità. A tale proposito, incongruenze minori (ad esempio, riguardo alla data esatta di una determinata riunione o della partecipazione ad essa), emerse da un confronto attento della dichiarazione di uno dei produttori con la dichiarazione o con i documenti forniti da un altro, non inficiano la sostanziale credibilità della dichiarazione. D'altro canto, in alcuni casi — tra i più importanti vi sono quelli di Eisai per la vitamina E (considerando 240) e di Sumitomo per la biotina (considerando 504) — i tentativi dei produttori di discolarsi affermando di aver partecipato contro voglia o non intenzionalmente agli incontri con i concorrenti sono contraddetti dalle prove documentali.

(546) In altri casi, ossia BASF per la vitamina B1 e la biotina (considerando da 260-269 e 517-519) e Rhône-Poulenc per la vitamina D3 (considerando 481-483), è dimostrata la piena partecipazione ad un cartello di un'impresa che non produceva direttamente una determinata vitamina (ma ne era comunque un importante venditore e nella sua dichiarazione non si è pronunciata sulla sua partecipazione ad accordi collusivi concernenti tale prodotto).

2. VALUTAZIONE GIURIDICA

2.1. IL TRATTATO CE E L'ACCORDO SEE

2.1.1. RAPPORTO TRA IL TRATTATO CE E L'ACCORDO SEE

(547) Gli accordi di cartello sono stati attuati in tutti i paesi del SEE, ossia in tutti gli attuali Stati membri più Norvegia e Islanda; non vi sono informazioni relative a vendite in Liechtenstein. Gli accordi in questione si estendevano all'Austria, alla Svezia e alla Finlandia prima della loro adesione alla Comunità il 1° gennaio 1995.

(548) L'accordo SEE, che contiene disposizioni sulla concorrenza analoghe a quelle del trattato CE, è entrato in vigore il 1° gennaio 1994. La presente decisione pertanto comporta l'applicazione a partire da tale data delle predette disposizioni (in primo luogo l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE) agli accordi contestati.

(549) Nella misura in cui gli accordi hanno pregiudicato gli scambi tra Stati membri è applicabile l'articolo 81 del trattato CE; per quanto riguarda l'attuazione di un cartello in Stati EFTA facenti parte del SEE («Stati EFTA/SEE») ed il suo effetto sugli scambi tra la Comunità e gli Stati EFTA/SEE o tra questi ultimi, trova applicazione l'articolo 53 dell'accordo SEE.

2.1.2. GIURISDIZIONE

(550) Ai sensi dell'articolo 56, paragrafo 1, lettera c), e del paragrafo 3 dell'accordo SEE, la Commissione è competente nel caso in esame ad applicare sia l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, che l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, poiché gli accordi hanno avuto un effetto sensibile sugli scambi tra gli Stati membri e sulla concorrenza intracomunitaria.

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

2.2.1. ARTICOLO 81, PARAGRAFO 1, DEL TRATTATO CE, E ARTICOLO 53, PARAGRAFO 1, DELL'ACCORDO SEE

(551) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE vieta, in quanto incompatibili con il mercato comune, tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni d'impresa e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune, e in particolare quelli consistenti nel fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione, limitare o controllare la produzione o gli sbocchi, ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(552) L'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE (che è modellato sull'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CEE) contiene un identico divieto di costituzione di accordi ecc., ma sostituisce le condizioni consistenti nel a) pregiudicare il commercio «tra Stati membri» con «fra le parti contraenti», e b) impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune con «all'interno del territorio in cui si applica [l'accordo SEE]».

2.2.2. ACCORDI E PRATICHE CONCORDATE

(553) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE vietano gli accordi, le decisioni di associazioni e le pratiche concordate.

(554) Si può dire che esiste un accordo quando le parti aderiscono ad un piano comune che limita o è atto a limitarne il comportamento individuale nell'ambito degli scambi stabilendo le linee della loro azione reciproca o della loro inattività sul mercato. Non è necessario che sia stipulato per iscritto; non occorre alcuna formalità e non sono richieste misure d'attuazione o sanzioni stipulate contrattualmente. L'accordo può essere espresso o implicito nel comportamento delle parti.

- (555) Nella sentenza nelle cause riunite T-305/94, T-306/94, T-307/94, da T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 e T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. e a./Commissione (PVC II), (Racc. 1999, pag. II-931, punto 715), il Tribunale di primo grado ha dichiarato che «Secondo una costante giurisprudenza, perché vi sia accordo, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera».
- (556) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE ⁽³²⁾ distingue le «pratiche concordate» dagli «accordi tra imprese» e dalle «decisioni di associazioni d'imprese». Lo scopo è comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo una forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza (causa 48/69, Imperial Chemical Industries/Commissione, Racc. 1972, pag. 619, punto 64).
- (557) I criteri del coordinamento e della collaborazione messi in evidenza nella giurisprudenza della Corte non richiedono l'elaborazione di un vero e proprio piano, ma vanno intesi alla luce della concezione inerente alle norme del trattato in materia di concorrenza, secondo la quale ogni operatore economico deve determinare autonomamente la politica commerciale che intende adottare sul mercato comune. Se è vero che non esclude il diritto degli operatori economici di reagire intelligentemente al comportamento noto o presunto dei concorrenti, la suddetta esigenza di autonomia vieta però rigorosamente che fra gli operatori stessi abbiano luogo contatti diretti o indiretti aventi lo scopo o l'effetto d'influire sul comportamento tenuto sul mercato da un concorrente attuale o potenziale, ovvero di rivelare ad un concorrente il comportamento che l'interessato ha deciso, o prevede, di tenere egli stesso sul mercato. (Cause riunite 40-48, 50, 54-56, 111, 113 e 114/73, Suiker Unie e a./Commissione, Racc. 1975, pag. 1663.)
- (558) Un «accordo» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, non richiede lo stesso grado di certezza necessario per l'esecuzione di un contratto commerciale di diritto privato. Inoltre, nei casi di un cartello complesso di lunga durata, il termine «accordo» può essere utilizzato in modo appropriato non solo per un piano complessivo o per il contenuto espressamente concordato, ma anche per l'attuazione di quanto è stato stabilito in base agli stessi meccanismi e per uno stesso scopo comune.
- (559) Come ha osservato la Corte di giustizia (confermando la sentenza del Tribunale di primo grado) al punto 81 della sentenza relativa alla causa C-49/92 P, Commissione/Anic Partecipazioni SpA, dal tenore dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, emerge che un accordo può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato.
- (560) Un cartello può quindi essere considerato come una singola infrazione continuata per tutto il tempo in cui è esistito. L'accordo può ben variare di volta in volta, oppure possono esserne adeguati o rafforzati i meccanismi per tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di tale valutazione non è inficiata dal fatto che uno o più elementi di una serie di azioni o di un comportamento continuato possono costituire individualmente e di per sé una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, CE.
- (561) Sebbene un cartello sia un'iniziativa comune, ciascun partecipante all'accordo può svolgervi il proprio ruolo particolare. Uno o più partecipanti possono esercitare un ruolo dominante di leader. Possono esservi conflitti interni, rivalità e persino inganni, ma ciò non impedirà all'intesa di costituire un accordo ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE qualora esista un unico obiettivo comune e costante.
- (562) Il mero fatto che ciascun partecipante al cartello possa svolgervi il ruolo più adeguato alla sua situazione specifica non esclude la sua responsabilità per l'infrazione globalmente considerata, compresi gli atti commessi da altri partecipanti che tuttavia condividono la stessa finalità illecita e lo stesso effetto anticoncorrenziale. Un'impresa che abbia partecipato all'infrazione con comportamenti diretti a contribuire alla realizzazione dell'infrazione nel suo complesso è responsabile, per tutta la durata della sua partecipazione alla detta infrazione, anche dei comportamenti attuati dalle altre imprese nell'ambito della medesima infrazione. Tale è infatti il caso ove si accerti che l'impresa di cui trattasi era a conoscenza dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era a pronta ad accettarne i rischi (sentenza della Corte di giustizia nella causa Commissione/Anic, punto 83).
- (563) Perché un'impresa sia parte di un «accordo» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, non occorre ch'essa s'incontri regolarmente (o che semplicemente s'incontri) con gli altri produttori nello stesso luogo e momento. In ogni caso, nel contesto di un cartello per la fissazione dei prezzi può non essere necessario incontrarsi per dare attuazione al piano; inoltre, una parte può agire come rappresentante di altre nell'esecuzione del piano comune e nelle riunioni con gli altri partecipanti.

(564) Infine, si può osservare che un'impresa può sempre aderire ad un cartello già costituito tra altre imprese; finché dura l'intesa illecita alcuni partecipanti possono ritirarsi ed altri aderirvi, ma essa rimane comunque un unico accordo continuato.

2.2.3. NATURA DELLE INFRAZIONI NEL CASO DI SPECIE

(565) Il presente procedimento riguarda dodici vitamine e prodotti strettamente connessi e tredici produttori diversi, la maggior parte dei quali opera solo in un numero limitato di settori delle vitamine.

(566) Roche — il maggior produttore mondiale di vitamine — è l'unico fabbricante coinvolto in accordi di cartello per tutte le vitamine oggetto della presente decisione.

(567) Nonostante il numero dei produttori, il diverso grado di partecipazione alle riunioni, nonché la diversità della gamma dei loro prodotti, gli accordi collusivi hanno le seguenti caratteristiche comuni:

- gli accordi di cartello riguardavano l'intera gamma di vitamine prodotte da Roche,
- il modus operandi per i vari prodotti era essenzialmente lo stesso, se non identico («piani economici»; mantenimento dello status quo per quanto riguarda le quote di mercato; accordi di compensazione; prezzi «obiettivo» e «minimi»; struttura delle riunioni, ecc.),
- gli accordi collusivi relativi alle varie vitamine non costituivano sviluppi spontanei o casuali, bensì erano pianificati, ideati e diretti dalle stesse persone ai massimi livelli dirigenziali in seno a Roche e alle altre imprese,
- l'effettivo punto di partenza degli accordi per la costituzione di un cartello mondiale è stato lo stesso per le vitamine B1, B2, B5, B6, C e per l'acido folico (di poco precedente per le vitamine A ed E, che di fatto hanno fornito il modello base dello schema), ossia la visita dei dirigenti di Roche (e BASF) in Giappone del 30-31 gennaio 1991,
- gli aumenti di prezzo per la grande maggioranza delle varie vitamine venivano normalmente annunciati ed applicati nella stessa occasione,
- Roche e BASF vendevano una quota rilevante della loro produzione sotto forma di premiscelate comprendenti varie vitamine (le implicazioni di questa circostanza in termini di concorrenza sono già state analizzate).

(568) Il motore principale e maggiore beneficiario del complesso degli accordi collusivi era Roche. Si tratta del maggiore produttore di vitamine a livello mondiale, che detiene circa il 50 % del mercato complessivo. Le vitamine costituivano un settore chiave che rappresentava l'8 % del fatturato totale del gruppo. La partecipazione di alcuni dei suoi più importanti dirigenti tende a confermare che gli accordi erano espressione di un piano strategico ideato ed approvato ai massimi livelli per dominare e controllare il mercato mondiale delle vitamine con mezzi illeciti.

(569) BASF, il secondo maggiore produttore a livello mondiale, ha assunto un ruolo importante nel seguire la guida di Roche. I due principali fabbricanti europei hanno effettivamente formato un fronte comune nell'ideazione ed attuazione degli accordi con i giapponesi. Congiuntamente si sono assicurati l'adesione di Eisai al loro «Club» nel settore della vitamina E: cfr. considerando 211-219. In seguito, Roche ha agito come rappresentante comune nei suoi rapporti con Eisai.

(570) Per quanto riguarda gli altri prodotti vitaminici, gli accordi di cartello generalmente seguivano lo stesso schema sperimentato per le vitamine A ed E, con alcune varianti nel caso della vitamina H, in cui Roche agiva come rappresentante dei produttori europei (BASF, Lonza, Merck) nelle riunioni e trattative svolte in Giappone e in Estremo Oriente.

(571) Takeda, uno dei maggior produttori mondiali di vitamine non condizionate, era pienamente coinvolto negli accordi di cartello relativi alle vitamine B1, B2, B6, C e all'acido folico. Infatti l'implicazione di Takeda negli accordi relativi a ciascuno di tali prodotti vitaminici era strumentale ai disegni di Roche intesi a garantire il coordinamento illecito dei mercati delle vitamine in cui quest'ultima operava, compresi quelli relativi alla gamma di prodotti ch'essa ripartiva con Takeda.

(572) Gli altri produttori di vitamine erano tutti membri attivi e volontari degli accordi di cartello nei rispettivi mercati di prodotti vitaminici in cui operavano. Anche se non avevano assunto l'iniziativa, i tentativi di alcuni produttori, segnatamente Sumitomo ed Eisai, di presentarsi come attirati negli accordi collusivi quasi per caso contrastano con le prove documentali. Sumitomo non contesta il fatto di avere preso parte a varie riunioni bilaterali e multilaterali con altri produttori di biotina. Ciononostante, afferma che la Commissione manca di prove, o quanto meno non avrebbe adeguatamente valutato gli elementi di prova di cui dispone, e non avrebbe quindi affatto dimostrato che Sumitomo abbia effettivamente concluso accordi anticoncorrenziali. Le principali argomentazioni addotte da Sumitomo sono incentrate sul fatto che le dichiarazioni su cui si basa la Commissione descrivono i fatti in modo diverso, e che la Commissione sceglierebbe a suo piacimento fra le informazioni in suo possesso. Più in generale, Sumitomo nega che i

fatti descritti dalla Commissione equivalgono ad un accordo ai sensi dell'articolo 81 del trattato. Sumika perviene a conclusioni analoghe per quanto riguarda il cartello dell'acido folico, affermando che la Commissione non avrebbe adempiuto ai suoi obblighi in relazione all'onere della prova e non avrebbe pertanto dimostrato con sufficiente certezza la partecipazione di Sumika ad una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.

- (573) Questi argomenti devono essere respinti. In primo luogo, nel suo sforzo inteso ad accertare i fatti in base ad affermazioni separate ed inevitabilmente parziali, la Commissione può imbattersi in alcune incongruenze e/o contraddizioni. Tuttavia, il fatto che Sumika e Sumitomo abbiano partecipato a varie riunioni il cui scopo era restringere la concorrenza, rispettivamente, nei mercati dell'acido folico e della biotina, è confermato dalle dichiarazioni rese dagli altri partecipanti al cartello. Sumika e Sumitomo stesse confermano di avere preso parte ad alcuni incontri che secondo la Commissione possono essere identificati come riunioni di cartello, il cui obiettivo era chiaramente limitare la concorrenza nei mercati in questione. Poiché non è provato che Sumika o Sumitomo abbiano apertamente preso le distanze da quanto è stato concordato, la Commissione può fondatamente ritenere che esse hanno stipulato accordi collusivi in relazione, rispettivamente, all'acido folico e alla biotina. (Sentenza nella causa T-334/94, Sarrió/Commissione, Racc. 1998, pag. II-1439, punto 118).
- (574) Nel caso di BASF e di Rhône-Poulenc, è dimostrata anche la loro partecipazione agli accordi di cartello relativi a determinati prodotti vitaminici [biotina (H) nel caso di BASF e D3 in quello di Rhône-Poulenc] che le imprese non fabbricavano direttamente⁽³³⁾.
- (575) Il principale comune denominatore di tutti i cartelli relativi alle vitamine è la presenza di Hoffman-La Roche e di BASF, i due maggiori produttori di vitamine a livello mondiale, intenzionate a eliminare tutta la concorrenza effettiva tra loro nella Comunità e nel SEE pressoché sull'intera gamma delle maggiori vitamine.
- (576) Iniziando nel gennaio 1990 con le vitamine A ed E, che considerate insieme rappresentano circa il 60 % della domanda di vitamine per l'alimentazione animale, e comprendendo poi le vitamine B1, B2, B5, C, D3, H il betacarotene e i carotenoidi (che costituiscono la loro gamma comune; BASF non commercializza vitamina B6 né acido folico), questi due produttori, insieme a Rhône-Poulenc, Takeda e altri, hanno posto in essere un meccanismo segreto e sofisticato inteso a controllare il mercato delle vitamine in questione, fissare le rispettive
- quote di mercato e coordinare i prezzi in modo da operare sul mercato, ad ogni fine e proposito, non come concorrenti, bensì come membri di uno stretto partenariato.
- (577) Gli accordi collusivi relativi alla maggior parte delle vitamine considerate si basavano sostanzialmente sullo stesso modello e seguivano lo stesso iter e lo stesso metodo operativo, ossia:
- la preparazione, l'approvazione e l'applicazione, nonché il controllo di un «piano economico» annuale,
 - lo scambio di informazioni sulle vendite, sulle quote e sui prezzi a scadenze trimestrali o mensili,
 - l'adeguamento del livello di vendite reali raggiunto per conformarsi alle quote assegnate per l'esercizio «del piano economico»,
 - la creazione di una struttura formale e di una gerarchia ai vari livelli dirigenziali, spesso con incarichi sovrapposti ai massimi livelli direttivi,
 - il ruolo di Roche come tramite per l'intesa con i produttori giapponesi.
- (578) Tuttavia, vi erano alcune varianti per quanto riguarda la ripartizione delle quote di mercato. Nei settori delle vitamine A ed E ad esempio, il principio fondamentale consisteva nel congelare le quote rispettivamente raggiunte nel 1988; per il betacarotene, la quota di BASF doveva essere aumentata dell'1 % all'anno sino al 2001, e in seguito stabilizzarsi al 30 %. Per la biotina (vitamina H) esisteva un accordo generale per stabilizzare le quote di mercato ai livelli del 1992, ma non erano previsti meccanismi precisi di controllo trimestrale.
- (579) La Commissione ritiene che il comportamento anticoncorrenziale per quanto riguarda le vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, l'acido folico e il betacarotene presenti, nel caso di ciascun prodotto vitaminico, tutte le caratteristiche accordo a pieno titolo ai sensi dell'articolo 81.
- (580) Data la continuità e le analogie di metodo, la Commissione ritiene opportuno considerare nell'ambito di un unico procedimento il complesso degli accordi relativi alle varie vitamine. La Commissione pertanto esamina varie infrazioni in un'unica decisione.
- (581) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Roche ha dichiarato che, sebbene non si sia opposta a che la Commissione esaminasse i vari cartelli delle vitamine nel quadro di un unico procedimento, non condivide la tesi secondo cui i vari accordi di cartello andrebbero considerati come parti di una stessa iniziativa con

finalità collusive illecite. A suo parere, gli accertamenti su un cartello andrebbero limitati al mercato del rispettivo prodotto, ossia della singola vitamina. Del pari, Roche ha sottolineato di non essere al corrente dell'esistenza di accordi tra i vari produttori di vitamine intesi ad attuare un «piano globale coordinato» per l'intera industria delle vitamine.

