

II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 21 de Novembro de 2001

relativa a um processo nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE

(Processo COMP/E-1/37.512 — Vitaminas)

[notificada com o número C(2001) 3695]

(Apenas fazem fé os textos nas línguas inglesa, francesa, alemã e neerlandesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2003/2/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

1. OS FACTOS

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

1.1. RESUMO DA INFRACÇÃO

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu,

(1) A presente decisão impõe coimas por infracções do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do artigo 53.º do Acordo EEE e tem como destinatárias as seguintes empresas:

Tendo em conta o Regulamento n.º 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos 85.º e 86.º do Tratado ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1216/1999 ⁽²⁾, e, nomeadamente o seu artigo 3.º e n.º 2 do seu artigo 15.º,

— F. Hoffmann-La Roche AG (a seguir designada «Roche»),

— BASF AG (a seguir designada «BASF»),

— Aventis SA (anteriormente Rhône-Poulenc) (a seguir designada «Aventis»),

— Lonza AG (a seguir designada «Lonza»),

— Solvay Pharmaceuticals BV (a seguir designada «Solvay»),

— Merck KgaA (a seguir designada «Merck»),

— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd (a seguir designada «Daiichi»),

— Eisai Co. Ltd (a seguir designada «Eisai»),

— Kongo Chemical Co. Ltd (a seguir designada «Kongo»),

— Sumitomo Chemical Co. Ltd (a seguir designada «Sumitomo»),

Tendo em conta a decisão da Comissão de 6 de Julho de 2000 de dar início a um processo no presente caso,

Tendo sido dada às empresas em causa a oportunidade de apresentarem as suas observações relativamente às objecções formuladas pela Comissão, nos termos do n.º 1 do artigo 19.º do Regulamento n.º 17 e do Regulamento (CE) n.º 2842/98 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1998, relativo à audição dos interessados directos em certos processos nos termos dos artigos 85.º e 86.º do Tratado CE ⁽³⁾,

Tendo em conta o relatório final do auditor relativo a este caso,

Após consulta do Comité Consultivo em matéria de práticas concertadas e posições dominantes,

— Sumika Fine Chemicals Ltd (a seguir designada «Sumika»),

Considerando o seguinte:

- Takeda Chemical Industries Ltd (a seguir designada «Takeda»),
- Tanabe Saiyaku Co. Ltd (a seguir designada «Tanabe»)

- (2) Em relação aos períodos e aos diferentes produtos vitamínicos especificados na presente decisão, os fabricantes de vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides que abastecem a

Comunidade e o EEE criaram e participaram numa série de acordos contínuos que contrariam o disposto no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e no artigo 53.º do Acordo EEE através dos quais fixaram preços para os diferentes produtos, atribuíram quotas de vendas, acordaram e puseram em prática aumentos de preços, fizeram anúncios de preços em conformidade com os seus acordos, venderam os produtos aos preços acordados, instituíram um mecanismo para fiscalizar e impor o cumprimento dos seus acordos e participaram numa estrutura de reuniões periódicas para porem os seus planos em execução.

a) Participantes, produto e duração

Vitamina	Participantes	Duração ^(*)	
		de	a
Vitamina A	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis)	Setembro de 1989	Fevereiro de 1999
Vitamina E	Roche, BASF, Rhône-Poulenc (Aventis), Eisai	Setembro de 1989	Fevereiro de 1999
Vitamina B1 (tiamina)	Roche, Takeda, BASF	Janeiro de 1991	Junho de 1994
Vitamina B2 (riboflavina)	Roche, BASF, Takeda	Janeiro de 1991	Setembro de 1995
Vitamina B5 (pantotenato de cálcio)	Roche, BASF, Daiichi	Janeiro de 1991	Fevereiro de 1999
Vitamina B6	Roche, Takeda, Daiichi	Janeiro de 1991	Junho de 1994
Ácido fólico (B)	Roche, Takeda, Kongo, Sumika	Janeiro de 1991	Junho de 1994
Vitamina C	Roche, BASF, Takeda, Merck	Janeiro de 1991	Agosto de 1995
Vitamina D3	Roche, BASF, Solvay Pharm, Rhône-Poulenc (Aventis)	Janeiro de 1994	Junho de 1998
Vitamina H (biotina)	Roche, Merck, Lonza, Sumitomo, Tanabe, BASF	Outubro de 1991	Abril de 1994
Beta-caroteno	Roche, BASF	Setembro de 1992	Dezembro de 1998
Carotenóides	Roche, BASF	Maior de 1993	Dezembro de 1998

(*) A duração não é necessariamente a mesma para todos os participantes.

b) Participantes por produto

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

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

1.2. A INDÚSTRIA

1.2.1. VITAMINAS

- (3) As vitaminas são um grupo de micronutrientes de vários tipos de compostos orgânicos que são necessários em pequenas quantidades na alimentação humana e animal para assegurar um crescimento e desenvolvimento normais e a manutenção da vida. A sua função fisiológica no organismo e modo de acção são diferentes. Algumas vitaminas constituem fontes essenciais de determinados co-enzimas necessários ao metabolismo; outras participam no metabolismo de outras vitaminas. Todas as vitaminas conhecidas podem ser sintetizadas quimicamente.
- (4) Com raras excepções, o organismo não pode, por si, sintetizar vitaminas. Estas têm de ser fornecidas na alimentação ou em suplementos alimentares. Existem cerca de 15 vitaminas principais.
- (5) As vitaminas são frequentemente agrupadas de acordo com as suas propriedades de solubilidade: dos produtos relevantes neste caso, a vitamina C e as vitaminas do complexo B são hidrossolúveis; as vitaminas A, E e D são lipossolúveis.
- (6) Os alimentos compostos para animais contêm as vitaminas necessárias à saúde e ao crescimento de determinadas espécies. São acrescentadas vitaminas aos produtos alimentares para consumo humano para substituir perdas na transformação dos mesmos, para fortificar o produto e também para actuar como anti-oxidantes ou corantes. As vitaminas para uso farmacêutico são comercializadas ao público como suplementos alimentares sob a forma de comprimidos ou de cápsulas. Na indústria dos cosméticos são acrescentadas vitaminas aos produtos para a pele e para cuidados de saúde.
- (7) As vitaminas a granel são vendidas sob diferentes formas de acordo com o produto e a aplicação: em cristais, em óleo, com um revestimento protector ou em pó.

- (8) Os produtos abrangidos pela presente decisão são as substâncias sintéticas a granel que pertencem aos seguintes grupos de vitaminas e produtos estreitamente associados: A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, biotina (H), ácido fólico (M), beta-caroteno e carotenóides.

- (9) Cada grupo de vitaminas inclui as substâncias interrelacionadas que têm as mesmas propriedades no seu próprio domínio biológico. Cada grupo tem funções metabólicas específicas, não podendo portanto ser trocados entre si com os outros grupos. Além disso, quando combinados, os vários grupos de vitaminas têm um efeito sinérgico complementar.

1.2.2. OS MERCADOS E OS PRODUTOS VITAMÍNICOS — VISÃO GERAL

- (10) Os três maiores produtores de vitaminas do mundo são a Roche, a BASF e a Aventis (anteriormente Rhône-Poulenc) ⁽⁴⁾, com quotas de mercado globais de aproximadamente [40-50] %, [20-30] % e [5-15] %, respectivamente.
- (11) A Roche e a BASF produzem, cada uma, uma vasta gama de vitaminas, quer para a alimentação de animais, quer para uso humano (uso farmacêutico e alimentação).
- (12) A actividade da Aventis no domínio das vitaminas limita-se ao sector dos alimentos para animais, para o qual ela própria produz as vitaminas A e E, comprando determinadas outras vitaminas para revenda a outros produtores.
- (13) O mercado total mundial de vitaminas a granel (1999) está calculado em cerca de 3,25 mil milhões de euros.
- (14) Em termos de volume, a produção mundial de vitaminas para alimentação de animais (excluindo cloreto de colina — vitamina B4, não objecto do presente processo) é de

cerca de 60 000 toneladas por ano; a tonelagem anual para fins farmacêuticos/alimentares é de cerca de 65 000 toneladas.