(582) La Commissione ha descritto nei dettagli i vari mercati delle vitamine e i particolari della specifica infrazione in ciascuno di essi. Il fatto che infrazioni separate vengano esaminate nell'ambito di un unico procedimento non implica affatto che i diversi mercati delle vitamine siano considerati come un insieme. In ogni caso, dai fatti descritti nella Parte I della decisione e ai considerando da 567 a 577 emerge che gli accordi collusivi sulle varie vitamine non costituivano sviluppi spontanei o casuali, bensì sono stati programmati, ideati e diretti dagli stessi massimi dirigenti di Roche e delle altre imprese.

(583) La Commissione ha analizzato gli accordi relativi a ciascuna vitamina e ha individuato i partecipanti a ciascuna delle violazioni riguardanti i singoli mercati delle vitamine. Sebbene alcune delle imprese destinatarie della decisione non siano implicate in alcune delle infrazioni, la decisione consente a qualsiasi destinatario di individuare con precisione gli addebiti formulati a suo carico. (cause riunite 40-48/73, ecc., Suiker Unie e a./Commissione, Racc. 1975, pag. 1663, punto 111).

(584) La Commissione ritiene che gli accordi di cartello relativi ai prodotti vitaminici individuati abbiano costituito, in ciascun caso, violazioni distinte, sebbene lo schema dei vari accordi collusivi fosse analogo. Inoltre, la Commissione tiene conto del particolare ruolo svolto da Roche e BASF, che in ognuno di detti accordi hanno partecipato alla ripartizione dei mercati delle vitamine⁽³⁴⁾. Ciononostante, la Commissione non ritiene ciascun produttore responsabile degli accordi collusivi nei settori in cui non era coinvolto (cfr. tabella al considerando 2 e considerando 565-574 supra).

(585) Il fatto che i produttori giapponesi nel complesso non partecipassero alle riunioni generali con i produttori europei non inficia minimamente la conclusione secondo cui essi hanno preso pienamente parte ad un «accordo» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1. Non solo erano coinvolti negli schemi diretti a costituire cartelli per i vari mercati, ma erano anche pienamente complici, attraverso Roche e talvolta altri, della loro attuazione ed esecuzione continuate.

(586) Per alcuni prodotti, la partecipazione agli accordi non è stata limitata ai soli produttori. Per quanto riguarda il comportamento di BASF in relazione alla vitamina B1 e alla biotina, l'impresa, pur non fabbricando direttamente tali prodotti, era pienamente implicata con i produttori

nel piano comune diretto a fissare i prezzi e a ripartire le quote di mercato. Per ragioni analoghe, anche Rhône-Poulenc dev'essere considerata parte a pieno titolo dell'accordo relativo alla vitamina D3, che non produceva.

(587) Per quanto riguarda la vitamina B1, BASF aveva interrotto la propria produzione nel 1989, ma prove documentali (cfr. considerando 261-269) dimostrano ch'essa partecipava al sistema di quote, veniva rappresentata da Roche nelle riunioni con Takeda e riceveva istruzioni da Roche sui prezzi da applicare. Anche nel settore della biotina il ruolo di BASF è andato ben al di là del consenso e dell'incoraggiamento ad un piano illecito; l'impresa condivideva la quota assegnata a Merck e ne beneficiava.

2.2.4. RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA

(588) Gli accordi riguardanti le vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, l'acido folico, il betacarotene e i carotenoidi, avevano ciascuno per oggetto e per effetto di restringere la concorrenza nella Comunità e nel SEE.

L'articolo 81, paragrafo 1, definisce espressamente come restrittivi della concorrenza gli accordi consistenti nel:

- fissare direttamente o indirettamente i prezzi di vendita ovvero altre condizioni di mercato,
- limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti,
- ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento.

(589) Tali sono le caratteristiche essenziali di ciascuno degli accordi orizzontali in esame nel presente caso. Poiché il prezzo è il principale strumento di concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi attuati dai produttori erano tutti diretti, in definitiva, a gonfiare il prezzo a proprio vantaggio e al di sopra del livello ch'esso avrebbe raggiunto in condizioni di libera concorrenza. La ripartizione del mercato e la fissazione del prezzo per loro stessa natura restringono la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(590) Gli aspetti principali degli accordi e delle intese qualificabili come restrizioni della concorrenza sono:

- ripartizione dei mercati e delle quote di mercato,
- fissazione concordata di aumenti di prezzo,

- fissazione concordata di prezzi obiettivo e di prezzi minimi,
- fissazione concordata ed attuazione di tali aumenti di prezzo sui vari mercati,
- adeguamento del comportamento individuale e dei prezzi per garantire il mantenimento delle quote concordate e in alcuni casi per concordare «compensazioni» al fine di allineare le vendite reali alle quote,
- rafforzamento dell'attuazione degli aumenti di prezzo mediante l'individuazione e la gestione dei «clienti chiave»,
- ripartizione di clienti specifici ⁽³⁵⁾.
- (591) Per garantire l'attuazione dei loro accordi restrittivi, i partecipanti hanno istituito ed applicato un sistema di informazione e controllo, tranne nel caso della vitamina H. Inoltre partecipavano a riunioni periodiche e tenevano contatti per concordare le restrizioni, attuarle e/o modificarle a seconda delle esigenze.
- (592) È pertinente anche il fatto che i produttori di premiscele e i fornitori di vitamine ad altre imprese produttrici di premiscele (in particolare BASF e Roche) fossero in grado di «comprimere» i margini e danneggiare, effettivamente o potenzialmente, i propri clienti aumentando il prezzo delle vitamine.
- (593) Merck sostiene che la Commissione non catalogherebbe i vari fatti specifici secondo le categorie elencate all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e fornirebbe una descrizione lacunosa e generica degli addebiti contestati. La Commissione respinge tale argomento. I fatti materiali relativi a ciascuna infrazione nei singoli mercati considerati sono indicati dettagliatamente nella Parte 1. Per quanto riguarda le principali restrizioni della concorrenza individuate, esse sono comuni a tutte le infrazioni relative ai singoli mercati delle vitamine. Questo grado di analogia tra gli accordi collusivi e le intese concluse tra i vari partecipanti giustifica ampiamente una comune valutazione giuridica dei fatti e non implica che la Commissione ritenga i produttori responsabili di collusione su prodotti nei cui settori non erano coinvolti [cfr. tabelle a) e b) al considerando 2].
- (594) Dato l'oggetto manifestamente anticoncorrenziale degli accordi, non occorre dimostrare un effetto lesivo sulla concorrenza (sentenza del Tribunale di primo grado del 12 luglio 2001, cause riunite T-202/98, T204/98 e T-207/98 British Sugar e a./Commissione, non ancora pubblicata, punti 72-73).
- (595) La ripartizione del mercato e la fissazione dei prezzi per loro stessa natura restringono la concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1. A prescindere dalla riuscita o meno dei loro accordi per il controllo dei mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi, i produttori hanno ideato un sistema permanente e molto avanzato per gestire la loro condotta sul mercato nel contesto di una solidarietà reciproca e di un interesse commerciale comune.
- 2.2.5. EFFETTO SUGLI SCAMBI TRA STATI MEMBRI E TRA PARTI CONTRAENTI DEL SEE
- (596) L'accordo continuato tra produttori ha avuto un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri dell'Unione europea e tra le parti contraenti dell'accordo SEE.
- (597) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato riguarda gli accordi che possono pregiudicare la realizzazione di un mercato unico tra gli Stati membri dell'Unione europea, sia ripartendo i mercati nazionali che alterando la struttura della concorrenza all'interno del mercato comune. Analogamente, l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE riguarda gli accordi che pregiudicano la realizzazione di uno spazio economico europeo omogeneo.
- (598) Secondo una giurisprudenza costante «un accordo tra imprese, o una pratica concordata, per poter pregiudicare il commercio tra Stati membri, deve consentire di prevedere con sufficiente grado di probabilità, in base ad un insieme di elementi oggettivi di fatto o di diritto, che esso sia atto ad incidere direttamente o indirettamente, effettivamente o potenzialmente, sui flussi commerciali fra Stati membri, in modo da poter nuocere alla realizzazione degli obiettivi di un mercato unico fra Stati». (Sentenza del Tribunale di primo grado del 12 luglio 2001, cause riunite T-202/98, T-204/98 e T-207/98 British Sugar e a.i./Commissione, punto 78).
- (599) I mercati delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi sono caratterizzati da un volume di scambi notevole tra gli Stati membri dell'Unione europea (cfr. considerando 74-75). Il volume di scambi è rilevante anche tra la Comunità e l'EFTA: la Norvegia e l'Islanda importano il 100 % del loro fabbisogno, principalmente dalla Comunità, e Austria, Finlandia e Svezia, prima della loro adesione, importavano la totalità del loro fabbisogno di vitamine non condizionate.

- (600) L'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ad un cartello non è tuttavia limitata alla parte delle vendite degli Stati membri che implicano l'effettivo trasferimento di merci da uno Stato all'altro. Tanto meno occorre, per applicare le suddette disposizioni, dimostrare che il singolo contatto di ciascun partecipante, contrapposto al cartello nella sua interezza, abbia pregiudicato il commercio tra gli Stati membri [cfr. sentenza nella causa T-13/89, Imperial Chemical Industries/Commissione (Racc. 1992, pag. II-1021, punto 304)].
- (601) Nel caso di specie, gli accordi di cartello riguardavano potenzialmente tutto il commercio nella Comunità e nel SEE relativo a questo importante settore industriale. L'esistenza di meccanismi di fissazione dei prezzi e delle quote deve aver causato, o avrebbe potuto causare, lo sviamento automatico delle correnti di scambi dal corso che avrebbero altrimenti seguito [cfr. sentenza della Corte di giustizia nelle cause riunite 209-215 e 218/78, Van Landewyck e altri/Commissione (Racc. 1980, pag. 3125, punto 170)].
- (602) Sumika afferma che non si è registrato alcun effetto apprezzabile sul commercio tra gli Stati membri per quanto riguarda l'acido folico, giacché il valore del mercato europeo era di appena 10 milioni di EUR circa e gli scambi tra Stati membri non sarebbero stati influenzati.
- (603) In primo luogo, va respinta la tesi implicita di Sumika secondo cui una restrizione della concorrenza in un mercato del valore di 10 milioni di EUR non avrebbe effetti apprezzabili sugli scambi tra gli Stati membri. L'effetto di una restrizione della concorrenza va valutato tenendo conto del possibile impatto della restrizione sul mercato di cui trattasi, a prescindere dal valore monetario del mercato del prodotto. Nel caso di specie, l'accordo anticoncorrenziale era atto a produrre effetti sull'intero mercato dell'acido folico del SEE.
- (604) In secondo luogo, va respinta anche l'affermazione secondo cui non si sarebbe avuto alcun effetto sul commercio tra gli Stati membri. Non si può accogliere l'argomentazione di Sumika secondo cui «Hoffmann-La Roche produceva principalmente acido folico da inserire nelle sue premiscele, e non per venderlo sul mercato europeo o su altri mercati». Infatti, tale affermazione dimostra che l'accordo restrittivo aveva un impatto sul prezzo dei prodotti (le premiscele) scambiati nell'ambito del SEE e pregiudicava necessariamente il commercio tra gli Stati membri. Inoltre, i produttori giapponesi, pur non avendo impianti di produzione in Europa, commercializzavano l'acido folico in tutta Europa con effetto sugli scambi intracomunitari. Infine, l'accordo di cartello tra Roche e i produttori giapponesi di acido folico era inteso a limitare le esportazioni verso il SEE, con conseguente effetto restrittivo sul commercio intracomunitario.
- (605) Merck asserisce che la Commissione non dimostra l'effetto degli accordi relativi alle vitamine C e H sul commercio tra gli Stati membri. La Commissione non deve tuttavia provare l'effetto degli accordi sugli scambi tra gli Stati membri: è sufficiente stabilire che il comportamento contestato sia atto a produrre un effetto del genere. Da parte sua, Merck non adduce alcun argomento che dimostri in modo inconfutabile l'inidoneità degli accordi relativi alle vitamine C e H a produrre tale effetto.

2.2.6. REGOLE DI CONCORRENZA APPLICABILI AD AUSTRIA, FINLANDIA, ISLANDA, NORVEGIA E SVEZIA

- (606) L'accordo SEE è entrato in vigore il 1° gennaio 1994. Per il periodo di attuazione di un cartello anteriormente a tale data, l'unica disposizione applicabile ai fini del presente procedimento è l'articolo 81 del trattato CE; per quanto riguarda Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia e Svezia (a quell'epoca Stati membri dell'EFTA), gli accordi di cartello non configurano, con riferimento a tali paesi, una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato.
- (607) Nel periodo 1° gennaio-31 dicembre 1994 le disposizioni dell'accordo SEE erano applicabili ai sei Stati membri dell'EFTA che avevano aderito al SEE; pertanto un cartello costituiva una violazione dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE e dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, e la Commissione è competente ad applicare entrambe le disposizioni. Per tale periodo di un anno la restrizione della concorrenza in cinque Stati EFTA rientra nel divieto di cui all'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (608) Dopo l'adesione di Austria, Finlandia e Svezia alla Comunità europea, avvenuta il 1° gennaio 1995, l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE è divenuto applicabile ai cartelli nella misura in cui essi riguardavano tali mercati, mentre il funzionamento di un cartello in Islanda e in Norvegia continua a configurare una violazione dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (609) In pratica, gli accordi di cartello, nella misura in cui riguardavano Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia e Svezia, configurano una violazione delle regole di concorrenza del SEE e/o della Comunità a partire dal 1° gennaio 1994.

2.2.7. DURATA DELLE INFRAZIONI

- (610) Sebbene da alcuni indizi si evinca che potrebbero esservi stati contatti tra taluni produttori di vitamine prima del

1989, la Commissione circoscrive il suo esame basato sull'articolo 81 e la conseguente eventuale applicazione di ammende al periodo che decorre da settembre 1989 (il mese dell'incontro a Zurigo in cui è stato concordato lo schema di cartello per le vitamine A ed E).

(611) Occorre naturalmente rilevare che, per quanto riguarda Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia e Svezia, gli accordi di cartello relativi ai singoli prodotti vitaminici, nella misura in cui si applicavano a tali paesi, non costituivano violazioni delle regole di concorrenza prima del 1° gennaio 1994, data in cui è entrato in vigore l'accordo SEE.

(612) Nei paragrafi che seguono si indicano separatamente in relazione a ciascuna vitamina gli elementi pertinenti per stabilire la durata della partecipazione di ciascun produttore.

2.2.7.1. *Vitamine A ed E*

(613) I tre produttori europei Roche, BASF e Rhône-Poulenc hanno concordato gli accordi illeciti nel settembre 1989 ⁽³⁶⁾.

(614) L'adesione di Eisai al cartello relativo alla vitamina E può essere collocata al più tardi alla data della riunione in Giappone dell'8 e 9 gennaio 1991, allorché i suoi dirigenti hanno confermato di essere pronti ad aderire agli accordi esistenti ⁽³⁷⁾.

(615) I quattro produttori hanno proseguito la loro collusione sino a febbraio 1999 ⁽³⁸⁾.

2.2.7.2. *Vitamina B1*

(616) Gli accordi relativi alla vitamina B1 tra Roche, BASF e Takeda sono iniziati nel gennaio 1991. Secondo i produttori, l'ultima riunione del cartello è avvenuta nel gennaio 1994, data, questa, che sarà considerata la data in cui ha preso fine l'infrazione ⁽³⁹⁾.

(617) Si deve ritenere che BASF sia stata membro di tale cartello per tutta la sua durata, ossia da gennaio 1991 a giugno 1994 ⁽⁴⁰⁾.

2.2.7.3. *Vitamina B2*

(618) I due produttori principali, Roche e BASF, hanno concordato la struttura del cartello relativo alla vitamina B2 il 14-15 luglio 1991 ⁽⁴¹⁾. La partecipazione di Takeda all'accordo collusivo è iniziata nel gennaio 1992 o intorno a tale mese ⁽⁴²⁾.

(619) Gli accordi sono durati sino a settembre 1995 ⁽⁴³⁾.

2.2.7.4. *Vitamina B5*

(620) È comprovata la partecipazione di Roche, BASF e Daiichi dal gennaio 1991 ⁽⁴⁴⁾.

(621) Gli accordi di cartello sono continuati sino all'ultima riunione di Tokyo del 12 febbraio 1999 ⁽⁴⁵⁾.

2.2.7.5. *Vitamina B6*

(622) Gennaio 1991 è anche la data iniziale degli accordi relativi alla vitamina B6 tra Roche, Daiichi e Takeda ⁽⁴⁶⁾.

(623) L'ultima riunione di cui si abbia notizia relativa a tale prodotto si è svolta nel giugno 1994; sebbene le parti abbiano continuato a scambiarsi «informazioni sulle tendenze dei prezzi» per un periodo imprecisato, questa data sarà considerata come quella in cui ha preso fine l'infrazione ⁽⁴⁷⁾.

2.2.7.6. *Acido folico*

(624) Gli accordi tra Roche, Takeda, Kongo e Sumika relativi all'acido folico sono iniziati nel gennaio 1991. L'ultima riunione di cui si abbia notizia su tale prodotto si è svolta nel giugno 1994, data, questa, che sarà considerata la data in cui ha preso fine l'infrazione ⁽⁴⁸⁾.

2.2.7.7. *Vitamina C*

(625) Anche per questo prodotto, gennaio 1991 può essere considerato come data d'inizio dell'infrazione per tutti i produttori. Roche, BASF e Merck si sono incontrate nel mese di gennaio e subito dopo (30-31 gennaio) Roche si è recata a Tokyo per assicurarsi il consenso di Takeda ⁽⁴⁹⁾.

(626) L'ultima riunione documentata del cartello si è svolta ad Hong Kong nell'agosto 1995. Nonostante le parti abbiano continuato ad elaborare previsioni dei prezzi in periodi successivi, tale data sarà considerata la data della fine dell'infrazione ⁽⁵⁰⁾.

2.2.7.8. *Vitamina D3*

(627) Ai presenti fini, la Commissione considererà come data d'inizio quella della prima riunione ammessa del gennaio 1994 tra Roche, BASF e Solvay ⁽⁵¹⁾.

(628) Sebbene l'ultima riunione generale tra Solvay, Roche e BASF si sia svolta nell'agosto 1997, le parti hanno proseguito i loro accordi di cartello sino a luglio 1998 ⁽⁵²⁾.

2.2.7.9. **Vitamina H**

- (629) L'accordo collusivo relativo alla biotina si considererà iniziato nell'ottobre 1991, con la riunione di Lugano cui hanno partecipato Roche, Lonza, Merck, Sumitomo e Tanabe⁽⁵³⁾.
- (630) L'ultima riunione di cui si abbia notizia relativa a questo prodotto si è svolta il 19 aprile 1994. Sebbene dopo tale data vi siano stati ulteriori contatti tra Roche e Tanabe, essa sarà considerata come data di fine dell'infrazione⁽⁵⁴⁾.

2.2.7.10. **Betacarotene e carotenoidi**

- (631) Sebbene BASF ammetta l'esistenza di «contatti occasionali» con Roche tra il 1988 il 1991, la Commissione considererà il 22 settembre 1992 quale data iniziale degli accordi relativi al betacarotene⁽⁵⁵⁾ e maggio 1993 come data iniziale degli accordi relativi ai carotenoidi⁽⁵⁶⁾.
- (632) Gli accordi relativi a questi due prodotti sono continuati sino a dicembre 1998⁽⁵⁷⁾.

2.2.8. DESTINATARI: IDENTITÀ DELLE IMPRESE E SUCCESSIONE

- (633) I fatti esposti nella Parte 1 dimostrano che Roche, BASF, Solvay, Merck, Lonza AG, Daiichi, Eisai, Kongo, Sumitomo, Sumika, Takeda e Tanabe hanno direttamente preso parte agli accordi collusivi relativi ai vari cartelli delle vitamine. Ne consegue che ciascuna società sarà considerata responsabile delle rispettive infrazioni ed è quindi destinataria della presente decisione.
- (634) Nel caso in esame, Rhône-Poulenc ha cambiato la sua forma giuridica successivamente alla fine o alla presunta fine della sua partecipazione a vari accordi illeciti.
- (635) Una variazione della forma giuridica o societaria non sottrae un'impresa alle sanzioni per comportamento anticoncorrenziale. Ai fini della sanzione, pertanto, la responsabilità può trasmettersi al successore qualora l'entità societaria che ha commesso l'infrazione abbia cessato di esistere giuridicamente. Si configura questa situazione, in quanto l'oggetto delle regole di concorrenza del trattato CE e dell'accordo SEE è l'impresa, nozione non necessariamente identica a quella di società dotata di personalità giuridica del diritto nazionale commerciale, societario o tributario.
- (636) Il trattato non fornisce una definizione di «impresa». Il Tribunale di primo grado ha dichiarato che l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato «si rivolge 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» [Causa T-352/94, *Mo Och Domsjö AB/Commissione* (Racc. 1998, pag. II-1989, punto 87)].

- (637) Inoltre, se oggetto delle regole di concorrenza sono le imprese, l'attuazione delle norme e l'imposizione e riscossione delle ammende richiede l'individuazione di una specifica persona giuridica responsabile del comportamento di detta impresa, cui possa indirizzarsi la decisione.
- (638) Come ha rilevato il Tribunale di primo grado nella causa T-6/89, *Enichem Anic/Commissione*. (Racc. 1991, pag. II-1695), qualora tra il momento in cui viene commessa l'infrazione e il momento in cui l'impresa deve risponderne la persona responsabile della gestione dell'impresa abbia cessato di esistere giuridicamente, occorre dapprima localizzare l'insieme degli elementi materiali ed umani che ha concorso alla commissione dell'infrazione e poi identificare la persona che è divenuta responsabile della gestione del detto insieme.
- (639) La persona giuridica cui viene inflitta l'ammenda può quindi essere diversa da quella che esisteva al momento in cui è stata commessa l'infrazione.
- (640) La Commissione ritiene Rhône-Poulenc responsabile dell'infrazione, poiché essa esercitava una forte influenza su RPAN, sua controllata al 100 % direttamente coinvolta nei cartelli relativi alle vitamine A, E e D3, come indicato alla sezione 1.2.5.3. Il 15 dicembre 1999 Rhône-Poulenc si è fusa con Hoechst per formare una nuova impresa, Aventis; quest'operazione è pertanto stata effettuata due mesi dopo la fine delle infrazioni nei mercati delle vitamine A ed E, e discosto mesi dopo la fine delle infrazioni nel settore della vitamina D3. RPAN è ora divenuta AAN, una divisione all'interno della nuova impresa nata dalla fusione, Aventis SA, e della cui gestione è responsabile proprio la nuova entità Aventis SA. A tale proposito, secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia «una volta che sia stabilita la sussistenza di un'infrazione, occorre determinare la persona fisica o giuridica che era responsabile della gestione dell'impresa al momento in cui è stata commessa l'infrazione, affinché la detta persona risponda di quest'ultima. Tuttavia, qualora tra il momento in cui viene commessa l'infrazione e il momento in cui l'impresa deve risponderne la persona responsabile della gestione dell'impresa abbia cessato di esistere giuridicamente, occorre dapprima localizzare l'insieme degli elementi materiali ed umani che hanno concorso alla commissione dell'infrazione e poi identificare la persona che è divenuta responsabile della gestione del detto insieme, allo scopo

di evitare che, a seguito della scomparsa della persona che era responsabile della sua gestione al momento in cui è stata commessa l'infrazione, l'impresa possa non rispondere di quest'ultima». (Cause riunite PVC II, T-305/94 ecc., Racc. 1999, pag. II-0931, punto 953).

- (641) Considerata la continuità tra Rhône-Poulenc SA e Aventis SA (per quanto riguarda gli incarichi ed il personale responsabile della divisione vitamine della società cfr. considerando 92-93 supra), tenuto conto del fatto che Rhône-Poulenc SA (prima della fusione con Hoechst) e in seguito Aventis SA è stata l'unica interlocutrice della Commissione durante il procedimento amministrativo, dopo aver essa stessa spontaneamente preso contatto con la Commissione stessa su base volontaria, che l'impresa non ha mai negato di essere a conoscenza dell'esistenza dei cartelli cui RPAN partecipava direttamente, e che non ha contestato l'imputazione dell'infrazione a suo carico (cfr. causa C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags AB/Commissione, Racc. 2000, pag. I-9925, punto 29), Aventis SA⁽⁵⁸⁾ è destinataria della presente decisione.
- (642) In altri casi non si pongono questioni di successione, ma occorre individuare l'esatta entità giuridica del gruppo cui va destinata la decisione. Nel caso di Solvay Pharmaceuticals BV, l'impresa ha partecipato direttamente all'infrazione e opera come entità funzionalmente distinta dalla società madre Solvay SA. La Commissione indirizza pertanto la presente decisione a Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) Lonza AG, sebbene nel 1994 sia stata acquisita da Alusuisse che in seguito si è scissa in Lonza Group AG, è sempre esistita quale impresa a gestione separata. Pertanto la presente decisione è indirizzata a Lonza AG.
- (644) Sumitomo ha preso direttamente parte al cartello della vitamina H (biotina) e quindi è destinataria della decisione nella parte che riguarda detto cartello. Sumika è una controllata al 100 % di Sumitomo, che opera come entità funzionalmente distinta dalla società madre Sumimoto. Quest'impresa è stata creata nell'aprile 1992 dalla fusione di tre controllate di Sumimoto, compresa Yodogawa Chemicals la cui attività fino a quell'epoca era stata incentrata sulla produzione e sulla vendita di acido folico. Poiché al cartello dell'acido folico hanno partecipato Yodogawa e in seguito Sumika, l'impresa che l'ha sostituita, quest'ultima è destinataria della decisione nella parte relativa a tale prodotto.
- 2.2.9. PRESCRIZIONE
- (645) Ai sensi dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2988/74 del Consiglio, del 26 novembre 1974, relativo alla prescrizione in materia di azioni e di esecuzione nel settore del diritto dei trasporti e della concorrenza nella Comunità economica europea⁽⁵⁹⁾, il potere della Commissione di comminare ammende o sanzioni per le infrazioni alle disposizioni del diritto della concorrenza è soggetto ad un termine di prescrizione di cinque anni.
- Per quanto attiene alle infrazioni continuate, la prescrizione comincia a decorrere dal giorno in cui è cessata l'infrazione⁽⁶⁰⁾. La prescrizione dell'azione si interrompe con qualsiasi atto della Commissione ai fini dell'accertamento o della repressione dell'infrazione⁽⁶¹⁾.
- (646) Com'è dimostrato nella presente decisione, le imprese Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd e Tanabe Seiyaku Co. Ltd erano direttamente coinvolte nei fatti oggetto del presente procedimento e quindi hanno preso parte ad una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.
- (647) In tutti i casi, si può ritenere che le società abbiano cessato la loro partecipazione agli accordi di cartello in cui erano rispettivamente coinvolte (vitamina H o acido folico) oltre cinque anni prima che la Commissione avviasse le sue indagini. Le infrazioni relative alla vitamina H e all'acido folico sono cessate rispettivamente il 19 aprile 1994 e nel giugno 1994. La Commissione ha inviato la sua prima richiesta scritta di informazioni in relazione alla vitamina H e all'acido folico rispettivamente il 20 agosto 1999 ed il 15 novembre 1999.
- (648) Le infrazioni relative alle vitamine B1 e B6 sono cessate, in entrambi i casi, nel giugno 1994. La Commissione ha inviato la sua prima richiesta scritta d'informazioni in relazione alle vitamine B1 e B6 in data 19 agosto 1999. Si può pertanto ritenere che BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Roche AG e Takeda Chemical Industries Ltd abbiano cessato la loro partecipazione agli accordi di cartello relativi alla vitamina B1 o B6 oltre cinque anni prima che la Commissione avviasse le sue indagini.
- (649) Di conseguenza, in applicazione dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2988/74, Lonza AG, Kongo Chemical Co. Ltd, Sumitomo Chemical Co. Ltd, Sumika Fine Chemicals Ltd e Tanabe Seiyaku Co. Ltd, nonostante la loro implicazione nelle infrazioni, non sono sanzionabili in forza della presente decisione. Del pari, neanche BASF AG, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, F. Roche AG, Merck KgaA e Takeda Chemical Industries Ltd sono sanzionabili per la loro implicazione nelle infrazioni relative alle vitamine B1, B6, H (biotina) o all'acido folico.
- (650) Sumika e Sumitomo affermano, nelle rispettive risposte alla comunicazione degli addebiti, che quand'anche fosse accertato ch'esse hanno commesso un'infrazione, tale infrazione non potrebbe più costituire oggetto di una decisione della Commissione, la cui azione sarebbe prescritta.
- (651) Questa argomentazione va respinta. Le norme sulla prescrizione riguardano esclusivamente l'imposizione di

ammende o di penalità. Non hanno alcuna attinenza con il potere della Commissione di effettuare indagini sui cartelli e di adottare, se del caso, decisioni di divieto.

2.3. SANZIONI

2.3.1. ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17

(652) Laddove la Commissione rileva un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, può obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata, ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17.

(653) Nel caso di specie, i partecipanti ai cartelli relativi a ciascuno dei prodotti vitaminici considerati si sono adoperati con ogni mezzo per tenere celato il loro comportamento illecito. Nella comunicazione degli addebiti, la Commissione ha affermato che era impossibile dichiarare con assoluta certezza che le infrazioni fossero cessate.

(654) Nelle loro risposte alla comunicazione degli addebiti, le imprese hanno affermato di aver posto fine alla loro partecipazione alle infrazioni. Nonostante tali osservazioni, e nell'interesse della chiarezza, occorre intimare alle imprese destinatarie della presente decisione che siano ancora attive in relazione a qualsiasi dei prodotti vitaminici interessati di porre fine alle infrazioni, qualora non vi abbiano ancora provveduto, e di astenersi da qualsiasi accordo, pratica concordata o decisione di un'associazione che possa avere identico o analogo oggetto o effetto.

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

2.3.2.1. *Considerazioni generali*

(655) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 ⁽⁶²⁾, la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di mille ad un massimo di un milione di ECU, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando intenzionalmente o per negligenza commettono una infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(656) In considerazione della natura degli accordi in questione, come descritto nella parte relativa ai fatti della presente decisione, nonché delle misure adottate per metterli in atto, le imprese non potevano ignorare che il comportamento da esse assunto aveva lo scopo di restringere la concorrenza. La Commissione ritiene pertanto che ciascuno dei cartelli costituisca una violazione intenzionale dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, SEE.

(657) Per determinare l'importo delle ammende, la Commissione deve tenere conto di tutte le circostanze e in particolare della gravità e della durata dell'infrazione, che sono i due criteri esplicitamente menzionati all'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

(658) Il ruolo svolto da ciascuna impresa responsabile delle infrazioni viene valutato singolarmente. In particolare, la Commissione, ai fini del calcolo dell'ammenda, tiene conto di tutte le circostanze aggravanti o attenuanti e applica, se del caso, la comunicazione sul trattamento favorevole.

2.3.2.2. *Importo di base delle ammende*

(659) L'importo di base è determinato in base alla gravità e alla durata dell'infrazione.

(660) Nel caso di specie, le infrazioni sanzionate con ammende sono state commesse in relazione ad otto diversi mercati di prodotti vitaminici: vitamine A, E, C, B2, B5, D3, betacarotene e carotenoidi.

(661) Data la continuità e le analogie di caratteristiche e di metodo, la gravità delle infrazioni commesse in questi mercati, il loro effettivo impatto sul mercato e le dimensioni dei mercati geografici rilevanti vengono valutati sotto uno stesso titolo. Ulteriori elementi che concorrono a stabilire la gravità, quali il trattamento differenziato per tenere conto della capacità economica delle imprese e garantire l'efficacia deterrente della sanzione, vengono valutati separatamente per ciascuna impresa in relazione al mercato di ogni prodotto. Data la diversa durata delle infrazioni in ciascuno dei mercati considerati, tale elemento viene a sua volta valutato separatamente.