- (15) O mercado EEE dos produtos objecto da presente decisão cifrou-se em cerca de 800 milhões de ecus, a preços no produtor, em 1998.
- (16) As vitaminas A e E, em conjunto, compreendem metade do mercado total de vitaminas. Em 1998, o último ano completo do cartel relativo a estes produtos, o mercado da vitamina E na Comunidade totalizou 250 milhões de ecus; as vendas de vitamina A ascenderam a cerca de 150 milhões de ecus.
- (17) As vendas de vitamina C a granel, que em 1995 tinham representado 250 milhões de ecus na Comunidade, ficaram-se por 120 milhões de ecus, tendo o preço sido reduzido para mais de metade desde o final dos acordos de cartel no fim de 1995.
- (18) O valor do mercado das vitaminas ⁽⁵⁾ na Comunidade/EEE entre 1994 e 1998 foi o seguinte:

(em milhões de ecus)

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

Fonte: Estatísticas da Roche sobre quotas de mercado.

O quadro I do anexo apresenta a repartição de cada produto vitamínico por Estado-Membro ao longo do mesmo período.

- (19) Cerca de 70 % das vitaminas A e E destina-se à produção de forragens e 30 % à produção de alimentos e produtos farmacêuticos; na vitamina C, 80 % destina-se ao consumo humano.

- (20) Para além de vender diferentes vitaminas a granel para forragens, sendo grande parte desta variante vendida aos chamados «fabricantes de pré-misturas» que combinam vitaminas com outros nutrientes para formarem um pacote em pó ou em forma líquida para utilização na produção de alimentos para animais), os dois produtores principais Roche e BASF estão ambos integrados a jusante, dispondo das suas próprias operações para produção de «pré-misturas», como a Rhône-Poulenc. Uma parte substancial da sua produção de vitaminas destinada à alimentação animal não é vendida no mercado «livre», mas sim utilizada internamente no fabrico das suas «pré-misturas». Estas «pré-misturas» são misturas que contêm outros nutrientes e medicamentos para além de concentrados de vitaminas que são acrescentados em pequenas quantidades à mistura principal da forragem. O restante é vendido a grossistas, fabricantes de pré-misturas ou directamente aos fabricantes de compostos de rações animais.
- (21) Os produtores de vitaminas vendem os produtos destinados à indústria alimentar/farmacêutica sob a forma «pura» a clientes intermédios, como outros produtores de vitaminas ou os formuladores, que compram sob forma concentrada, e a distribuidores e revendedores. Os produtores de vitaminas que não produzem eles próprios determinadas vitaminas podem abastecer-se, para cobrir as suas necessidades, junto de outros produtores.

1.2.2.1. Os mercados dos diferentes produtos vitamínicos

Vitaminas A e E

- (22) A vitamina A é uma substância química lipossolúvel com uma variedade de aplicações, sobretudo na indústria das forragens. Também é vendida em menores quantidades para as indústrias alimentar e farmacêutica. As vendas à indústria de cosmética têm uma expressão mínima. A vitamina A é necessária para assegurar o crescimento normal, assim como uma pele, olhos, dentes, gengivas e cabelo saudáveis.
- (23) A vitamina E também é uma substância química lipossolúvel com uma variedade de aplicações na alimentação animal e humana, assim como na indústria farmacêutica e de cosmética. A vitamina E é necessária para a formação e o funcionamento dos glóbulos vermelhos, músculos e outros tecidos. A vitamina E pode ser obtida de fontes naturais ou ser criada como produto sintético. Em termos de concorrência só existe uma sobreposição muito limitada entre a vitamina E sintética e natural, que só ocorre nas aplicações para uso humano.
- (24) A maior parte da vitamina E sintética é comprada pela indústria de forragens, sendo o restante consumido pela indústria farmacêutica e alimentar, assim como pela indústria de cosmética que, no entanto, só a partir de 1996 começou a surgir como cliente importante do produto.

- (25) As vitaminas A e E, em conjunto, representam cerca de 60 % da procura mundial de vitaminas para forragens. Estas duas vitaminas são em larga medida adquiridas pelos mesmos clientes, especialmente na indústria de forragens. A procura mundial de vitamina E cifra-se em cerca de 22 000 toneladas anualmente; o valor correspondente para a vitamina A é de cerca de 15 000 toneladas.
- (26) A Roche foi o primeiro produtor a sintetizar as vitaminas A e E, tendo tido um monopólio de ambas as vitaminas até ao final da década de 60, altura em que a Rhône-Poulenc começou a comercializar a vitamina A para forragens. A BASF entrou no mercado de ambos os produtos em 1970 e, pouco tempo depois, a Rhône-Poulenc alargou as suas actividades à vitamina E, apenas para forragens. O produtor japonês Eisai também começou a comercializar a vitamina E na Europa para uso humano e animal em 1967; não produz vitamina A.
- (27) Assim, a Roche e a BASF fornecem vitamina A e E para utilização em forragens e alimentação humana, a Rhône-Poulenc fornece ambas as vitaminas apenas para forragens e a Eisai fornece vitamina E para uso animal e humano. O único outro produtor importante de vitamina A é a empresa russa Bel Vitaminai, que detém cerca de 7 % a 9 % do volume total do mercado. No que diz respeito à vitamina E, alguns pequenos produtores chineses foram aumentando lentamente a sua quota total, que passou de menos de 1 % em 1989 para 7 % no final da década de 90.
- (28) O mercado de vitamina A a granel no EEE ascendeu em 1998 a cerca de 150 milhões de ecus; o mercado de vitamina E, a 250 milhões de ecus. O preço médio da vitamina A no EEE aumentou de 38,80 ecus/kg em 1990 para 54,50 ecus/kg em 1998 (ver quadro II no anexo). Os preços da vitamina E no EEE aumentaram de 18,60 ecus/kg em 1990 para 31,10 ecus/kg em 1998 (ver quadro III).

Vitamina B1

- (29) A vitamina B1 (tiamina) é essencial para o metabolismo dos hidratos de carbono através das suas funções de co-enzima. A carência desta vitamina provoca diminuição do crescimento e doenças nervosas. É uma vitamina hidrossolúvel utilizada na alimentação animal e humana e na indústria farmacêutica. A síntese química é um processo complexo que envolve cerca de 15 a 17 passos diferentes.
- (30) Os principais produtores são a Roche, a Takeda e vários fabricantes chineses. A BASF deixou de produzir vitamina B1 em 1989 e concluiu um acordo de fornecimento de cinco anos com a Roche para satisfazer as suas necessidades.

- (31) Os preços da vitamina B1 (para forragens) na Europa cifravam-se na ordem dos 32,50 ecus/kg, tendo aumentado em 1993 para 38,00 ecus/kg, antes de caírem abruptamente em 1994 e atingindo uma baixa em 1996 de 16 ecus/kg (ver quadro IV). O mercado europeu de vitamina B1 em 1994 totalizava cerca de 18 milhões de ecus (1998: 15 milhões de ecus).