Gravità

(662) Nella valutazione della gravità delle infrazioni, la Commissione tiene conto della loro natura, del loro effettivo impatto sul mercato, laddove possa essere misurato, e delle dimensioni del mercato geografico rilevante.

Natura delle infrazioni

Tutti i prodotti (vitamine A, E, C, B2, B5, D3, betacarotene e carotenoidi)

(663) Da quanto suesposto emerge che le presenti infrazioni sono consistite principalmente in ripartizioni del mercato e in pratiche di fissazione dei prezzi, che per loro stessa natura costituiscono violazioni molto gravi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(664) Gli accordi relativi alle vitamine A, E, C, B2, B5, D3, al betacarotene e ai carotenoidi costituivano violazioni

intenzionali dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Nella piena consapevolezza dell'illiceità delle loro azioni, i produttori principali si sono uniti per costituire sistemi segreti ed istituzionalizzati intesi a restringere la concorrenza in un settore industriale di primaria importanza.

- (665) Gli accordi di cartello hanno caratterizzato l'industria delle vitamine e sono stati concepiti, diretti e incoraggiati ai massimi livelli delle imprese interessate. Per loro stessa natura, gli accordi descritti in precedenza hanno determinato automaticamente una grave distorsione del gioco della concorrenza ad esclusivo vantaggio dei produttori partecipanti e a detrimento dei loro clienti, nonché, in definitiva, del pubblico in generale.
- (666) La Commissione ritiene pertanto che le infrazioni relative alle vitamine A, E, C, B2, B5, D3, al betacarotene e ai carotenoidi abbiano costituito per loro stessa natura violazioni molto gravi degli articoli 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

Impatto delle infrazioni relative ai vari mercati delle vitamine nel SEE

- (667) La Commissione ritiene che le infrazioni, commesse da produttori che nei periodi in oggetto detenevano come minimo oltre l'80 % del mercato mondiale e del mercato del SEE delle vitamine A, E, C, B2, B5, D3, del betacarotene e dei carotenoidi, abbiano avuto un effettivo impatto sui mercati di tali prodotti all'interno del SEE. I prezzi venivano non solo concordati, ma anche applicati in ciascun mercato.
- (668) Roche afferma che non tutti gli aumenti di prezzo osservati nei mercati durante il funzionamento dei cartelli erano a questi imputabili, né, del pari, le diminuzioni di prezzo rilevate nei mercati nei periodi successivi ai cartelli sono riconducibili ad una cessazione delle attività degli stessi. Per quanto riguarda gli aumenti di prezzo rilevati, Roche ritiene che per vari motivi di carattere economico, quali le fluttuazioni valutarie, le limitazioni di capacità e le variazioni nell'offerta/domanda, i prezzi delle vitamine sarebbero aumentati in misura rilevante agli inizi degli anni '90 a prescindere dal comportamento del cartello tra produttori di vitamine. Analogamente, Roche ritiene che gran parte delle diminuzioni di prezzo osservate nei periodi successivi al cartello possano spiegarsi in base a fattori economici indipendenti dalla cessazione dell'attività del cartello, come l'espansione aggressiva nei rispettivi mercati delle vitamine da parte dei produttori cinesi.
- (669) Contrariamente a quanto sostenuto da Roche, la Commissione ritiene che il significativo aumento di prezzo delle vitamine A, E, C, B2, B5, D3, del betacarotene e dei carotenoidi vada interpretato alla luce del fatto che i

membri del cartello concordavano prezzi obiettivo, quote di mercato e sistemi d'informazione e controllo per ciascun prodotto considerato⁽⁶³⁾. In ogni caso, quand'anche fosse vero che in mancanza del cartello i prezzi sarebbero rimasti al medesimo livello raggiunto per effetto di esso, ciò dimostrerebbe soltanto che il cartello era inefficace o non sufficientemente ambizioso. Roche non può validamente negare la veridicità della constatazione, da parte della Commissione, che gli aumenti di prezzo effettivamente applicati erano conseguenza delle attività dei partecipanti al cartello. Tale constatazione si basa su fatti osservati e riconosciuti. Roche avrebbe dovuto dimostrare che gli aumenti di prezzo non sono stati causati dal cartello.

- (670) Per quanto attiene agli accordi relativi alla vitamina C, Merck afferma che, per ciò che la riguarda, essi si sono dimostrati di difficile attuazione ed inefficaci nella pratica, e non hanno comportato un aumento delle vendite in termini di quantità. Merck sostiene che i prezzi obiettivo venivano fissati appena al di sopra dei prezzi di mercato e che la quota di mercato (30 %) detenuta dai produttori di vitamina C non partecipanti indicava che una parte significativa del mercato non era interessata dagli accordi. Pertanto, Merck afferma che il prezzo raggiunto per effetto degli accordi collusivi era di poco superiore al prezzo che sarebbe stato raggiunto qualora detti accordi non fossero esistiti.
- (671) Contrariamente a quanto sostenuto da Merck, la Commissione ritiene che l'aumento significativo del prezzo della vitamina C tra il 1991 e il 1995 vada interpretato alla luce del fatto che i membri del cartello hanno concordato prezzi obiettivo, quote di mercato ed un sistema d'informazione e controllo⁽⁶⁴⁾. Come per la replica agli argomenti di Roche, si possono formulare solo ipotesi su quanto sarebbero stati diversi i prezzi in mancanza del cartello, ma la consapevole attuazione degli accordi ha determinato un grave rischio che i prezzi risultassero più elevati di quanto non sarebbero stati in normali condizioni di concorrenza. Merck, da parte sua, non fornisce prove atte a confutare tale conclusione.
- (672) In conclusione, la Commissione ritiene che le parti interessate dalla presente decisione non abbiano potuto confutare la constatazione che le infrazioni hanno avuto un effettivo impatto sui mercati di prodotti vitaminici di cui trattasi all'interno dello SEE.
- #### **Dimensioni dei mercati geografici rilevanti**
- (673) Per valutare la gravità, è importante osservare che ogni singola infrazione riguardava l'intero mercato comune e, in seguito alla sua istituzione, il SEE nel suo complesso.

Conclusioni provvisoria

- (674) Tenendo conto della natura delle infrazioni in esame, del loro impatto sui singoli mercati di prodotti vitaminici considerati e del fatto che ciascuno di essi riguardava l'intero mercato comune e, dopo la sua istituzione, la totalità del SEE, la Commissione ritiene che le imprese interessate dalla presente decisione abbiano commesso violazioni molto gravi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, per ciascuna delle quali l'ammenda dovrebbe essere di almeno 20 milioni di EUR.
- (675) Inoltre, la Commissione per determinare l'importo di base delle ammende prende in considerazione la dimensione di ciascun mercato delle vitamine.
- (676) Merck afferma che nel caso di specie non è corretto pervenire alla conclusione che la sua infrazione relativamente alla vitamina C vada considerata «molto grave», dato il ruolo marginale ch'essa ha svolto nei relativi accordi.
- (677) La Commissione respinge questa tesi. È chiaro che i cartelli per la fissazione dei prezzi e la ripartizione dei mercati, come definiti negli orientamenti della Commissione sul metodo di determinazione delle ammende ⁽⁶⁵⁾, sono considerati violazioni molto gravi dell'articolo 81, paragrafo 1. Le caratteristiche particolari dell'infrazione relativa alla vitamina C, ossia l'impatto ch'essa ha avuto sul mercato e le dimensioni del mercato geografico rilevante, non fa che rafforzare tale conclusione. In ogni caso, il fatto che l'implicazione in un cartello sia soltanto marginale — e in questo caso non lo è — non modifica l'oggetto del cartello stesso, che nella fattispecie comporta un'infrazione molto grave, ma solo il livello di partecipazione dell'impresa.

Trattamento differenziato

- (678) Nell'ambito delle infrazioni molto gravi, la scala proposta per le possibili ammende consente di trattare in maniera differenziata le imprese, in modo da tenere conto dell'effettiva capacità economica dei colpevoli di pregiudicare sensibilmente la concorrenza, e da fissare l'ammenda ad un livello che ne garantisca una sufficiente efficacia deterrente. La Commissione osserva che ciò è particolarmente necessario qualora, come nel caso in esame, esistano notevoli differenze tra le dimensioni delle imprese che partecipano all'infrazione.
- (679) Nelle circostanze del caso di specie, che coinvolge varie imprese, per fissare l'importo di base dell'ammenda occorre tenere conto del peso specifico e quindi dell'impatto sulla concorrenza del comportamento illecito di ciascuna impresa.

- (680) A tal fine, le imprese possono essere divise in gruppi in funzione della loro importanza relativa in ciascuno dei mercati dei prodotti vitaminici considerati. La collocazione di un'impresa in un determinato gruppo è soggetta a correttivi, ove necessario, per tenere conto di altri fattori e in particolare dell'esigenza di garantire una reale efficacia deterrente.
- (681) La Commissione considera opportuno valutare l'importanza relativa di un'impresa in ciascuno dei mercati di prodotti vitaminici considerati in base al loro rispettivo volume d'affari mondiale per ciascun prodotto. Ciò trova conferma nel fatto che tutti i cartelli erano di natura globale, e tutti avevano lo scopo, tra l'altro, di ripartire il mercato mondiale, e di eliminare pertanto la concorrenza dal mercato del SEE. Inoltre il volume d'affari mondiale di un membro di un determinato cartello fornisce anche un'indicazione del suo contributo all'efficacia del cartello nel suo complesso o, inversamente, dell'instabilità che lo avrebbe minato qualora detto membro non vi avesse preso parte. Viene effettuato un confronto in base al volume d'affari mondiale relativo al prodotto nell'ultimo anno civile dell'infrazione ⁽⁶⁶⁾.
- (682) La sezione che segue (considerando da 683 a 696) indica separatamente per ciascuna vitamina i fattori pertinenti per individuare la categoria applicabile per ciascuno dei produttori.

Vitamina A

- (683) Dalla tabella di cui alla sezione 1.2.6 emerge con chiarezza che Roche era il principale produttore di vitamina A sul mercato mondiale. Va quindi collocata nella prima categoria. BASF e Aventis, che detenevano quote molto inferiori del mercato mondiale, sono inserite nella seconda categoria.
- (684) In base a quanto precede, l'importo di base dell'ammenda relativa all'infrazione nel settore della vitamina A, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa dell'impresa sul mercato considerato, per ciascuna società e il seguente:

- Roche: 30 milioni di EUR,
- BASF e Aventis: 18 milioni di EUR.

Vitamina E

- (685) Dalla tabella di cui alla sezione 1.2.6 emerge che Roche e BASF erano i due principali produttori di vitamina E sul mercato mondiale. Le due imprese sono quindi collocate nella prima categoria. Eisai e Aventis, che detenevano quote molto inferiori del mercato mondiale (meno di un terzo di quelle di Roche), sono inserite nella seconda categoria.

(686) In base a quanto precede, l'importo di base adeguato dell'ammenda relativa all'infrazione riguardante il mercato della vitamina E, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa di un'impresa nel mercato di cui trattasi, è per ciascuna impresa il seguente:

- Roche e BASF: 35 milioni di EUR,
- Eisai e Aventis: 10,5 milioni di EUR.

Vitamina B2

(687) Roche era il principale produttore di vitamina B2 sul mercato mondiale (cfr. tabella alla sezione 1.2.6). L'impresa è quindi collocata nella prima categoria. BASF e Takeda, che detenevano quote molto inferiori del mercato mondiale (circa la metà o meno di quelle di Roche), sono inserite nella seconda categoria.

(688) In base a quanto precede, l'importo di base adeguato dell'ammenda per l'infrazione riguardante il mercato della vitamina B2, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa di un'impresa nel mercato di cui trattasi, per ciascuna società è il seguente:

- Roche: 20 milioni di EUR,
- BASF e Takeda: 10 milioni di EUR.

Vitamina B5

(689) La tabella alla sezione 1.2.6 dimostra che Roche e Daiichi erano i due principali produttori di vitamina B5 sul mercato mondiale. Le due imprese sono pertanto collocate nella prima categoria. BASF, che deteneva quote minori del mercato mondiale (quasi la metà di quelle di Roche), è inserita nella seconda categoria.

(690) In base a quanto precede, l'importo di base adeguato dell'ammenda per l'infrazione riguardante il mercato della vitamina B, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa di un'impresa nel mercato di cui trattasi, per ciascuna società è il seguente:

- Roche e Daiichi: 20 milioni di EUR,
- BASF: 14 milioni di EUR.

Vitamina C

(691) Dalla tabella di cui alla sezione 1.2.6 emerge con chiarezza che Roche e Takeda erano i due principali produttori di vitamina C sul mercato mondiale, con quote di mercato rispettivamente del 40 % e del 24 %. Sono quindi collocate nella prima categoria. BASF e Merck, che detenevano quote molto inferiori del mercato mondiale (meno del 9 % ciascuna), sono inserite nella seconda categoria.

(692) In base a quanto precede, l'importo di base adeguato dell'ammenda per l'infrazione riguardante il mercato della vitamina C, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa di un'impresa sul mercato di cui trattasi, per ciascuna società è il seguente:

- Roche e Takeda: 30 milioni di EUR,
- BASF e Merck: 7,5 milioni di EUR.

Vitamina D3

(693) Dalla tabella di cui alla sezione 1.2.6 emerge chiaramente che Roche e Solvay Pharmaceuticals erano i due principali produttori di vitamina D3 sul mercato mondiale, con quote rispettivamente del 40 % e del 32 %. Sono pertanto collocate nella prima categoria. BASF e Aventis, che detenevano quote molto inferiori del mercato mondiale, rispettivamente del 15 % e del 9 %, sono inserite nella seconda categoria.

(694) In base a quanto precede, l'importo di base adeguato dell'ammenda per l'infrazione riguardante il mercato della vitamina E, tenuto conto delle categorie individuate applicando il criterio dell'importanza relativa di un'impresa sul mercato di cui trattasi, per ciascuna società è il seguente:

- Roche e Solvay Pharmaceuticals: 10 milioni di EUR,
- BASF e Aventis: 4 milioni di EUR.

Betacarotene

(695) Date le caratteristiche del mercato mondiale del betacarotene, con sostanzialmente due soli grandi produttori attivi sul mercato del prodotto, in questo caso non è appropriato suddividere le imprese in categorie al fine di stabilire l'importo di base dell'ammenda adeguato all'infrazione riguardante il mercato del betacarotene. Tale importo di base viene fissato in 20 milioni di EUR per Roche e BASF.

Carotenoidi

(696) Date le caratteristiche del mercato mondiale dei carotenoidi, con sostanzialmente due soli grandi produttori attivi sul mercato del prodotto, in questo caso non è appropriato suddividere le imprese in categorie per stabilire l'importo di base dell'ammenda adeguato all'infrazione riguardante il mercato dei carotenoidi. Tale importo di base viene fissato in 20 milioni di EUR per Roche e BASF.

Effetto dissuasivo

(697) Al fine di garantire che l'ammenda abbia una sufficiente efficacia dissuasiva, la Commissione stabilirà se per una

determinata impresa sia necessario adeguare ulteriormente l'importo di base.

(698) Nel caso di BASF, Roche e Aventis, la Commissione ritiene che l'importo di base adeguato dell'ammenda determinato applicando il criterio dell'importanza relativa sul mercato di cui trattasi debba essere aumentato in considerazione delle loro dimensioni e delle loro risorse complessive.

(699) In base a quanto precede, la Commissione considera che l'esigenza di efficacia dissuasiva richiede che l'importo di base delle rispettive ammende per ciascun mercato delle vitamine rilevante, come determinato ai considerando da 683 a 696, venga aumentato come segue:

BASF

- vitamina A: del 100 % a 36 milioni di EUR,
- vitamina E: del 100 % a 70 milioni di EUR,
- vitamina B2: del 100 % a 20 milioni di EUR,
- vitamina B5: del 100 % a 28 milioni di EUR,
- vitamina C: del 100 % a 15 milioni di EUR,
- vitamina D3: del 100 % a 8 milioni di EUR,
- betacarotene: del 100 % a 40 milioni di EUR,
- carotenoidi: del 100 % a 40 milioni di EUR.

Roche

- vitamina A: del 100 % a 60 milioni di EUR,
- vitamina E: del 100 % a 70 milioni di EUR,
- vitamina B2: del 100 % a 40 milioni di EUR,
- vitamina B5: del 100 % a 40 milioni di EUR,
- vitamina C: del 100 % a 60 milioni di EUR,
- vitamina D3: del 100 % a 20 milioni di EUR,
- betacarotene: del 100 % a 40 milioni di EUR,
- carotenoidi: del 100 % a 40 milioni di EUR.

Aventis

- vitamina A: del 100 % a 36 milioni di EUR,
- vitamina E: del 100 % a 21 milioni di EUR,
- vitamina D3: del 100 % a 8 milioni di EUR.

Durata delle infrazioni

(700) La presente sezione indica separatamente per ciascuna vitamina la durata dell'infrazione di ogni produttore.