Vitamina B2

- (32) A vitamina B2 encontra-se em todas as células vivas e intervém em numerosas reacções que libertam energia no metabolismo celular. Os co-enzimas da riboflavina são essenciais para a conversão das vitaminas B6 e ácido fólico numa forma activa.
- (33) A vitamina B2 é utilizada sobretudo na indústria de forragens. Apenas 30 % da produção é utilizada na indústria alimentar e farmacêutica.
- (34) Os principais fabricantes de vitamina B2 são a Roche e a BASF, que detinham em 1990 quotas do mercado mundial de 55 % e 30 %, respectivamente. O terceiro maior fornecedor é a Takeda, com 11 % em 1990. Há outros produtores na Rússia, China e Estados Unidos. Até à data, apenas a Roche e a Takeda produzem vitamina B2 sintética; os outros utilizam um processo de fermentação.
- (35) O preço europeu da riboflavina era em 1991 de cerca de 43 ecus/kg, tendo aumentado para cerca de 56 ecus/kg em 1994, após o que diminuiu para o valor actual de 40 euros (ver quadro V no anexo). O mercado europeu da vitamina B2 totalizava em 1995 cerca de 44 milhões de ecus (1998: 34 milhões de ecus).

Vitamina B5

- (36) A vitamina B5 (ácido pantoténico, também conhecido como «calpan») desempenha um papel essencial no metabolismo dos hidratos de carbono, proteínas e gorduras, sendo assim importante na manutenção e reparação de todas as células e tecidos. A carência de calpan na alimentação humana resulta numa grande variedade de sintomas clínicos. Nos animais, a deficiência de vitamina B5 traduz-se em atrasos do crescimento, problemas de infertilidade, doenças neuromusculares e dermatológicas e morte súbita.
- (37) O ácido pantoténico é produzido sob duas formas principais: uma forma pura conhecida por D-pantotenato de cálcio, utilizada quer para consumo humano, quer como ingrediente em forragens, e a forma mista, DL-pantotenato de cálcio, constituída por 45 % de D-pantotenato de cálcio e 55 % de excipiente inerte, que é utilizado apenas em forragens. O preço do D-pantotenato de cálcio, reflectindo a sua composição química, é o dobro do DL-pantotenato de cálcio.

- (38) A vitamina B5 é outra vitamina em que a Roche e a BASF figuram entre os três produtores principais a nível mundial; o outro grande fabricante deste produto é a Daiichi, do Japão. Existem também pequenos produtores no Japão, China, Polónia e Roménia.
- (39) A Roche e a BASF detêm, entre si, cerca de dois terços do mercado europeu e a nível mundial.
- (40) A Roche, a BASF e a Daiichi só produzem D-pantotenato de cálcio, a maioria do qual é fornecido à indústria de forragens. A Alps (Japão) e algumas empresas na Roménia e na Polónia produzem DL-pantotenato de cálcio.
- (41) No sector das forragens, que representa a grande maioria da produção, o D-pantotenato de cálcio e o DL-pantotenato de cálcio são vendidos a fabricantes de pré-misturas que combinam o ácido pantoténico com outras vitaminas e vendem a embalagem de pré-mistura a fabricantes de forragens.
- (42) A Daiichi não produz pré-misturas. No entanto, tanto a Roche como a BASF integraram a jusante a actividade de pré-misturas; cada uma tem e explora cerca de sete fábricas de pré-mistura na Europa. Fornecem D-pantotenato de cálcio às suas próprias unidades de pré-mistura (uso cativo) e a outros fabricantes de pré-misturas.
- (43) O preço do D-pantotenato de cálcio na Europa era em 1990 de cerca de 12 ecus/kg. Actualmente, vende-se por cerca de 20 euros/kg (ver quadro VI no anexo). Em 1998, o mercado europeu do ácido pantoténico valia cerca de 35 milhões de ecus.

Vitamina B6

- (44) A vitamina B6 (piridoxina) serve de co-enzima para muitos enzimas que participam no metabolismo dos aminoácidos. Desempenha um papel significativo no metabolismo das proteínas, hidratos de carbono e gorduras. Os ruminantes adultos são normalmente auto-suficientes em vitamina B6, mas os animais jovens necessitam de suplementos enquanto crescem. A vitamina B6 tem uma variedade de utilizações na alimentação animal e humana e na indústria farmacêutica.
- (45) Os principais produtores da vitamina B6 são a Roche, a Takeda, a Daiichi e vários produtores chineses. A BASF e a Merck cessaram a produção em 1991-1992 e abastecem-se agora das quantidades que necessitam junto da Roche.
- (46) Em 1989, a Roche tinha uma quota do mercado mundial de vitamina B6 de cerca de 40 %; a Daiichi tinha 12 % e a Takeda 11 %. Os produtores chineses tinham apenas 3 % do mercado mundial em 1989, aumentando para 16 % em 1997 e tendo — segundo a Roche — registado um «pico» intercalar de cerca de 48 % em 1993.
- (47) O preço da vitamina B6 na Europa em 1990 era de cerca de 25 ecus/kg, aumentando no início de 1993 para 46,50 ecus/kg. Cifra-se agora na ordem dos 20 euros/kg (ver quadro VII no anexo). Em 1994, o mercado da vitamina B6 na Comunidade estava avaliado em cerca de 15 milhões de ecus. O seu valor actual é de cerca de 11 milhões de euros.

Ácido fólico

- (48) O ácido fólico faz parte do complexo B de vitaminas. O nome aplica-se a todo um grupo de compostos também conhecidos como folatos ou folacina. Desempenha um papel importante no metabolismo do ADN e do ARN, os portadores da informação genética em todos os organismos vivos. O ácido fólico reduz o risco de malformações de nascença no tubo neural nos humanos se consumido em quantidades adequadas pela futura mãe durante a gravidez. No ser humano, a deficiência em ácido fólico pode também resultar em anemia. A deficiência em ácido fólico nos animais provoca anemia e nas aves de capoeira menor rendimento na postura de ovos e enfraquecimento da plumagem.
- (49) Os produtores de ácido fólico são a Roche, na Europa, e a Takeda, a Sumika, uma filial da Sumitomo, e a Kongo, no Japão. A Roche produz ácido fólico sobretudo para incorporação nas suas pré-misturas. Os produtores japoneses de ácido fólico não produzem pré-misturas, com excepção de uma filial da Takeda que fornece o produto localmente no Japão.
- (50) Até 1989, os três produtores japoneses fabricavam quase toda a oferta mundial de ácido fólico. Até então, a Roche não produzia ácido fólico, mas obtinha as quantidades de que necessitava da Takeda. Em 1988-1989, a Roche rescindiu o acordo de fornecimento e iniciou a sua própria produção.
- (51) Em 1991, a procura de ácido fólico era de cerca de 300 toneladas, no valor aproximado de 30 milhões de dólares dos Estados Unidos (dólares) (25 milhões de ecus). O mercado europeu valia cerca de 9 a 10 milhões de ecus. O preço do ácido fólico (por kg) na Europa em 1991 era de 160 marcos alemães (marcos) (aproximadamente 80 ecus). Cifra-se agora em cerca de 100 marcos (aproximadamente 51,13 euros).

Vitamina C

- (52) A vitamina C (ácido ascórbico) é uma vitamina hidrossolúvel, utilizada sobretudo nas indústrias alimentar humana e farmacêutica. É necessária para a produção de colagénio no organismo, a substância intercelular que dá estrutura aos músculos, ossos, tecido vascular e cartilagem. A carência desta vitamina provoca escorbuto, enfraquecimento dos tecidos e hemorragias.