Vitamina A

(701) La Commissione considera che Roche, BASF e Aventis abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato della vitamina A, nel periodo compreso tra settembre 1989 e febbraio 1999. Esse hanno commesso un'infrazione per un periodo prolungato di nove anni e sei mesi. L'importo di base delle ammende determinato in base alla gravità⁽⁶⁷⁾ è quindi aumentato del 90 % per ciascuna impresa.

Vitamina E

(702) La Commissione considera che Roche, BASF e Aventis abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato della vitamina E, nel periodo compreso tra settembre 1989 e febbraio 1999. Esse hanno commesso un'infrazione per un periodo prolungato di nove anni e sei mesi. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁶⁸⁾, è quindi aumentato del 90 % per ciascuna società.

(703) Eisai ha iniziato a partecipare nel gennaio 1991 e ha quindi commesso un'infrazione per un periodo prolungato di otto anni. L'importo di base dell'ammenda a suo carico, determinato in base alla gravità⁽⁶⁹⁾, è quindi aumentato dell'80 %.

Vitamina B2

(704) La Commissione considera che Roche e BASF abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato della vitamina B2, nel periodo compreso tra luglio 1991 e settembre 1995. Esse hanno commesso un'infrazione protrattasi per quattro anni e tre mesi, ossia di media durata. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷⁰⁾, è quindi aumentato del 45 %.

(705) Takeda ha commesso una violazione di media durata di tre anni e nove mesi, poiché ha iniziato a partecipare nel gennaio 1992. L'importo di base dell'ammenda, determinato in base alla gravità⁽⁷¹⁾, è quindi aumentato del 35 %.

Vitamina B5

(706) La Commissione considera che Roche, BASF e Daiichi abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione

al mercato della vitamina B5, nel periodo compreso tra gennaio 1991 e febbraio 1999. Esse hanno commesso un'infrazione per un periodo prolungato di quattro anni e tre mesi. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷²⁾, è quindi aumentato dell'80 % per ciascuna società.

Vitamina C

- (707) La Commissione considera che Roche, BASF, Merck e Takeda abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato della vitamina C, nel periodo compreso tra gennaio 1991 e agosto 1999. Esse hanno commesso un'infrazione di quattro anni e otto mesi, ossia di media durata. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷³⁾, è quindi aumentato del 45 % per ciascuna società.

Vitamina D3

- (708) La Commissione considera che Roche, BASF, Solvay e Aventis abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato della vitamina D3, nel periodo compreso tra gennaio 1994 e giugno 1998. Esse hanno commesso un'infrazione di quattro anni e sei mesi, ossia di media durata. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷⁴⁾, viene quindi aumentato del 40 % per ciascuna società.

Betacarotene

- (709) La Commissione considera che Roche e BASF abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato del betacarotene, nel periodo compreso tra settembre 1992 e dicembre 1998. Esse hanno commesso un'infrazione per un periodo prolungato di sei anni e quattro mesi. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷⁵⁾, è quindi aumentato del 60 % per ciascuna società.

Carotenoidi

- (710) La Commissione considera che Roche e BASF abbiano violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, in relazione al mercato del betacarotene, nel periodo compreso tra maggio 1993 e dicembre 1998. Esse hanno commesso un'infrazione per un periodo prolungato di cinque anni e otto mesi. L'importo di base delle ammende, determinato in base alla gravità⁽⁷⁶⁾, è quindi aumentato del 55 % per ciascuna società.

Conclusione relativa agli importi di base

- (711) La Commissione, di conseguenza, fissa gli importi di base delle ammende da infliggere come di seguito riportato:

F. Hoffmann-La Roche AG

- vitamina A: 114 milioni di EUR,
- vitamina E: 133 milioni di EUR,
- vitamina B2: 56 milioni di EUR,
- vitamina B5: 72 milioni di EUR,
- vitamina C: 87 milioni di EUR,
- vitamina D3: 28 milioni di EUR,
- betacarotene: 64 milioni di EUR,
- carotenoidi: 62 milioni di EUR;

BASF AG

- vitamina A: 68,4 milioni di EUR,
- vitamina E: 133 milioni di EUR,
- vitamina B2: 28 milioni di EUR,
- vitamina B5: 50,4 milioni di EUR,
- vitamina C: 21,75 milioni di EUR,
- vitamina D3: 11,2 milioni di EUR,
- betacarotene: 64 milioni di EUR,
- carotenoidi: 62 milioni di EUR;

Aventis

- vitamina A: 68,4 milioni di EUR,
- vitamina E: 39,9 milioni di EUR,
- vitamina D3: 11,2 milioni di EUR;

Takeda Chemical Industries Ltd

- vitamina B2: 13,5 milioni di EUR,
- vitamina C: 43,5 milioni di EUR;

Solvay Pharmaceuticals BV

- vitamina D3: 14 milioni di EUR;

Merck KgaA

- vitamina C: 10,875 milioni di EUR;

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd

- vitamina B5: 36 milioni di EUR;

Eisai Co. Ltd

- vitamina E: 18,9 milioni di EUR.

2.3.2.3. Circostanze aggravanti

Ruolo di leader nell'organizzazione dell'infrazione

- (712) La Commissione considera che Roche e BASF fossero congiuntamente i leader e gli istigatori degli accordi col-

lusivi relativi alla gamma comune di prodotti vitaminici ch'esse fabbricavano, e pertanto il rispettivo ruolo nei vari cartelli è considerato come un'aggravante (77).

(713) Un risultato fondamentale degli accordi anticoncorrenziali in ciascuno dei mercati di prodotti vitaminici è stata l'unione del potere di mercato che i partecipanti esercitavano su ogni singolo mercato. Ciò è stato vantaggioso soprattutto per quelle imprese che producevano e vendevano la gamma di vitamine più ampia, ossia Roche e BASF.

(714) In quanto fornitrici di un'ampia gamma di vitamine, dette società beneficiavano di una serie di vantaggi. In particolare, la loro posizione nei confronti dei clienti era più solida di quella delle imprese che vendevano un solo prodotto o un numero limitato di prodotti, in quanto potevano fornire una gamma di prodotti che rappresentava una maggior proporzione del loro giro d'affari. Avevano inoltre una maggiore flessibilità nello strutturare prezzi, promozioni e sconti, con un potenziale molto maggiore di vincolare i clienti. Potevano poi realizzare maggiori economie di scala e di gamma nelle attività di vendita e di marketing. Infine, ogni minaccia implicita (o esplicita) di non effettuare forniture sarebbe stata molto più credibile.

(715) L'importanza di tali vantaggi nella struttura concorrenziale di un mercato dipende da fattori che sono stati riscontrati in tutti i mercati delle vitamine. Agenti a valle (grossisti, intermediari e grandi consumatori finali) acquistano, su vasta scala, una gamma di prodotti vitaminici, che venivano tutti forniti dai partecipanti agli accordi collusivi. A tale proposito, è particolarmente significativo il caso dei produttori di premiscele. Per tutti i prodotti vitaminici, la quota di mercato aggregata dei produttori era superiore al 70 % e in alcuni casi era quasi del 100 %. La forza relativa dei concorrenti in ciascun mercato delle vitamine era quindi modesta o inesistente.

(716) Il fatto che le imprese producessero un'ampia gamma di prodotti in mercati diversi ma strettamente connessi, ne ha aumentata in misura rilevante la loro capacità complessiva di attuare e mantenere gli accordi anticoncorrenziali stipulati.

(717) I due principali produttori europei hanno effettivamente formato un fronte comune nell'ideazione ed attuazione degli accordi collusivi con i giapponesi e con gli altri produttori europei. Roche intendeva attuare un piano strategico per dominare e controllare il mercato mondiale di tutti i prodotti vitaminici in questione (che costituivano una percentuale molto rilevante delle vitamine in commercio). Roche, congiuntamente a BASF, mirava

ad eliminare tutta la concorrenza effettiva tra loro nell'UE e nel SEE su quasi tutta la gamma delle vitamine importanti (78). Va rilevato il particolare ruolo svolto da Roche che ha preso l'iniziativa e ha tratto i vantaggi maggiori da tali accordi collusivi.

(718) Questa circostanza aggravante giustifica un aumento pari al 50 % dell'importo di base delle ammende da infliggere a Roche e un aumento pari al 35 % dell'importo di base delle ammende da infliggere a BASF per le loro infrazioni riguardanti i mercati delle vitamine A, E, B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi.

2.3.2.4. *Circostanze attenuanti*

Ruolo esclusivamente passivo o «subordinato» nell'infrazione

(719) Per quanto riguarda il mercato della vitamina C, Merck ha affermato che si limitava a seguire le istruzioni impartite da Roche e Takeda e che in generale ha svolto solo un ruolo subordinato nelle discussioni sulla vitamina C.

(720) Merck dev'essere considerata come un membro attivo del cartello operante sul mercato della vitamina C. I suoi rappresentanti hanno partecipato a numerose riunioni del cartello. Era coinvolta nelle discussioni sui prezzi e nel controllo dei volumi di vendita (79). La partecipazione attiva di Merck alle discussioni sui prezzi contrasta anche con la sua tesi secondo cui essa si limitava ad adeguarsi ai prezzi stabiliti. La partecipazione di Merck rientrava nel piano complessivo del cartello diretto a controllare il mercato mondiale includendovi i produttori più importanti.

(721) In relazione al mercato della vitamina E, Eisai afferma di avere svolto un ruolo marginale negli accordi di cartello costituiti dai produttori europei, e che non riceveva le informazioni dettagliate ch'essi si scambiavano. Inoltre non poteva applicare gli aumenti di prezzo per i singoli clienti, a causa dei suoi contratti con distributori indipendenti che non prendevano parte all'accordo.

(722) La Commissione considera che Eisai sia stata un membro attivo del cartello nel mercato della vitamina E. Il fatto che tenesse contatti con i produttori europei soprattutto attraverso Roche e che distributori indipendenti trattassero la maggior parte delle sue vendite nel SEE non ne sminuiva il ruolo di membro attivo del cartello. Come esposto ai considerando da 240 a 242, il tentativo di Eisai di presentarsi come un partecipante passivo a tale infrazione è in contraddizione con la documentazione fornita alla Commissione.

- (723) Nel caso di Merck e di Eisai non sussistono pertanto circostanze attenuanti che possano legittimare una riduzione dell'ammenda inflitta.
- (724) In relazione al mercato della vitamina D3, Aventis afferma che il ruolo di Rhône-Poulenc consisteva esclusivamente nel fornire, su richiesta di Solvay, i suoi dati storici sui volumi di vendita, e che essa non ha mai partecipato alle riunioni trilaterali del cartello e ha svolto un ruolo esclusivamente passivo. Conseguenza del suo ruolo minore in tale mercato e della sua partecipazione passiva era che a Rhône-Poulenc non veniva neanche assegnata una quota indipendente, e la sua quota era sempre inclusa in quella di Solvay.
- (725) La Commissione prende atto del fatto che Rhône-Poulenc ha partecipato solo in modo passivo all'infrazione riguardante la vitamina D3. Non ha partecipato ad alcuna delle riunioni del cartello e non le è stata attribuita una quota di mercato individuale. Questa circostanza attenuante giustifica una diminuzione del 50 % dell'importo di base dell'ammenda da infliggere ad Aventis per l'infrazione relativa al mercato della vitamina D3.

Non applicazione di fatto degli accordi in causa

- (726) In relazione al mercato della vitamina C, Merck afferma di non aver mai limitato la sua produzione o le vendite per conformarsi agli accordi, né di essersi adeguata ai prezzi concordati o alle quote assegnate, e a conferma di ciò fa riferimento ad alcuni documenti acclusi al fascicolo della Commissione.
- (727) In relazione al mercato della vitamina B5, Daiichi afferma che non sempre si conformava agli accordi in quanto era economicamente incentivata a discostarsi dai prezzi e dai volumi concordati. Tra tali incentivi vi erano la concorrenza dei produttori cinesi ch'essa doveva affrontare e il danno che avrebbe causato ai suoi clienti che producevano premiscele ed erano concorrenti diretti di Roche e BASF in tale mercato. Il fatto ch'essa abbia regolarmente omesso di applicare i prezzi obiettivo ed abbia attuato solo in parte le limitazioni di produzione necessarie alla ripartizione del mercato, afferma Daiichi, ha limitato l'impatto degli accordi sul mercato.
- (728) La Commissione osserva che l'attuazione di accordi su prezzi obiettivo non richiede necessariamente che tali prezzi vengano applicati con precisione. Gli accordi possono considerarsi attuati quando le parti fissano i loro prezzi per modificarli in direzione dell'obiettivo concordato. Ciò è quanto avvenuto nel caso dei cartelli riguardanti i mercati delle vitamine C e B5. La circostanza che un'impresa, la cui partecipazione ad una concertazione in materia di prezzi con i suoi concorrenti sia dimostrata, non abbia adeguato il proprio comportamento sul mercato a quello concordato con i concorrenti stessi non costituisce necessariamente un elemento da prendere in considerazione alla stregua di una circostanza attenuante in sede di determinazione dell'importo del-

l'ammenda da infliggere. Infatti, un'impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio. [Sentenza del Tribunale di primo grado del 28 febbraio 2002, causa T-308/94, Cascades SA/Commissione, Racc. 1998, pag. II-925, punto 230].

- (729) In relazione all'attuazione degli accordi sui quantitativi, è chiaro che i membri dei cartelli consideravano i quantitativi loro assegnati come quantitativi minimi. Fino a che ciascuna parte è riuscita a vendere almeno i quantitativi assegnati, l'accordo è stato rispettato. Così è avvenuto nel caso dei cartelli relativi ai mercati delle vitamine C e B5.

Cessazione delle attività illecite sin dai primi interventi della Commissione

- (730) Merck afferma che, poiché ha cessato di partecipare agli accordi collusivi relativi alla vitamina C oltre cinque anni prima che la Commissione avviasse la sua indagine, l'ammenda a suo carico dovrebbe essere ridotta.
- (731) Negli orientamenti per il calcolo delle ammende, la Commissione ha indicato ch'essa riduce l'importo di base dell'ammenda qualora i responsabili di un illecito pongano fine all'infrazione immediatamente dopo il suo intervento, in particolare nel caso in cui svolga ispezioni.
- (732) La Commissione ritiene che, se l'impresa ha posto fine all'infrazione di sua iniziativa prima dell'intervento della Commissione, come ha fatto Merck nel caso del cartello della vitamina C, tale azione unilaterale non può essere considerata come una circostanza attenuante. Per poter beneficiare di una circostanza attenuante, l'impresa deve dimostrare che la sua azione volontaria volta a porre fine all'infrazione è direttamente collegata con l'azione della Commissione. Pertanto, alla luce degli orientamenti per il calcolo delle ammende della Commissione, nel caso di specie non sussistono motivi per ridurre l'ammenda da applicare a Merck.

Altre circostanze attenuanti

- (733) Merck afferma che il motivo per cui ha preso parte agli accordi sulla vitamina C non era realizzare profitti, ma era dettato dal fatto ch'essa produceva tale vitamina in perdita in quanto ciò era essenziale per il mantenimento della sua infrastruttura industriale nello stabilimento di Darmstadt, in Germania. Il fatto che «Merck avesse uno specifico interesse a proseguire la produzione di vitamina C del tutto estraneo a qualunque interesse a realizzare profitti» andrebbe considerato, secondo l'impresa, come un'attenuante ai fini della determinazione dell'ammenda.

(734) La Commissione respinge l'argomentazione addotta da Merck. La Commissione non ritiene che, in generale, il fatto di non aver tratto benefici da un cartello o di avere subito svantaggi economici a causa della partecipazione ad esso costituisca una circostanza attenuante ai fini della determinazione dell'ammenda.

(735) Merck sostiene che l'adozione in data 12 settembre 2000 da parte dei suoi dirigenti di un «codice di condotta» per i dipendenti in relazione alle regole di concorrenza debba essere considerata come un'ulteriore attenuante. Del pari, Eisai sostiene che il suo programma di adeguamento al diritto, introdotto nel 1999, dovrebbe essere considerato una circostanza attenuante.

(736) La Commissione accoglie con favore tutti i passi compiuti dalle imprese per diffondere tra il personale una maggiore conoscenza delle vigenti regole di concorrenza. Tuttavia, né l'iniziativa di Eisai né quella di Merck possono esimere la Commissione dal dovere di sanzionare l'infrazione molto grave alle regole di concorrenza da esse commessa.

(737) La Commissione ha concluso che, ad eccezione di Aventis, non sussistano circostanze attenuanti di cui possa tenersi conto per i partecipanti alle infrazioni nei mercati delle vitamine A, E, B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi.

2.3.2.5. *Applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole*

(738) Le destinatarie della presente decisione hanno collaborato con la Commissione, in varie fasi dell'indagine sulle infrazioni e in relazione a vari periodi che ne hanno formato oggetto, al fine di ricevere il trattamento favorevole indicato nella comunicazione in oggetto. Per soddisfare le legittime aspettative delle imprese interessate riguardo alla non imposizione o riduzione delle ammende in conseguenza della loro collaborazione, nella sezione che segue la Commissione verifica se le parti interessate abbiano rispettato le condizioni enunciate nella comunicazione.