- (53) Pensa-se que a vitamina C, juntamente com a vitamina E e o beta-caroteno, funciona como anti-oxidante, com um efeito preventivo nas doenças cardiovasculares degenerativas e no cancro impede a conversão dos nitratos em substâncias cancerígenas. O organismo depende do fornecimento de vitamina C contido na alimentação. A maioria dos animais de produção alimentar, mas não o peixe, conseguem por si sintetizar a vitamina C, mas poderão necessitar de um suplemento para a produção natural. A vitamina C também é utilizada como anti-oxidante para proteger a cor ou o aroma dos produtos alimentares.
- (54) A Roche teve um monopólio de produção da vitamina C até à década de 1970, quando a Takeda (Japão), a Merck (Alemanha) e a BASF entraram no mercado. Em 1990, a Roche tinha 40 % do mercado mundial, a Takeda 23 % e a Merck e a BASF cerca de 14 % entre si. Na Europa, as quotas de mercado eram de 36 % para a Roche, 11,5 % para a Takeda e 24 % para a BASF/Merck.
- (55) O preço da vitamina C na Europa em 1990 era de 11,50 ecus/kg. Após atingir um pico intercalar em 1993-1994 de cerca de 15 ecus/kg, os preços cifram-se actualmente em 7,50 euros/kg (ver quadro VIII). O valor do mercado mundial da vitamina C em 1990 era de 650 milhões de ecus, cifrando-se o valor do mercado europeu em cerca de 210 milhões de ecus). No último ano do cartel (1995), o mercado europeu cifrava-se em cerca de 250 milhões de ecus, sendo o valor anual actual de 120 milhões de euros).

Vitamina D3

- (56) A vitamina D3, uma vitamina lipossolúvel, tal como as vitaminas A e E, é vendida pura ou, mais frequentemente, numa mistura com vitamina A designada «AD3». Só cerca de 10 % do valor do mercado da vitamina D3 (em termos de valor) se destinam a produtos alimentares humanos: a maior parte da produção é utilizada em forragens.
- (57) A vitamina D3 é necessária para um crescimento saudável dos ossos: é necessária para a absorção do cálcio e do fósforo no intestino delgado, para a reabsorção dos mesmos nos rins e para a mineralização dos ossos. Também contribui para o funcionamento correcto dos músculos, nervos, coagulação do sangue e crescimento celular. A carência desta vitamina provoca raquitismo nas crianças e osteomalácia nos adultos, uma diminuição do crescimento e doenças nas pernas nos animais e provoca o enfraquecimento das cascas dos ovos nas aves de capoeira.
- (58) A primeira empresa a produzir vitamina D3 em quantidades industriais foi a Duphar, inicialmente parte da Philips e actualmente pertencente à Solvay. A Solvay Pharmaceuticals produzia cerca de metade das necessidades mundiais de vitamina D3 no início da década de 90, mas a sua quota do mercado de «terceiros» era muito

menor. Tal devia-se ao facto de cerca de 40 % da produção de vitamina D3 por parte da Solvay ser fornecida em forma concentrada à Rhône-Poulenc, que a integrava num produto de combinação ou mistura de AD3 comercializada sob o seu próprio nome.

- (59) A Roche, a BASF e a Rhône-Poulenc estão, todas elas, integradas a jusante no mercado e têm as suas próprias operações de pré-mistura de vitaminas que consomem vitamina D3. A Solvay não produz misturas ou pré-misturas. Fornece o produto puro a outros produtores de vitaminas, como a Rhône-Poulenc, a formuladores de vitaminas, que a compram na forma concentrada, a distribuidores e revendedores e a fabricantes de pré-misturas e produtores de forragens.
- (60) A vitamina D3 é comercializada a diferentes preços e sob várias formas. Os produtores utilizam a forma D3 500 (qualidade para forragens) como qualidade comercial. O preço da vitamina D3 destinada à alimentação animal na Europa em 1993 sofreu variações consideráveis entre os vários países. O valor do mercado europeu de vitamina D3 em 1998 era de cerca de 20 milhões de ecus.

Vitamina H

- (61) A vitamina H (biotina), uma vitamina hidrossolúvel, favorece a assimilação das proteínas, ácido fólico e vitamina B12, não sendo esta última objecto do presente processo. A biotina é produzida por síntese química que envolve cerca de 20 processos diferentes, estando a Tanabe a desenvolver um processo de fermentação, mas que não é ainda utilizado comercialmente. É vendida sob forma pura e diluída.
- (62) O sector das forragens absorve cerca de 90 % da produção de vitamina H, sendo o restante utilizado na indústria farmacêutica. A biotina destinada à produção animal é vendida sob forma diluída a 1 % nos Estados Unidos e em solução a 2 % na Europa e noutros locais. A qualidade farmacêutica é comercializada pura.
- (63) Os principais produtores da vitamina H são a Roche, a Sumitomo, a Tanabe, a Lonza e a Merck. A Lonza cessou a produção em 1996. O maior produtor de biotina é a Roche, que detém actualmente cerca de [45-55] % do mercado mundial, seguida pela Sumitomo e pela Tanabe, cada uma com [15-25] %, e da Merck, com cerca de [5-15] %. A Merck fornece a maior parte da sua produção (90 %) de biotina à BASF, sob a forma de concentrações de 1 % e 2 % de qualidade para alimentação animal.
- (64) Na Europa, o mercado da biotina ascende actualmente a cerca de 25 milhões de euros (em 1995 eram 36 milhões de ecus). A biotina de qualidade alimentação humana/farmacêutica (100 % pura) tem o preço fixado por grama. Em 1990, o preço europeu cifrava-se em cerca de 6,8 ecus/gm (14 marcos/g), mantendo-se está-

vel até cerca de 1995, data a partir da qual começou a diminuir regularmente. O preço actual cifra-se em cerca de 3,0 ecus/g. O preço da biotina destinada à alimentação animal era em 1990 de 3,5 ecus/g para o princípio activo. Começou a diminuir em 1995 e actualmente vende-se a cerca de 1,0 ecu/g.

Beta-caroteno e carotenóides

- (65) Em rigor, estes produtos não são vitaminas. O beta-caroteno é uma pró-vitamina da vitamina A que se encontra naturalmente nas plantas; quando ingerido, é convertido pelo organismo em vitamina A. Grande parte do beta-caroteno colocado no mercado é comprado pela indústria alimentar e pela indústria farmacêutica.
- (66) Os carotenóides são utilizados sobretudo como pigmentos para os alimentos e produtos de cosmética e para conferir cor à carne animal. Os carotenóides são geralmente classificados consoante a cor que produzem quando ingeridos pelos animais. A cantaxantina e a citranaxantina são utilizadas para produzir uma cor vermelha ou dourada, sendo referidas como carotenóides vermelhos.
- (67) Os únicos fabricantes deste produto em todo o mundo são a Roche e a BASF. Até ao início da década de 90, a Roche era o produtor principal, com uma quota de mercado de 90 %. Em 1991, a BASF alargou as suas instalações de produção de beta-caroteno e, no final de 1992, tinha duplicado a sua quota de mercado deste produto, passando para 21 %.
- (68) O mercado europeu do beta-caroteno ascendia em 1993 a cerca de 45 milhões de ecus, aumentando até 1998 para cerca de 76 milhões de ecus. A Alemanha é responsável por mais de metade do consumo do beta-caroteno na Comunidade/EEE. O preço do beta-caroteno em 1993 era de 677 ecus/kg; agora é de cerca 748 euros/kg. O mercado da Comunidade para a cantaxantina, o principal produto carotenóide, cifra-se na ordem dos 50 milhões de euros por ano. O preço da cantaxantina é actualmente de cerca de 1 250 euros/kg.

1.2.3. O MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE DAS VITAMINAS A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ÁCIDO FÓLICO, BETA-CAROTENO E CAROTENÓIDES

- (69) A Comissão considera que os mercados das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides são, pelo menos, ao nível do EEE. No entanto, há algumas indicações que apontam para a existência de mercados mundiais para cada um dos produtos vitamínicos.
- (70) Durante o período relevante, os mercados de vitaminas para todos os produtos referidos eram essencialmente dominados por um líder global, a Roche, e por uma presença muito significativa de outros dois produtores, a BASF e a Takeda, esta última no que se refere às vitami-

nas B1, B6 e C. A combinação da Roche com um dos outros dois produtores resultava em quotas de mercado no EEE e a nível mundial de mais de 50 % no que se refere a qualquer dos produtos vitamínicos relevantes.

- (71) Os custos com o transporte e as barreiras pautais podiam conduzir a custos algo mais elevados, mas não impediram os fabricantes de qualquer dos produtos vitamínicos relevantes de comercializarem estes produtos à escala mundial. Esta afirmação é demonstrada pelo facto de uma série de empresas estabelecidas no Japão negociarem na Europa. Além disso, as principais empresas vendiam todas os vários produtos nos principais mercados regionais da América, Ásia e Europa.
- (72) Por último, o carácter mundial dos mercados das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides também é confirmado pela estrutura, organização e funcionamento de cada um dos car-téis.
- (73) Por conseguinte, a Comissão conclui que os mercados das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides são à escala mundial.

1.2.4. COMÉRCIO ENTRE ESTADOS

- (74) A produção europeia de vitaminas a granel está concentrada num pequeno número de locais. A Roche fabrica as vitaminas A e E em Sisseln, na Suíça, enquanto as instalações da BASF são em Ludwigshafen (Alemanha) e a fábrica da Rhône-Poulenc é em Commentry (França). A vitamina C é agora produzida pela Roche em Dalry, na Escócia (a fábrica de vitamina C em Grenzach encerrou em 1994) e pela BASF em Grenaa, na Dinamarca. O terceiro produtor europeu é a Merck, na Alemanha. A produção do complexo B da Roche é em Grenzach, na Alemanha. A BASF tem fábricas em Ludwigshafen e Grenaa.
- (75) A maioria dos Estados-Membros da Comunidade/EEE importa a totalidade das suas necessidades de vitaminas a granel, provenientes essencialmente de outro Estado-Membro (Dinamarca, França, Alemanha e Reino Unido).

1.2.5. OS PRODUTORES

1.2.5.1. Roche

- (76) A Hoffmann-La Roche AG é um dos maiores grupos mundiais cuja actividade se baseia na investigação de produtos farmacêuticos e de cuidados de saúde. A sede da empresa é em Basileia, Suíça. Tem instalações fabris numa série de Estados-Membros.
- (77) O total das vendas do grupo ao nível mundial em 1998 ascendeu a 24,66 mil milhões de francos suíços (15,3 mil milhões de ecus), produzindo um rendimento líquido de 4,4 mil milhões de francos suíços, equivalente

a 18 % das vendas. A Divisão «Vitaminas e produtos de química fina» representou 15 % do volume de vendas do grupo (3,63 mil milhões de francos suíços). As vendas de vitaminas ao nível mundial totalizaram 1,96 mil milhões de francos suíços e as de carotenóides, também abrangidos pelo presente processo apesar de, em rigor, não serem vitaminas, 650 milhões de francos suíços. Em 1998, os resultados da divisão antes de impostos, encargos financeiros e amortizações foram de 869 milhões de francos suíços (24 % das vendas) ou 539 milhões de ecus. Os resultados da exploração foram de 673 milhões de francos suíços (417 milhões ecus). A Roche é o maior fabricante de vitaminas, quer a nível mundial, quer na Europa. A empresa começou a produzir vitamina C por síntese química em 1935 e alargou as suas actividades de forma a produzir toda a gama de vitaminas. Na indústria das vitaminas em geral, a Roche detém uma quota de mercado de cerca de 50 % a nível mundial. A sua gama de produção é a mais alargada de entre todos os produtores de vitaminas. A Roche também fornece outros produtos vitamínicos adquiridos a outros fabricantes, pelo que comercializa toda a gama de vitaminas para todas as utilizações possíveis: forragens, produtos alimentares, produtos farmacêuticos e de cosmética ⁽⁶⁾.

- (78) A Divisão «Vitaminas e produtos de química fina» da Roche está actualmente localizada em Kaiseraugst, perto de Basileia. As vitaminas e os carotenóides representam 72 % do volume de vendas da divisão. Outros produtos da divisão incluem enzimas para forragens, emulsionantes, ácido cítrico e ácidos gordos.
- (79) A sede da divisão é responsável pelas «questões estratégicas», enquanto os assuntos operacionais estão repartidos por cinco centros regionais que abrangem, respectivamente, a Europa, América do Norte, América Latina, Ásia-Pacífico e China.
- (80) A Roche Vitaminas Europe SA, a organização de comercialização e distribuição para a Europa, Médio Oriente, África e Índia, está localizada em Müttenz. [...] (*). Os centros de distribuição para a Europa situam-se em Venlo (Países Baixos) e Village-Neuf (França).
- (81) Durante o período relevante os quadros da empresa com responsabilidades mais elevadas no negócio das vitaminas eram o director da Divisão «Vitaminas e química fina», que também faz parte, por inerência de funções, da Comissão Executiva da Hoffmann-La Roche AG, e o director de *marketing* das vitaminas.

1.2.5.2. BASF

- (82) A BASF AG é uma empresa multinacional de produtos químicos de direito alemão, cujo local principal de actividade é em Ludwigshafen, na Alemanha. As suas operações abrangem petróleo e gás, produtos químicos a granel, plásticos, produtos químicos de alto desempenho, produtos fitossanitários e produtos farmacêuticos. O volume de vendas consolidado do grupo BASF (in-

cluindo as filiais em que a BASF detém, no mínimo, 50 % do capital) em 1997 foi de cerca de 54 mil milhões de marcos (27,45 mil milhões de ecus).

- (83) O núcleo principal de actividades da BASF está dividido em cinco segmentos: produtos químicos; matérias plásticas e fibras; corantes e produtos de acabamento; saúde e nutrição; petróleo e gás. O segmento saúde e nutrição da BASF inclui a divisão de Química Fina que, por sua vez, inclui as vitaminas para alimentação humana e animal. A BASF produz vitaminas a granel e em pré-misturas na Europa, América do Norte e do Sul e China.
- (84) Na Europa, dispõe de instalações de fabrico de vitaminas na sua sede em Ludwigshafen, na Alemanha, assim como em três locais na Dinamarca: Grenaa, Ballerup e Dianalund. Os produtos vitamínicos comuns ao programa de produção da Roche e BASF são as vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides. Relativamente a duas outras vitaminas (B1 e H), a BASF é um importante fornecedor a granel, apesar de ela própria não fabricar o produto. A BASF cessou a sua própria produção de vitamina B1 em 1989, mas continuou a funcionar como grande fornecedor deste produto, que compra a outros produtores. Também compra para revenda a maior parte da produção de biotina (vitamina H) de outro produtor alemão, a Merck.
- (85) Durante o período relevante, os quadros superiores responsáveis pela actividade da BASF no domínio das vitaminas eram o presidente da Divisão de Química Fina e o director de *marketing* de vitaminas.
- (86) O presidente da divisão de Produtos de Química Fina era o quadro superior com responsabilidade operacional pela actividade das vitaminas e reportava directamente a um membro designado do Conselho de Directores Executivos (Vorstand) da BASF.
- (87) O director de *marketing* de vitaminas reportava ao director da Divisão de Produtos de Química Fina e era o mais alto quadro com responsabilidade exclusiva pelas vitaminas.