Non imposizione o notevole riduzione delle ammende e/o importante riduzione dell'ammontare di un'ammenda

(739) Aventis afferma di essere stata il primo produttore a rivelare spontaneamente ai funzionari incaricati dell'applicazione della legge l'esistenza di cartelli nei settori delle vitamine A ed E. Solo dopo aver appreso che Aventis aveva volontariamente offerto di collaborare con il gran giuri della divisione antitrust del ministero della Giustizia statunitense, Roche e BASF si sono affret-

tate ad offrire collaborazione alla Commissione, nonché alle autorità competenti di Stati Uniti e Canada.

(740) Aventis sottolinea inoltre di aver cessato di partecipare alle attività illecite prima di rivelarne l'esistenza alla Commissione, di aver fornito a quest'ultima tutti gli elementi probatori a propria disposizione, di aver continuato a collaborare pienamente per tutta la durata degli accertamenti, e di non aver istigato i comportamenti illeciti.

(741) La Commissione ritiene che Aventis sia effettivamente stata la prima impresa a fornire la prova decisiva dell'esistenza di un cartello internazionale pregiudizievole per il SEE nei mercati delle vitamine A ed E. La prova decisiva è stata fornita dalle dichiarazioni rese da Aventis il 19 e 25 maggio 1999. Essa ha anche soddisfatto tutte le altre condizioni indicate al punto B della comunicazione sul trattamento favorevole.

(742) In base a quanto precede, la Commissione conclude che Aventis soddisfa le condizioni precisate al punto B della comunicazione sul trattamento favorevole, e dispone una riduzione del 100 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse collaborato con la Commissione.

(743) La Commissione considera che Roche e BASF, mettendo a disposizione della Commissione stessa il materiale più importante tra il 2 giugno 1999 e il 30 luglio 1999, siano state le prime a fornirle la prova decisiva dell'esistenza di accordi di cartello nei mercati delle vitamine B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi. Gli elementi probatori presentati da Roche e BASF in relazione ai cartelli nei settori delle vitamine A ed E hanno avuto grande importanza e sono stati trasmessi in una fase iniziale della procedura della Commissione.

(744) Al contempo la Commissione ritiene che Roche e BASF abbiano agito come istigatori o comunque abbiano svolto un ruolo determinante nelle attività illecite relative ai mercati delle vitamine A, E, B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi, come esposto in precedenza (cfr. considerando da 567 a 569 e 584). Pertanto, nessuna delle due soddisfa la condizione e) di cui al punto B della comunicazione sul trattamento favorevole e non può quindi beneficiare di una riduzione conformemente ai punti B o C di detta comunicazione, neppure qualora soddisfacesse le altre condizioni ivi stabilite.

(745) Sebbene Roche e BASF sia state le prime a fornire la prova decisiva dell'esistenza di accordi di cartello nei mercati delle vitamine B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi, impedendo con ciò ad altre imprese di soddisfare questa condizione, esse hanno altresì agito da istigatori o hanno svolto un ruolo determinante in queste attività illecite. Pertanto, nessuna impresa ha interamente soddisfatto le condizioni da a) a e) o da b) a e) di cui al punto B della comunicazione sul trattamento

favorevole in relazione agli accordi di cartello nei mercati delle vitamine B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi, e quindi nessuna di esse può beneficiare di una riduzione conformemente ai punti B o C di detta comunicazione.

Riduzione significativa dell'importo dell'ammenda

- (746) Conformemente al punto D della comunicazione, un'impresa che non abbia soddisfatto tutte le condizioni precisate ai punti B o C può ancora beneficiare di una riduzione dal 10 % al 50 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta in assenza di cooperazione, se (ad esempio):
- prima dell'invio di una comunicazione degli addebiti fornisce alla Commissione informazioni, documenti o altri elementi probatori che contribuiscano a confermare la sussistenza dell'infrazione,
 - dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti informa la Commissione che non contesta i fatti materiali sui quali la Commissione fonda gli addebiti mossi.
- (747) Roche e BASF hanno fornito elementi probatori e documenti, compreso materiale risalente al periodo relativo alle infrazioni, nonché dichiarazioni particolareggiate. In precedenza entrambe le imprese avevano già contattato la Commissione, rispettivamente il 4 e il 6 maggio 1999, per comunicare la loro intenzione di cooperare alle indagini.
- (748) I documenti sopra menzionati hanno fornito prove dettagliate in merito all'organizzazione e alla struttura degli accordi di cartello relativi ai mercati delle vitamine A, E, B2, B5, C, D3, del betacarotene e dei carotenoidi, e hanno contribuito in maniera determinante a dimostrare e/o confermare aspetti essenziali delle infrazioni in questione (cfr. anche considerando 743 supra).
- (749) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Solvay Pharmaceuticals BV e Takeda Chemical Industries Ltd hanno fornito elementi probatori e documenti, in particolare dichiarazioni particolareggiate che non formavano oggetto di richiesta specifica da parte della Commissione, rispettivamente il 9 luglio 1994, il 14 settembre 1999 e il 7 settembre 1999. In precedenza, ciascuna delle predette imprese aveva già contattato la Commissione per comunicare la sua intenzione di cooperare: Daiichi il 9 giugno 1999, Solvay il 21 giugno 1999 e Takeda il 29 giugno 1999.
- (750) I documenti sopra menzionati hanno fornito dettagli circa l'organizzazione e la struttura dei cartelli relativi alle vitamine B5 (Daiichi), D3 (Solvay), B2 e C (Takeda) e hanno contribuito in modo sostanziale a dimostrare e/o confermare aspetti importanti delle infrazioni commesse in ognuno dei predetti mercati dei prodotti vitaminici.
- (751) Eisai Co. Ltd ha contattato la Commissione il 27 giugno 1999 e ha manifestato la sua intenzione di collaborare.
- Il 12 ottobre 1999 ha presentato una dichiarazione e una documentazione aggiuntiva in merito al cartello della vitamina E, che non formavano oggetto di richiesta specifica da parte della Commissione. Tali elementi probatori hanno fornito dettagli circa l'organizzazione e la struttura del cartello della vitamina E, comprese dichiarazioni di ex dipendenti della società, e hanno contribuito a dimostrare e/o confermare aspetti significativi dell'infrazione. Tuttavia, al momento in cui sono state rese tali dichiarazioni la Commissione era già in possesso di prove decisive riguardanti tale cartello, in particolare quelle fornite in precedenza da Roche e BASF.
- (752) Merck KgaA ha manifestato la sua intenzione di collaborare con la Commissione il 26 ottobre 1999, dopo aver ricevuto una richiesta d'informazioni, in data 20 agosto 1999, ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17 in merito alle sue attività nel mercato della vitamina H. Merck ha prodotto documenti relativi al cartello della vitamina H che non formavano oggetto di richiesta specifica da parte della Commissione. Non ha fatto altrettanto per il cartello della vitamina C. Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Merck ha confermato che non contestava, in sostanza, i fatti su cui la Commissione basava le sue conclusioni sul cartello della vitamina C.
- (753) In aggiunta alle comunicazioni del 19 e 25 maggio 1999⁽⁸⁰⁾, Aventis ha confermato che non contestava nella sostanza i fatti alla base degli addebiti della Commissione riguardo al cartello sulla vitamina D3.
- (754) F. Hoffmann-La Roche AG, BASF AG, Aventis SA, Solvay Pharmaceuticals BV, Merck KgaA, Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, Eisai Co. Ltd e Takeda Chemical Industries Ltd hanno collaborato con la Commissione prima che fosse emessa la comunicazione degli addebiti, hanno contribuito materialmente ad accertare l'esistenza delle infrazioni alle quali hanno partecipato e in sostanza non hanno contestato i fatti su cui la Commissione ha fondato le sue conclusioni.
- (755) Poiché, conformemente alla comunicazione sul trattamento favorevole, ogni collaborazione dev'essere volontaria, e in particolare dev'essere estranea all'esercizio di un potere d'indagine, la Commissione ritiene che una parte rilevante delle informazioni fornite da dette imprese di fatto costituissero parte integrante delle loro risposte alle richieste formali d'informazioni della Commissione. Le informazioni fornite dalle imprese sono quindi considerate come un contributo volontario in conformità della comunicazione sul trattamento favorevole solo qualora siano andate al di là di quanto formava oggetto di richiesta ai sensi dell'articolo 11 del regolamento n. 17.
- (756) Solvay afferma di essere stata la prima impresa a produrre la prova decisiva dell'esistenza di un cartello nel settore della vitamina D3, con la sua dichiarazione del 29 giugno 1999.

- (757) La Commissione deve respingere questo argomento. La prima dichiarazione di Solvay del 29 giugno 1999 non conteneva prove decisive dell'esistenza del cartello della vitamina D3. Essa riportava semplicemente una descrizione generale del mercato della vitamina D3 nel SEE, e alcuni accenni al fatto che era stata posta in essere una forma di coordinamento del mercato. Con la seconda dichiarazione del 14 settembre 1999 Solvay ha fornito informazioni dettagliate che avrebbero potuto essere considerate prove decisive. Tuttavia, ciò è avvenuto dopo la presentazione della risposta da parte di Roche del 30 luglio 1999 che conteneva realmente informazioni dettagliate sulle pratiche collusive e costituisce prova decisiva dell'infrazione.
- (758) Merck afferma di essersi offerta di collaborare con la Commissione in relazione a qualsiasi contatto relativo alla vitamina C prima dell'adozione della comunicazione degli addebiti. Essa sostiene che nel corso di un incontro del 26 ottobre 1999 con funzionari della Commissione, all'impresa è stato chiarito che la Commissione non era interessata ai contributi apportati da Merck in occasione di tali contatti. Merck afferma inoltre che questa circostanza non può essere addotta a suo detrimento.
- (759) La Commissione deve respingere questo argomento. In primo luogo, Merck non produce alcuna prova a sostegno della sua tesi. Non è stata formulata alcuna osservazione nel merito durante l'incontro cui si riferisce la successiva corrispondenza con la Commissione. In secondo luogo, Merck era perfettamente libera di collaborare con la Commissione in relazione al cartello della vitamina C prima di quanto non abbia fatto. Come si è già rilevato⁽⁸¹⁾, ha fornito prove documentali alla Commissione in relazione al cartello della vitamina H e avrebbe potuto fornire anche gli elementi probatori in suo possesso riguardanti il cartello della vitamina C. La decisione di collaborare con la Commissione e le azioni intraprese a tal fine dall'impresa, in definitiva, devono avere carattere unilaterale.
- (760) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che F. Hoffmann-La Roche AG soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 50 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (761) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che BASF soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 50 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (762) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Solvay Pharmaceuticals BV soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 35 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (763) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Merck KgaA soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, secondo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 15 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (764) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Daiichi Pharmaceuticals Co. Ltd soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 35 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (765) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Eisai Co. Ltd soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 30 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (766) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Takeda Chemicals Industries Ltd soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, primo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 35 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.
- (767) In base a quanto suesposto, la Commissione conclude che Aventis SA soddisfa le condizioni stabilite al punto D, paragrafo 2, secondo trattino, della comunicazione sul trattamento favorevole e le concede una riduzione del 10 % dell'ammenda che le sarebbe stata inflitta qualora non avesse cooperato con la Commissione.

Conclusione relativa all'applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole

- (768) In conclusione, tenuto conto della natura della loro cooperazione e alla luce delle condizioni indicate nella comunicazione sul trattamento favorevole, la Commissione concede alle destinatarie della presente decisione le seguenti riduzioni delle rispettive ammende:
- F. Hoffmann-La Roche AG: una riduzione del 50 %,
 - BASF AG: una riduzione del 50 %,
 - Aventis SA: una riduzione del 100 % e del 10 %,

- Takeda Chemical Industries Ltd: una riduzione del 35 %,
- Solvay Pharmaceuticals BV: una riduzione del 35 %,
- Merck KgaA: una riduzione del 15 %,
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: una riduzione del 35 %,
- Eisai Co. Ltd: una riduzione del 30 %.

2.3.2.6. *Sanzioni inflitte da altre giurisdizioni competenti*

- (769) Roche e Merck affermano che la Commissione dovrebbe tenere conto delle sanzioni loro inflitte per gli stessi fatti negli Stati Uniti e in Canada, e dedurle dalle ammende.
- (770) Roche sostiene che nel presente caso la Commissione dovrebbe tenere conto delle sanzioni inflitte dalle autorità statunitensi e canadesi, in quanto i fatti contestati dalla Commissione e da dette autorità sono gli stessi. Afferma che le ammende già versate dovrebbero essere considerate nel computo di eventuali ammende supplementari che la Commissione dovesse infliggere. A parere di Roche, la condizione intesa a garantire l'efficacia dissuasiva dell'ammenda nel suo caso è già stata soddisfatta dalle ammende inflitte dalle autorità statunitensi e canadesi.
- (771) Da parte sua, Merck afferma che se la Commissione fissasse le ammende senza tenere conto delle sanzioni pecuniarie e dei danni che l'impresa ha già pagato, per i quali, afferma, in generale si è tenuto conto dell'elemento estero dell'accordo in questione, Merck dovrebbe sostenere un onere finanziario sproporzionato, in quanto non ha tratto alcun profitto dalla partecipazione agli accordi.
- (772) La Commissione respinge tutti gli argomenti addotti da Roche e Merck. Non ritiene che le ammende inflitte altrove, Stati Uniti compresi, abbiano alcuna rilevanza ai fini delle ammende da infliggere per la violazione delle regole di concorrenza europee. L'esercizio, da parte degli Stati Uniti (o di qualsiasi paese terzo) della sua giurisdizione (penale) nei confronti dei cartelli non può in alcun modo escludere o limitare la giurisdizione della Commissione ai sensi del diritto comunitario della concorrenza.
- (773) Soprattutto, non è vero che la Commissione voglia sanzionare i cartelli per gli stessi fatti censurati dai giudici statunitensi. Conformemente al principio di territorialità, l'articolo 81 del trattato riguarda solo le restrizioni della concorrenza sul mercato comune e l'articolo 53 dell'accordo SEE riguarda solo le restrizioni alla concorrenza

nel mercato del SEE. Del pari, le autorità antitrust statunitensi esercitano la loro giurisdizione solo nella misura in cui il comportamento illecito ha avuto un effetto diretto e voluto sul commercio degli Stati Uniti.

- (774) Infine, la possibilità che le imprese siano state condannate a risarcire i danni in esito a cause civili non ha alcuna rilevanza. Il pagamento di danni in conseguenza di processi civili intesi a garantire il risarcimento dei danni causati dai cartelli alle singole imprese o ai singoli consumatori non può essere equiparato alle sanzioni di diritto pubblico inflitte per comportamento illecito.

2.3.2.7. *Gli importi definitivi delle ammende inflitte nel presente procedimento*

- (775) In conclusione, le ammende da infliggere in forza dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento n. 17, sono le seguenti:
- F. Hoffmann-La Roche AG: 462 milioni di EUR,
 - BASF AG: 296,16 milioni di EUR,
 - Aventis SA: 5,04 milioni di EUR,
 - Takeda Chemical Industries Ltd: 37,06 milioni di EUR,
 - Solvay Pharmaceuticals BV: 9,1 milioni di EUR,
 - Merck KgaA: 9,24 milioni di EUR,
 - Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: 23,4 milioni di EUR,
 - Eisai Co. Ltd: 13,23 milioni di EUR,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. Le imprese sottoelencate hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE:
 - a) F. Hoffmann-La Roche AG per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, dell'acido folico, del betacarotene e dei carotenoidi;
 - b) BASF AG per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, betacarotene e carotenoidi;
 - c) Aventis SA per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine A, E, e D3;

- d) Lonza AG per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato comunitario della vitamina H;
- e) Solvay Pharmaceuticals BV per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato della Comunità e del SEE della vitamina D3;
- f) Merck KgaA per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine C e H;
- g) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine B5 e B6;
- h) Eisai Co. Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato della Comunità e del SEE della vitamina E;
- i) Kongo Chemical Co. Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato comunitario dell'acido folico;
- j) Sumitomo Chemical Co. Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato comunitario della vitamina H;
- k) Sumika Fine Chemicals Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato comunitario dell'acido folico;
- l) Takeda Chemical Industries Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti i mercati della Comunità e del SEE delle vitamine B1, B2, B6, C, e dell'acido folico;
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd per aver partecipato ad accordi interessanti il mercato comunitario della vitamina H.
2. Le infrazioni si sono protratte per i seguenti periodi:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG, in relazione a:
- vitamina A: da settembre 1989 a febbraio 1999,
 - vitamina E: da settembre 1989 a febbraio 1999,
 - vitamina B1: da gennaio 1991 a giugno 1994,
 - vitamina B2: da luglio 1991 a settembre 1995,
- b) BASF AG, in relazione a:
- vitamina B5: da settembre 1991 a febbraio 1999,
 - vitamina B6: da gennaio 1991 a giugno 1994,
 - vitamina C: da gennaio 1991 ad agosto 1995,
 - vitamina D3: da gennaio 1994 a giugno 1998,
 - vitamina H: da ottobre 1991 ad aprile 1994,
 - acido folico: da gennaio 1991 a giugno 1994,
 - betacarotene: da settembre 1992 a dicembre 1998,
 - carotenoidi: da maggio 1993 a dicembre 1998;
- c) Aventis SA, in relazione a:
- vitamina A: da settembre 1989 a febbraio 1999,
 - vitamina E: da settembre 1989 a febbraio 1999,
 - vitamina B1: da gennaio 1991 a giugno 1994,
 - vitamina B2: da luglio 1991 a settembre 1995,
 - vitamina B5: da settembre 1991 a febbraio 1999,
 - vitamina C: da gennaio 1991 ad agosto 1995,
 - vitamina D3: da gennaio 1994 a giugno 1998,
 - betacarotene: da settembre 1992 a dicembre 1998,
 - carotenoidi: da maggio 1993 a dicembre 1998;

d) Takeda Chemical Industries Ltd, in relazione a:

Articolo 2

- vitamina B1: da gennaio 1991 a giugno 1994,
- vitamina B2: da gennaio 1992 a settembre 1995,
- vitamina B6: da gennaio 1991 a giugno 1994,
- vitamina C: da gennaio 1991 ad agosto 1995,
- acido folico: da gennaio 1991 a giugno 1994;

Le imprese di cui all'articolo 1 pongono immediatamente fine alle infrazioni ivi constatate, qualora non vi abbiano ancora provveduto.

Esse si astengono dal ripetere qualsiasi atto o condotta di cui all'articolo 1 e dall'adottare qualsiasi misura con oggetto od effetto identico o equivalente.

Articolo 3

e) Merck KgaA, in relazione a:

- vitamina C: da gennaio 1991 ad agosto 1995,
- vitamina H: da ottobre 1991 ad aprile 1994;

Per le infrazioni di cui all'articolo 1 vengono inflitte alle imprese sottoelencate le seguenti ammende:

a) F. Hoffmann-La Roche AG,

- un'ammenda di 85,5 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina A,

f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, in relazione a:

- vitamina B5: da settembre 1991 a febbraio 1999,
- vitamina B6: da gennaio 1991 a giugno 1994;

- un'ammenda di 99,75 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina E,

- un'ammenda di 42 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B2,

g) Lonza AG, in relazione a:

- vitamina H: da ottobre 1991 ad aprile 1994;

- un'ammenda di 54 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B5,

- un'ammenda di 65,25 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina C,

h) Solvay Pharmaceuticals BV, in relazione a:

- vitamina D3: da gennaio 1994 a giugno 1998;

- un'ammenda di 21 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina D3,

- un'ammenda di 48 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato del betacarotene,

i) Eisai Co. Ltd, in relazione a:

- vitamina E: da gennaio 1991 a febbraio 1999;

- un'ammenda di 46,5 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato dei carotenoidi;

j) Kongo Chemical Co. Ltd, in relazione a:

- acido folico: da gennaio 1991 a giugno 1994;

b) BASF AG,

- un'ammenda di 46,17 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina A,

k) Sumitomo Chemical Co. Ltd, in relazione a:

- vitamina H: da ottobre 1991 ad aprile 1994;

- un'ammenda di 89,78 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina E,

- un'ammenda di 18,9 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B2,

l) Sumika Fine Chemicals Ltd, in relazione a:

- acido folico: da gennaio 1991 a giugno 1994;

- un'ammenda di 34,02 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B5,

- un'ammenda di 14,68 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina C,

m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, in relazione a:

- vitamina H: da ottobre 1991 ad aprile 1994.

- un'ammenda di 7,56 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina D3,

- un'ammenda di 43,2 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato del betacarotene,
 - un'ammenda di 41,85 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato dei carotenoidi;
- c) Aventis SA, un'ammenda di 5,04 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina D3;
- d) Takeda Chemical Industries Ltd:
- un'ammenda di 8,78 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B2,
 - un'ammenda di 28,28 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina C;
- e) Merck KgaA, un'ammenda di 9,24 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina C;
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, un'ammenda di 23,4 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina B5;
- h) Solvay Pharmaceuticals BV, un'ammenda di 9,1 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina D3;
- i) Eisai Co. Ltd, un'ammenda di 13,23 milioni di EUR per l'infrazione sul mercato della vitamina E.

Aventis SA
16, Avenue de l'Europe
Espace Européen de l'Entreprise
F-67300 Schiltigheim

Takeda Chemical Industries Ltd
12-10, Nihonbashi, 2-Chome
Chuo-Ku
Tokio 103-8668 Giappone

Merck KgaA
Frankfurter Straße 250
D-64293 Darmstadt

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd
14-10, Nihonbashi, 3-Chome
Chuo-Ku
Tokio 103-8234 Giappone

Lonza AG
Münchensteinerstraße 38
CH-4002 Basilea

Solvay Pharmaceuticals BV
C.J. Van Houtenlaan 36
NL-1381 CP Weesp

Eisai Co. Ltd
6-10, Koishikawa, 4-Chome
Bunkyo-Ku
Tokio 112-88 Giappone

Kongo Chemical Co. Ltd
3, Himata
Toyama-shi
Toyama 9300912 Giappone

Sumitomo Chemical Co. Ltd
27-1, Shinkawa, 2-Chome
Chuo-Ku,
Tokio Giappone

Sumika Fine Chemicals Ltd
3-1-21, Utajima
Nishiyodogawa-ku
Osaka 555-0021 Giappone

Tanabe Seiyaku Co. Ltd
2-10 Doshomachi, 3-Chome
Chuo-Ku
Osaka 541-8505 Giappone

La presente decisione costituisce titolo esecutivo ai sensi dell'articolo 256 del trattato CE.

Articolo 4

Le ammende devono essere versate entro tre mesi dalla notificazione della presente decisione sul seguente conto bancario:

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 —
Code IBAN BE76 6420 0290 0095).

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 adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia al tasso del 7,25 %.

Articolo 5

Sono destinatarie della presente decisione le seguenti imprese:

F. Hoffmann-La Roche AG
CH-4070 Basilea

BASF AG
D-67056 Ludwigshafen

Fatto a Bruxelles, il 21 novembre 2001.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione

(*) Segreto commerciale.

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

⁽²⁾ GU L 148 del 15.6.1999, pag. 5.

⁽³⁾ GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.

⁽⁴⁾ Poiché i fatti in questione sono accaduti prima della costituzione di Aventis nel dicembre 1999, la società sarà indicata in prosieguo come «Rhône-Poulenc».

⁽⁵⁾ Ad esclusione delle vitamine B3, B4 e B12 che non sono oggetto della presente procedura.

⁽⁶⁾ Nel 1976 la Commissione ha inflitto a Hoffmann-La Roche un'ammenda per 300 000 U. C. per abuso della sua posizione dominante (premi di fedeltà) nel settore delle vitamine: GU L 223 del 16.8.1976, pag. 27. La decisione è stata sostanzialmente confermata dalla Corte di giustizia, ma l'ammenda è stata ridotta a 200 000 U. C. (Racc. 1978, pag. 1139).

⁽⁷⁾ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 1; versione rettificata: GU L 257 del 21.9.1990, pag. 13.

⁽⁸⁾ GU L 180 del 9.7.1997, pag. 1.

⁽⁹⁾ Caso n. IV/M.1378 — Hoechst/Rhône Poulenc; (GU C 254 del 7.9.1999, pag. 5).

⁽¹⁰⁾ Decisione della Commissione del 14 marzo 2000 (casi COMP/M.1663).

⁽¹¹⁾ Il mercato è designato a volte come «Europa occidentale», dato che i partecipanti si riferivano a questo mercato che, sebbene simile per dimensione, non corrisponde esattamente a quello del SEE.

⁽¹²⁾ I dati sono basati sulle risposte fornite dalle imprese alle richieste d'informazioni della Commissione a norma dell'articolo 11.

⁽¹³⁾ Ai fini del calcolo dei rispettivi fatturati, sono stati usati i seguenti tassi di cambio annui medi EUR/moneta nazionale (fonte: BCE): 1 EUR = 0,924 USD; 1 EUR = 99,5 JPY; 1 EUR = 1,558 CHF.

⁽¹⁴⁾ GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

⁽¹⁵⁾ Il termine «puro» si riferisce alle vitamine vendute come prodotto singolo, ossia non in associazione ad altre vitamine o sostanze nutritive. Viene usato di solito in contrapposizione al termine «miscela» che si riferisce all'associazione di una serie di vitamine in base ad una determinata specificazione.

⁽¹⁶⁾ Nel caso di Lonza, Merck, Sumitomo e Tanabe era la vitamina H; nel caso di Daiichi la vitamina B6 e nel caso di Takeda le vitamine B1 e B6.

⁽¹⁷⁾ È disponibile una documentazione analoga per la maggior parte degli anni a partire dal 1998.

⁽¹⁸⁾ Lohmann (di Cuxhaven, Germania) è un distributore di vitamine (per l'alimentazione animale) che acquista le vitamine dai produttori a fini di rivendita. Nutriolo è una controllata di Lohmann.

⁽¹⁹⁾ Il totale 235,96 per l'Europa orientale ed occidentale corrisponde alla cifra di 236 indicata nel documento.

⁽²⁰⁾ Hoffmann-La Roche tende a confermare questo aspetto della collusione dei prezzi, e le stesse preoccupazioni riguardavano anche le vitamine A ed E.

⁽²¹⁾ Daiichi dichiara che vi erano stati contatti di carattere collusivo fra i produttori nel corso degli anni '80, ma erano stati abbandonati nel 1989 quando il prezzo era calato vertiginosamente.

⁽²²⁾ Hoffmann-La Roche ha individuato Daiichi quale partecipante, ma dalla nota di Takeda non risulta la sua presenza: la persona nominata nega di essere entrata nell'edificio a Tokyo nel momento in cui si svolgeva l'incontro.

⁽²³⁾ Non si sa se tale tentativo sia stato fatto.

⁽²⁴⁾ Nell'aprile 1992 Yodogawa e altre due controllate di Sumimoto Chemical Company si sono fuse e hanno costituito Sumika.

⁽²⁵⁾ L'autore ha inserito i nomi dei produttori dopo i rispettivi numeri I, II, III, e IV; «Soll» si riferisce alla quota indicata nel «piano economico»; «Ist» indica il risultato reale.

⁽²⁶⁾ La sede europea di Takeda è ad Amburgo.

⁽²⁷⁾ La riunione di Basilea dell'8 febbraio 1994.

⁽²⁸⁾ Roche ha effettuato la prenotazione presso l'hotel e ha saldato il conto delle camere.

⁽²⁹⁾ Tanabe ritiene che sia stato suggerito da Roche nella riunione di Ginevra del 25 gennaio.

⁽³⁰⁾ Vi era stata anche una proposta di Roche nel gennaio 1993 affinché gli altri la compensassero per l'acquisto dei prodotti di Il Sung effettuato al fine di eliminarli dal mercato.

⁽³¹⁾ Secondo BASF, anche prima.

⁽³²⁾ La giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in merito all'interpretazione dell'articolo 81 del trattato CE si applica anche all'articolo 53 dell'accordo SEE. I riferimenti nel presente testo all'articolo 81 valgono pertanto anche per l'articolo 53.

⁽³³⁾ Cfr. considerando 517-519 e 481-483.

⁽³⁴⁾ Cfr. considerando 565-570 supra.

⁽³⁵⁾ Ad esempio Coca Cola nella vitamina C.

⁽³⁶⁾ Cfr. considerando 160.

⁽³⁷⁾ Cfr. considerando 236.

⁽³⁸⁾ Cfr. considerando 233.

⁽³⁹⁾ Cfr. considerando 244 e 259.

⁽⁴⁰⁾ Cfr. considerando 260-269.

⁽⁴¹⁾ Cfr. considerando 271.

⁽⁴²⁾ Cfr. considerando 274.

⁽⁴³⁾ Cfr. considerando 291.

⁽⁴⁴⁾ Cfr. considerando 296-299.

⁽⁴⁵⁾ Cfr. considerando 328.

⁽⁴⁶⁾ Cfr. considerando 330.

⁽⁴⁷⁾ Cfr. considerando 349.

⁽⁴⁸⁾ Cfr. considerando 354 e 382.

⁽⁴⁹⁾ Cfr. considerando 389-390.

⁽⁵⁰⁾ Cfr. considerando 451.

⁽⁵¹⁾ Cfr. considerando 462.

⁽⁵²⁾ Cfr. considerando 479-480.

⁽⁵³⁾ Cfr. considerando 487.

⁽⁵⁴⁾ Cfr. considerando 513.

⁽⁵⁵⁾ Cfr. considerando 520.

⁽⁵⁶⁾ Cfr. considerando 526.

⁽⁵⁷⁾ Cfr. considerando 534.

⁽⁵⁸⁾ La sezione che segue, riguardante le sanzioni, fa quindi riferimento solo ad Aventis SA.

⁽⁵⁹⁾ GU L 319 del 29.11.74, pag. 1.

⁽⁶⁰⁾ Articolo 1, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 2988/74.

⁽⁶¹⁾ Articolo 2, paragrafo 1, e articolo 2, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2988/74.

⁽⁶²⁾ Ai sensi dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 2894/94 del Consiglio, del 28 novembre 1994, relativo ad alcune modalità di applicazione dell'accordo sullo Spazio economico europeo «si applicano, mutatis mutandis, le norme comunitarie che rendono effettivi i principi di cui agli articoli 85 e 86 del trattato CE [...]». (GU L 305 del 30.11.1994, pag. 6).

⁽⁶³⁾ Cfr. considerando 194-210; 392-397; 272-277; 300-308; 520-522 supra.

⁽⁶⁴⁾ Cfr. considerando 392-401 supra.

⁽⁶⁵⁾ GU C 9 del 14.1.1998, pag. 3.

⁽⁶⁶⁾ Ossia 1999 per la vitamina A, 1999 per la vitamina E, 1995 per la vitamina C, 1995 per la vitamina B2, 1998 per la vitamina B5, 1998 per la vitamina D3 e 1998 per betacarotene e carotenoidi.

⁽⁶⁷⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁶⁸⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁶⁹⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷⁰⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷¹⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷²⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷³⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷⁴⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷⁵⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷⁶⁾ Cfr. considerando 699.

⁽⁷⁷⁾ Cfr. considerando 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 e 478 per Hoffmann-La Roche; considerando 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 e 439 per BASF.

⁽⁷⁸⁾ Cfr. anche considerando 160-161; 270-271; 296-297; 388-391; 459-461; e 566-578.

⁽⁷⁹⁾ Cfr. considerando 420-454.

⁽⁸⁰⁾ Cfr. considerando 741.

⁽⁸¹⁾ Cfr. considerando 752.

ALLEGATO

TABELLA I

VALORE COMPLESSIVO DEL MERCATO COMUNITARIO

(in ectl)

Prodotto	1994	1995	1996	1997	1998
Betacarotene	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030
Vitamina A	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031
Vitamina E	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921
Vitamina B2	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701
Vitamina C	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198
Pantotenati/Calpan (B5)	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136
Vitamina B1	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699
Vitamina B6	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893
Vitamina D3	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064
Cantaxantina	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347
Biotina (Vit. H)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687
Valore complessivo del mercato	811 197 497	867 240 585	785 762 154	744 033 801	780 739 706

Fonte: basato su dati di Hoffmann-La Roche.