1.2.5.3. Rhône-Poulenc (actualmente Aventis)

- (88) A Rhône-Poulenc SA, cuja sede se situava em Courbevoie, França, era uma empresa envolvida na investigação, desenvolvimento, produção e comercialização de produtos químicos orgânicos e inorgânicos intermédios, produtos químicos especializados, fibras, plásticos, produtos farmacêuticos e produtos químicos para a agricultura.
- (89) As suas três actividades principais eram os produtos farmacêuticos, os produtos fitossanitários e veterinários e as especialidades químicas. As vendas totais do grupo em 1998 cifraram-se em 86 800 milhões de francos franceses (13,15 mil milhões de ecus).

- (90) Em 1 de Dezembro de 1998, a Rhône-Poulenc e a Hoechst AG, a empresa de produtos químicos alemã, anunciaram a conclusão de um acordo para fundir as suas actividades no domínio das ciências da vida numa nova entidade, «Aventis» (cujo capital seria detido em partes iguais pelas duas sociedades-mãe) e para alienar as suas operações químicas num período de três anos. O passo seguinte seria a fusão total das duas sociedades-mãe.
- (91) Em Maio de 1999 foi anunciado um programa acelerado para o projecto de fusão, sujeito a aprovação regulamentar e outras aprovações. Em 9 de Agosto de 1999, a Comissão decidiu, nos termos do n.º 1, alínea b), do artigo 6.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas ⁽⁷⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 ⁽⁸⁾, não se opor à concentração e declarar a mesma compatível com o mercado comum ⁽⁹⁾.
- (92) Em 15 Dezembro de 1999 foi anunciada a conclusão da fusão. A Aventis é dirigida por um conselho de administração com quatro membros e por um comité executivo constituído pelos quatro membros do conselho de administração e mais cinco quadros superiores. O novo grupo está dividido em dois domínios de actividade: Aventis Pharma e Aventis Agriculture. Esta última engloba as actividades no domínio da protecção e produção de culturas, biotecnologia das plantas, nutrição animal e saúde animal. O presidente do conselho de administração da Aventis Agriculture, que era anteriormente presidente da divisão Veterinária e Fitossanitária da Rhône-Poulenc, também faz parte do comité executivo da Aventis. A nova empresa tem sede em Estrasburgo.
- (93) A Rhône-Poulenc Animal Nutrition (RPAN) era uma filial a 100 % da Rhône-Poulenc, especializada na produção e comercialização de aditivos nutricionais, incluindo vitaminas e aminoácidos para utilização em forragens (aves de capoeira, suínos e ruminantes). O seu nome foi alterado para «Aventis Animal Nutrition». A RPAN estava directamente ligada à divisão Veterinária e Fitossanitária da Rhône-Poulenc SA, de que dependia.
- (94) A sede mundial da RPAN está situada em Antony, perto de Paris. Também tem centros regionais de vendas para a Europa, Médio Oriente e África (situado em França); América do Norte; América do Sul e Ásia-Pacífico. Os principais aditivos para forragens da RPAN são as vitaminas A e E, utilizadas em rações para aves de capoeira e suínos, e a metionina, um aminoácido essencial utilizado sobretudo para forragens para aves de capoeira (que não é objecto do presente processo). As vitaminas A e E são produzidas em Commeny, na França. Cerca de 90 % da produção de vitaminas da Rhône-Poulenc é vendida em forma «pura», sendo a restante vendida em pré-misturas.
- (95) A RPAN produz vitaminas exclusivamente para o mercado das forragens, tendo a empresa a que sucedeu abandonado as vitaminas para uso humano em 1988 ou por volta dessa época.
- (96) O mais alto responsável da Rhône-Poulenc com funções operacionais no negócio das vitaminas era o presidente director-geral da Rhône-Poulenc Animal Nutrition.
- (97) Antes da fusão com a Hoechst, a RPAN estava sujeita à supervisão directa do presidente da divisão AGRO da Rhône-Poulenc, à qual foi dado o novo nome de divisão Veterinária e Fitossanitária em 1997. Na sequência da fusão com a Hoechst, a posição equivalente é actualmente o PDG da Aventis Agriculture.

1.2.5.4. Lonza

- (98) A Lonza AG é uma empresa suíça que fabrica produtos químicos e que foi fundada em 1897. Em 1994 foi adquirida pela Alusuisse AG, como filial gerida de forma independente, e passou a fazer parte do Alusuisse Lonza Group (Algroup).
- (99) Este grupo, uma das maiores empresas industriais suíças, desenvolveu durante 25 anos a sua actividade no domínio do alumínio, embalagens para produtos farmacêuticos e de cosméticos, produtos químicos e energia. Em 1998, o Algroup cindiu as suas actividades no domínio dos produtos químicos e energia do resto do grupo, na expectativa da fusão proposta das suas actividades no domínio do alumínio e embalagens especializadas com as da Pechiney e Alcan ⁽¹⁰⁾.
- (100) A entidade resultante da cisão, denominada Lonza Group AG, é responsável por produtos de química fina, aditivos alimentares e produtos de biotecnologia em todo o mundo e pela produção de energia na Suíça.
- (101) Apesar das múltiplas reestruturações das sociedades-mãe da Lonza, esta empresa nunca se fundiu com qualquer outra unidade operacional e manteve-se como empresa gerida separadamente.
- (102) As vendas líquidas relativas a 1998 da entidade ora constituída sob a designação de Lonza Group AG ascenderam a 2 153 milhões de francos suíços (1 340 milhões de ecus), cifrando-se os lucros da exploração em 292 milhões de francos suíços (182 milhões de ecus). A sede da Lonza Group AG está situada em Zurique. A Divisão de Produtos de Química Fina e Especialidades do grupo Lonza está constituída como Lonza AG (filial a 100 %) e situa-se em Basileia. As vendas líquidas da Lonza AG em 1998 ascenderam a 1 012 milhões de francos suíços (936 milhões de ecus).

1.2.5.5. Solvay

- (103) A Solvay Pharmaceuticals NV, cuja sede é em Weesp, nos Países Baixos, faz parte do grupo de produtos far-

macêuticos da Solvay SA, o fabricante belga de produtos químicos. Até 1980 fazia parte do grupo industrial Philips. Fabrica produtos farmacêuticos para uso humano. A única vitamina que produz e vende é a vitamina D3. O seu volume total de vendas em 1998 cifrou-se em 788 milhões de florins neerlandeses (florins) (355 milhões de ecus).

1.2.5.6. **Merck**

- (104) A Merck KgaA de Darmstadt, Alemanha, é um fabricante de produtos farmacêuticos e para a saúde. Está estabelecida como filial operacional da E. Merck oHG, uma sociedade em nome colectivo que remonta a 1827, detentora de 75 % do capital.
- (105) Até meados de 1995, a empresa era propriedade da E. Merck oHG. Em Julho desse ano foi criada a Merck KgaA, tendo as operações comerciais sido transferidas para a mesma; a E. Merck oHG funciona agora simplesmente como sociedade *holding*.
- (106) O total das vendas (todos os produtos) em 1998 foi de 8,1 mil milhões de marcos (4,12 mil milhões de ecus). Os produtos relevantes da Merck para efeitos do presente processo são as vitaminas C e H (biotina). A produção de biotina da Merck é fornecida na maior parte à BASF, que a revende a granel.

1.2.5.7. **Daiichi**

- (107) A Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, de Tóquio, Japão, foi fundada em 1915 e produz uma vasta gama de medicamentos éticos, medicamentos de venda livre e produtos veterinários.
- (108) As vendas em 1998 ascenderam a 280 805 milhões de ienes japoneses (ienes) (1,92 mil milhões de ecus). A produção relevante de vitaminas da Daiichi diz respeito às vitaminas B5 (calpan) e B6.

1.2.5.8. **Eisai**

- (109) A Eisai Co. Ltd, de Tóquio, Japão, é um dos principais fabricantes japoneses de produtos farmacêuticos e medicamentos, especializada em medicamentos éticos.
- (110) O total das vendas em 1998 (fim do exercício em 31 Março de 1999) foi de 284 860 milhões de ienes (1,95 mil milhões de ecus), das quais 3 % foram vendas na Europa. O único produto vitamínico da Eisai é a vitamina E, que representa cerca de [5-15] % do total das vendas.

1.2.5.9. **Kongo**

- (111) A Kongo Chemical Company Ltd, de Toyama, Japão, é um produtor privado de preparados farmacêuticos.

- (112) O total das suas vendas em 1998 foi de 4 097 milhões de ienes (28 milhões de ecus). O único produto relevante para o presente efeito é o ácido fólico.

1.2.5.10. **Sumitomo**

- (113) A Sumitomo Chemical Company Ltd, de Osaka e Tóquio, é um dos principais fabricantes japoneses de produtos químicos, com uma gama de produtos que inclui produtos químicos de base, produtos de petroquímica, produtos de química fina, produtos químicos para a agricultura e produtos farmacêuticos.
- (114) O total das vendas do grupo no exercício findo em 31 Março de 1999 foi de 927 700 milhões de ienes (6,3 mil milhões de ecus). A biotina (vitamina H) e o ácido fólico são os produtos relevantes para o presente efeito.

1.2.5.11. **Sumika**

- (115) A Sumika Fine Chemicals Company, de Osaka, Japão, é uma filial a 100 % da Sumitomo Chemical Company.
- (116) Foi constituída em Abril de 1992, a partir da fusão entre a Yodogawa Pharmaceutical, a Daiei Chemical Industries e a Okayama Chemicals, sendo na ocasião adoptado o novo nome.
- (117) O total das vendas do exercício em 1998 foi de 19 345 milhões de ienes (132,5 milhões de ecus). O produto relevante para o presente efeito é o ácido fólico.

1.2.5.12. **Takeda**

- (118) A Takeda Chemical Industries Ltd, também de Osaka, constituída em 1925, dedica-se ao fabrico de produtos químicos industriais, medicamentos, produtos de cosmética e de cuidados de saúde e é um dos grandes fabricantes mundiais de produtos farmacêuticos; é o principal fabricante de vitaminas no Japão e também um dos principais produtores a nível mundial de vitaminas a granel. Os produtos da Takeda relevantes para o presente caso são as vitaminas B1, B2, B6, C e o ácido fólico.
- (119) O total das vendas da Takeda em 1998 ascendeu a 841 816 milhões de ienes (5,7 mil milhões de ecus). As vendas para exportação representaram 16,1 % do total das receitas. Os produtos alimentares e vitamínicos constituíram 10 % das vendas.

1.2.5.13. **Tanabe**

- (120) A Tanabe Saiyaku Co. Ltd, de Osaka, é um dos principais fabricantes de produtos farmacêuticos no Japão. Em 1998 os produtos farmacêuticos representaram 81 % das receitas da empresa, que produz igualmente aditivos

alimentares e produtos de cosmética. Em 1998, o total das vendas foi de 216 mil milhões de ienes (1,6 mil milhões de ecus). As vendas ao exterior representaram 13,8 % das receitas de 1998.

- (121) O produto relevante da Tanabe para o presente efeito é a biotina. A Tanabe compra outras vitaminas a granel a outros produtores, incluindo à Roche (vitaminas B1 e C) e ou as utiliza na sua produção a jusante ou as revende na qualidade de *trader*.
- (122) O principal cliente de biotina da Tanabe na Europa é a [...] (*).

1.2.6. VOLUME DE VENDAS E DIMENSÃO DO MERCADO

- (123) Os seguintes quadros dão uma visão geral da importância relativa de cada empresa no mercado mundial e no EEE e da sua dimensão ⁽¹¹⁾:

(em milhões de euros) ⁽¹³⁾

Empresa	Volume total de vendas a nível mundial ⁽¹²⁾ (2000)
F. Hoffmann-La Roche AG	17 678
BASF AG	35 946
Aventis SA (anteriormente 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 em 1999: 12 598 milhões de euros].

Na série seguinte de quadros, a primeira coluna indica o nome da empresa em questão; a segunda coluna apresenta os dados relativos ao volume de vendas a nível mundial do produto vitamínico em questão no último ano civil completo da infracção e, entre parênteses, a dimensão da quota de mercado da empresa no mercado mundial em questão durante o período da infracção; a terceira coluna mostra informação idêntica à da segunda, mas relativamente ao mercado de produto vitamínico ao nível do EEE em vez de ser ao nível mundial. Todos estes valores são necessariamente aproximados.

Vitamina A

Volume de vendas (1998 em milhões de euros) e quota de mercado (1990-1998)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	[...] ([40-50] %)	[...] ([35-45] %)
BASF	[...] ([30-40] %)	[...] ([25-35] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Outros	34 (4 %)	28 (9 %)

Vitamina E

Volume de vendas (1998 em milhões de euros) e quota de mercado (1990-1998)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	[...] ([35-45] %)	[...] ([30-40] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([20-30] %)
Rhône-Poulenc	[...] ([10-20] %)	[...] ([15-25] %)
Eisai	[...] ([5-15] %)	[...] ([10-20] %)
Outros	117 (4 %)	72 (8 %)

Vitamina B1

Volume de vendas (1993 em milhões de euros) e quota de mercado (1991-1993)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	58 (53 %)	23 (52 %)
Takeda	26 (24 %)	16 (28 %)
BASF	12 (11 %)	3 (9 %)
Outros	13 (12 %)	4 (11 %)

Vitamina B2

Volume de vendas (1994 em milhões de euros) e quota de mercado (1991-1994)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	65 (47 %)	20 (46 %)
BASF	44 (29 %)	14 (29 %)
Takeda	24 (12 %)	6 (13 %)
Outros	18 (12 %)	5 (12 %)

Vitamina B5

Volume de vendas (1998 em milhões de euros) e quota de mercado (1991-1998)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	[...] ([30-40] %)	[...] ([40-50] %)
Daiichi	[...] ([25-35] %)	[...] ([25-35] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([15-25] %)
Outros	32 (14 %)	3 (7 %)

Vitamina B6

Volume de vendas (1993 em milhões de euros)
e quota de mercado (1991-1993)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	40 (45 %)	15 (51 %)
Takeda	11 (10 %)	3 (11 %)
Daiichi	10 (9 %)	2 (8 %)
Outros	41 (35 %)	11 (30 %)

Vitamina C

Volume de vendas (1994 em milhões de euros)
e quota de mercado (1991-1994)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	266 (40 %)	79 (51 %)
Takeda	169 (24 %)	13 (8 %)
BASF	48 (6 %)	18 (11 %)
Merck	57 (8 %)	13 (8 %)
Outros	266 (21 %)	43 (22 %)