BETACAROTENE

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Irlanda	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Danimarca/Islanda	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Svezia	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finlandia	550	620	719	763	805
Paesi Bassi	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Belgio/Lussemburgo	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
Francia	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Spagna	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portogallo	824	747	856	629	650
Italia	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Grecia	1 065	898	625	609	529
Germania	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Austria	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Volume totale	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Prezzo medio annuo CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Valore annuale del mercato ECU	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

VITAMINA A

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Irlanda	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Danimarca/Islanda	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Svezia	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finlandia	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Paesi Bassi	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Belgio/Lussemburgo	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
Francia	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Spagna	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portogallo	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Italia	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Grecia	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Germania	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Austria	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Volume totale	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Prezzo medio annuo CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Valore annuale del mercato ECU	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

VITAMINA E

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Irlanda	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Danimarca/Islanda	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Svezia	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finlandia	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Paesi Bassi	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Belgio/Lussemburgo	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
Francia	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Spagna	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portogallo	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Italia	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Grecia	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Germania	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Austria	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Volume totale	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Prezzo medio annuo CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Valore annuale del mercato ECU	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

VITAMINA B2

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Irlanda	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Danimarca/Islanda	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Svezia	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finlandia	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Paesi Bassi	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Belgio/Lussemburgo	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
Francia	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Spagna	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portogallo	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Italia	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Grecia	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Germania	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Austria	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Volume totale	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Prezzo medio annuo CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Valore annuale del mercato ECU	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

VITAMINA C

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Irlanda	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Danimarca/Islanda	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Svezia	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finlandia	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Paesi Bassi	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Belgio/Lussemburgo	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
Francia	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Spagna	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portogallo	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Italia	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Grecia	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Germania	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Austria	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Volume totale	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Prezzo medio annuo CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Valore annuale del mercato ECU	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

PANTOTENATI/CALPAN (B5)

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Irlanda	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Danimarca/Islanda	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Svezia	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finlandia	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Paesi Bassi	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Belgio/Lussemburgo	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
Francia	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Spagna	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portogallo	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Italia	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Grecia	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Germania	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Austria	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Volume totale	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Prezzo medio annuo CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Valore annuale del mercato ECU	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

VITAMINA B1

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Irlanda	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Danimarca/Islanda	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Svezia	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finlandia	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Paesi Bassi	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Belgio/Lussemburgo	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
Francia	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Spagna	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portogallo	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Italia	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Grecia	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Germania	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Austria	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Volume totale	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Prezzo medio annuo CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Valore annuale del mercato ECU	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

VITAMINA B6

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Irlanda	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Danimarca/Islanda	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Svezia	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finlandia	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Paesi Bassi	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Belgio/Lussemburgo	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
Francia	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Spagna	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portogallo	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Italia	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Grecia	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Germania	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Austria	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Volume totale	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Prezzo medio annuo CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Valore annuale del mercato ECU	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

VITAMINA D3

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Irlanda	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Danimarca/Islanda	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Svezia	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finlandia	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Paesi Bassi	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Belgio/Lussemburgo	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
Francia	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Spagna	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portogallo	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Italia	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Grecia	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Germania	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Austria	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Volume totale	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Prezzo medio annuo CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Valore annuale del mercato ECU	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

CANTAXANTINA

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Irlanda	1 099	850	20	700	1 200
Danimarca/Islanda	1 318	1 232	872	1 054	589
Svezia					
Finlandia	417	426	163	148	139
Paesi Bassi	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Belgio/Lussemburgo	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
Francia	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Spagna	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portogallo	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Italia	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Grecia	466	483	462	521	488
Germania	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Austria	1 020	965	800	851	802
Volume totale	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Prezzo medio annuo CHF	2016,72	1991,76	2016,18	2060,41	1999,55
Valore annuale del mercato ECU	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

BIOTINA (H)

Paese	1994	1995	1996	1997	1998
Regno Unito	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Irlanda	174	178	41	161	122
Danimarca/Islanda	943	928	1 058	1 005	1 127
Svezia	200	219	320	334	282
Finlandia	231	199	193	208	164
Paesi Bassi	585	727	969	1 086	1 213
Belgio/Lussemburgo	238	266	263	308	339
Francia	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Spagna	633	634	649	686	683
Portogallo	138	140	137	147	147
Italia	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Grecia	114	117	140	143	200
Germania	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Austria	223	288	283	285	316
Volume totale	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Prezzo medio annuo CHF	6385,08	5777,99	4645,23	3520,91	2858,96
Valore annuale del mercato ECU	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

TABELLA II

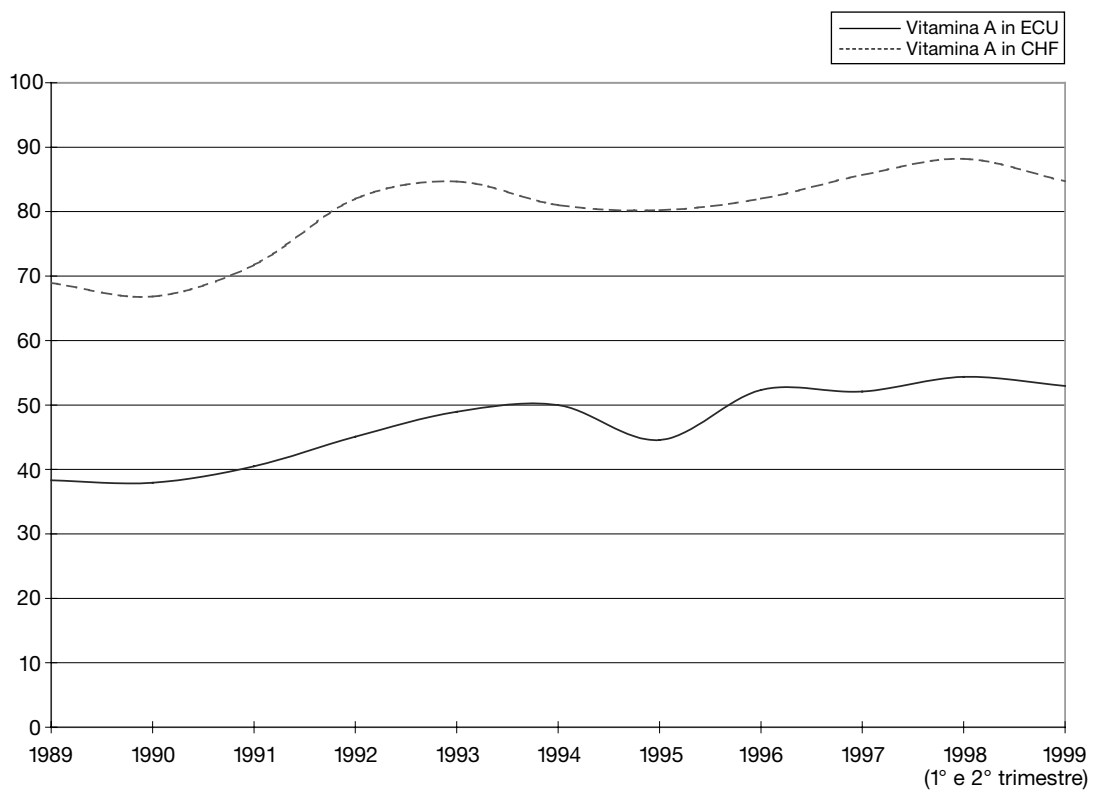


TABELLA III



TABELLA IV

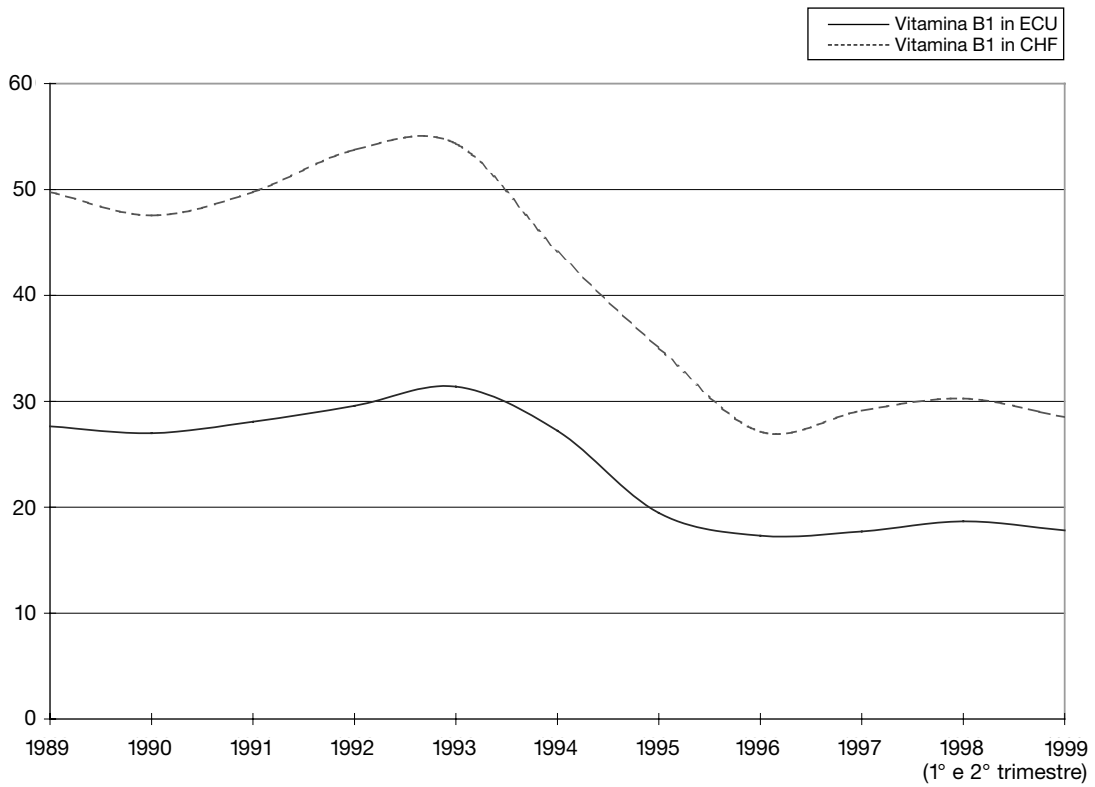


TABELLA V

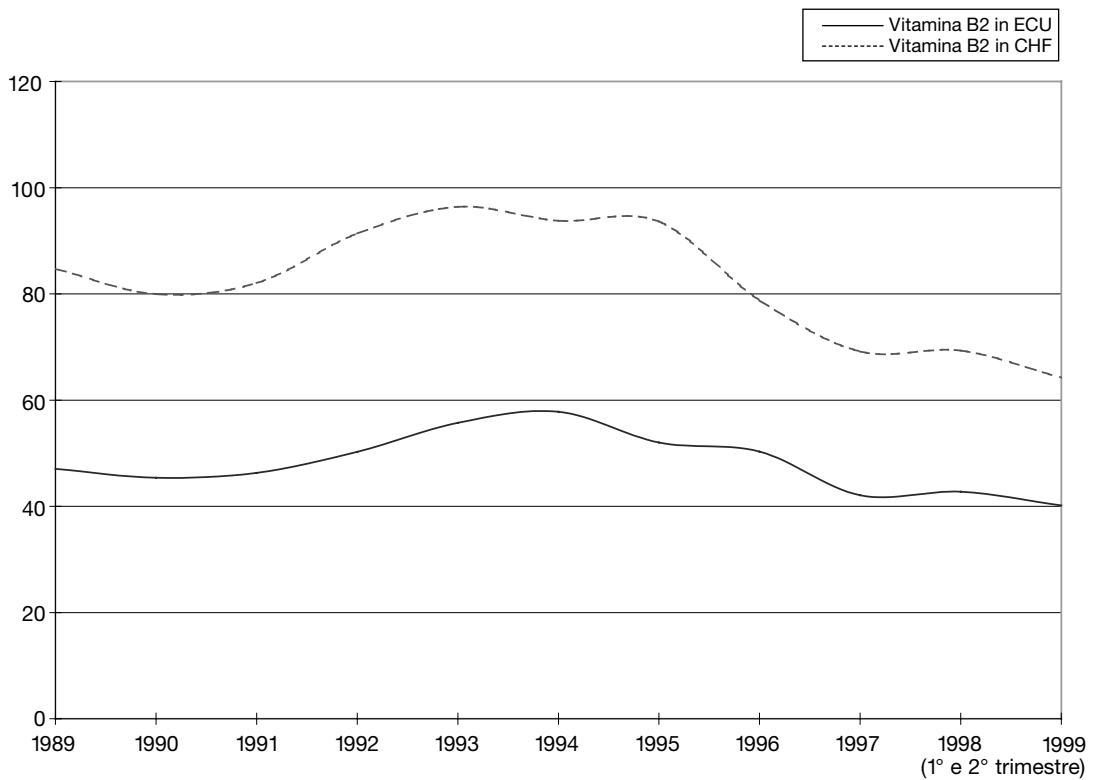


TABELLA VI

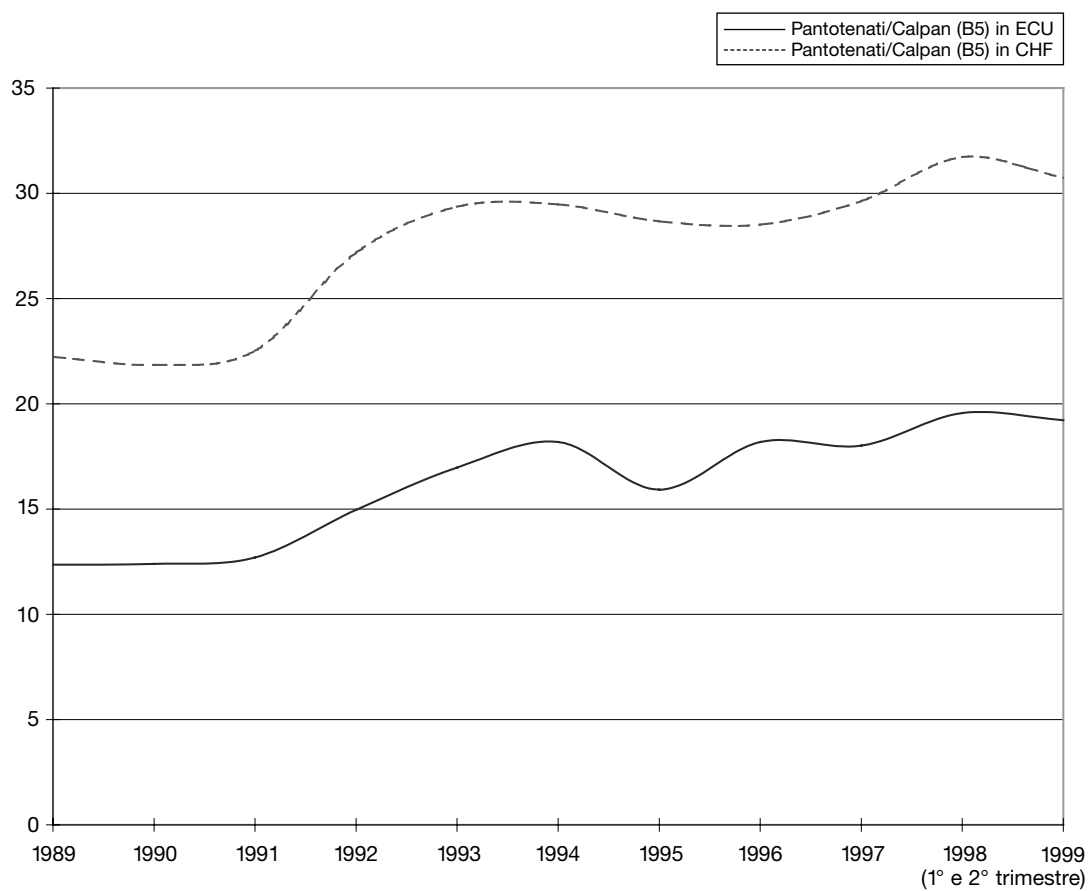


TABELLA VII

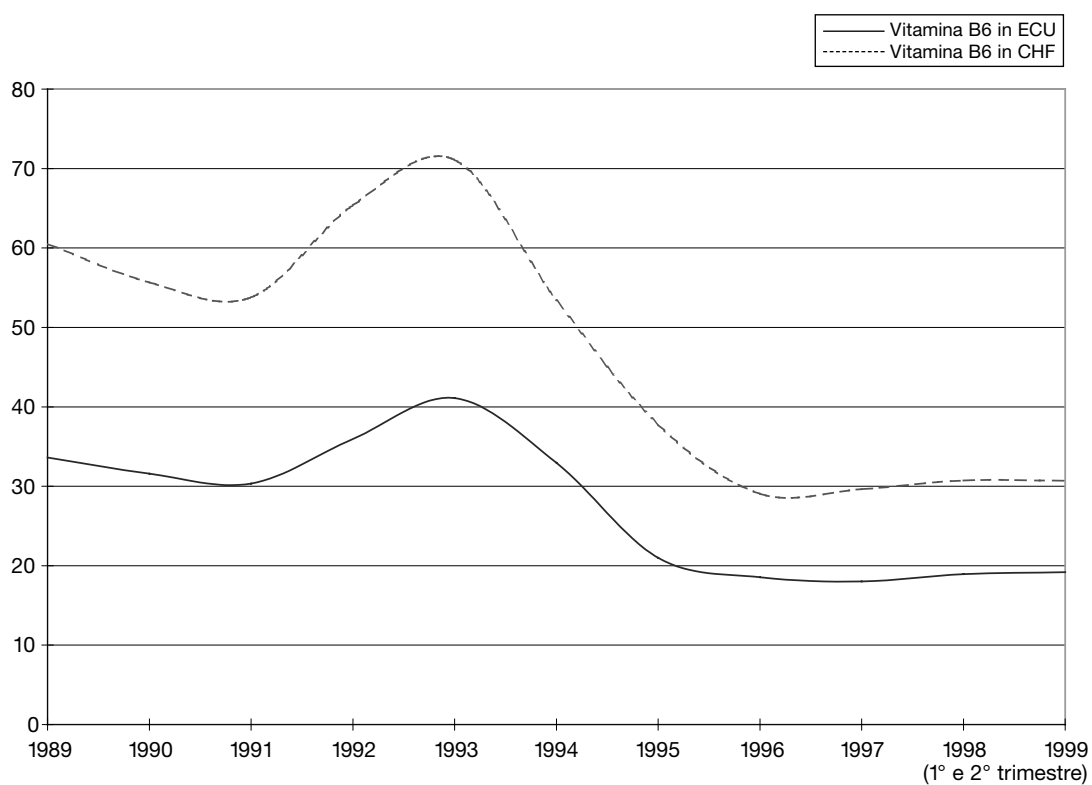


TABELLA VIII