Vitamina D3

Volume de vendas (1997 em milhões de euros)
e quota de mercado (1994-1997)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	26 (40 %)	6 (28 %)
Solvay	21 (32 %)	9 (38 %)
BASF	11 (15 %)	4 (20 %)
Rhône-Poulenc	6 (9 %)	2 (10 %)
Outros	3 (4 %)	1 (4 %)

Vitamina H

Volume de vendas (1993 em milhões de euros)
e quota de mercado (1991-1993)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	44 (45 %)	13,6 (37 %)
Sumitomo	22 (23 %)	4,4 (12 %)
Tanabe	15,7 (16 %)	9,6 (26 %)
Merck	6,3 (7 %)	4 (11 %)
Lonza	4,7 (5 %)	2,8 (8 %)
BASF	3,7 (4 %)	2 (6 %)

Ácido fólico

Volume de vendas (1993 em milhões de euros)
e quota de mercado (1991-1993)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	9,8 (65 %)	2,3 (55 %)
Takeda	4 (27 %)	1,8 (43 %)
Sumika	0,6 (4 %)	0,03 (> 1 %)
Kongo	0,8 (5 %)	0,12 (1 %)

Beta-caroteno

Volume de vendas (1998 em milhões de euros)
e quota de mercado (1992-1998)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([80-90] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

Carotenóides

Volume de vendas (1998 em milhões de euros)
e quota de mercado (1993-1998)

Empresa	A nível mundial	A nível do EEE
Roche	[...] ([70-80] %)	[...] ([60-70] %)
BASF	[...] ([20-30] %)	[...] ([10-20] %)

1.3. PROCESSO

- (124) Em 12 de Maio de 1999, a Rhône-Poulenc anunciou à Comissão que desejava, ao abrigo da comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou redução de coimas nos processos relativos a cartéis «comunicação sobre a redução das coimas»⁽¹⁴⁾ informar do seu envolvimento e de outros fabricantes na vertente europeia de um cartel [...] (*) de vitaminas e que tencionava cooperar com as suas investigações.
- (125) Em 19 de Maio de 1999, a Rhône-Poulenc forneceu à Comissão um resumo escrito sobre actividades no mercado das vitaminas A e E que, conforme a própria reconheceu, constituíam uma violação do artigo 81.º do Tratado.
- (126) A Rhône-Poulenc apresentou uma declaração adicional à Comissão em 25 de Maio de 1999 com pormenores adicionais relativos ao cartel.
- (127) A Roche e a BASF escreveram à Comissão, respectivamente, em 4 e 6 de Maio de 1999, seguindo-se uma abordagem conjunta em 17 de Maio de 1999. Informaram a Comissão que pretendiam cooperar nas investigações, sem no entanto fornecerem na altura qualquer declaração ou prova documental.

- (128) Em 26 de Maio de 1999, a Comissão enviou à Roche e à BASF pedidos de informações ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 no que se refere à sua participação em supostos mecanismos de colusão no domínio das vitaminas A, B2, B5, C, E, beta-caroteno e pré-misturas, os produtos identificados nos processos dos Estados Unidos da América (EUA); ver considerando 149-154).
- (129) Cada empresa forneceu à Comissão um memorando reconhecendo infracções ao artigo 81.º: a Roche em 4 de Junho e a BASF em 15 de Junho de 1999. Estas declarações abrangiam apenas os produtos vitamínicos que eram objecto de procedimento penal nos Estados Unidos. No que diz respeito às pré-misturas, os produtores alegavam que apesar de ter havido discussões esporádicas acerca das pré-misturas na Europa, nunca tinha havido acordos práticos efectivos relativamente a esta forma de apresentação, uma vez que os produtos eram vendidos essencialmente no estado «puro» ⁽¹⁵⁾.
- (130) Por carta de 23 de Junho de 1999, a BASF forneceu à Comissão um extenso conjunto de documentos relativos sobretudo aos sistemas de controlo de volumes e de fiscalização operados ao abrigo do cartel relativamente aos produtos vitamínicos acima referidos a partir de 1989.
- (131) A Roche também forneceu à Comissão extensa documentação sobre o sistema de controlo dos volumes das vitaminas A, E, B5, beta-caroteno e carotenóides, por carta de 22 de Junho de 1999.
- (132) Por cartas de 9 e 16 de Julho de 1999, em resposta ao pedido de informação por parte da Comissão datado de 26 de Maio de 1999, a Roche forneceu informações pormenorizadas e documentação relativas aos acordos envolvendo as vitaminas A, E, B5, C e beta-caroteno; em 30 de Julho de 1999 forneceu informações relativas aos acordos que envolviam as vitaminas B1, B6, D3, H e carotenóides. Também no seguimento do pedido de informações, a BASF providenciou informação sobre as reuniões relativas às vitaminas A, E, B5 e C em 16 de Julho de 1999.
- (133) A Solvay Pharmaceuticals forneceu um memorando relativo aos acordos restritivos envolvendo a vitamina D3, por carta de 29 de Junho de 1999, complementada por outras informações e provas documentais em 14 de Setembro de 1999.
- (134) Em 19 e 20 de Agosto de 1999, a Comissão enviou pedidos de informações à Takeda, Daiichi, Tanabe, Sumitomo, Lonza e Merck relativamente à presumida participação das mesmas em acordos de fixação de preços relativos a determinadas vitaminas. Os pedidos não diziam respeito a todos os produtos relativamente aos quais havia suspeita de colusão por parte das mesmas ⁽¹⁶⁾.
- (135) Em 9 de Setembro de 1999, a Comissão recebeu da Takeda um conjunto de documentos relativos às vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico. A Takeda alegou que já tinha preparado os documentos antes de receber o pedido de informações ao abrigo do artigo 11.º. Forneceu uma resposta ao pedido de informações em 18 e 20 de Outubro de 1999 relativamente às vitaminas B1 e B6. Também forneceu documentos adicionais sobre o ácido fólico e em 10 de Janeiro de 2000 respondeu a um pedido de informações relativo ao ácido fólico, enviado em 15 de Novembro de 1999.
- (136) A Daiichi já tinha enviado em 2 de Julho de 1999 uma quantidade substancial de documentos à Comissão relativamente à vitamina B5, antes de lhe ser enviado o pedido de informações ao abrigo do artigo 11.º, que dizia respeito à vitamina B6.
- (137) Relativamente à vitamina B6, a Daiichi, em resposta ao pedido de informações de 19 de Agosto de 1999, não negou o seu envolvimento na colusão, pelo menos até meados de 1994.
- (138) Na sua resposta de 11 de Outubro de 1999, a Tanabe admitiu a sua participação na colusão com os outros produtores de biotina de Outubro de 1991 até 1994.
- (139) Em 12 de Outubro de 1999, a Comissão recebeu da Eisai uma pasta de documentos e um memorando relativos a acordos restritivos envolvendo a vitamina E.
- (140) Na sua resposta datada de 5 de Novembro de 1999, a Sumitomo admitiu contactos frequentes com outros produtores de biotina, mas alegou que esses contactos não envolveram qualquer comportamento anticoncorrencial da sua parte.
- (141) A Lonza, por carta de 24 de Setembro de 1999, em resposta ao pedido da Comissão, admitiu a participação numa série de reuniões multilaterais com outros produtores de biotina e a natureza anticoncorrencial das mesmas.
- (142) Na sua resposta de 26 de Outubro de 1999, a Merck admitiu ter participado em discussões sobre preços com concorrentes relativamente à biotina. Em 22 de Novembro de 1999 forneceu determinados documentos relevantes relativos aos acordos envolvendo esse produto.

1.3.1. PROCESSO ADMINISTRATIVO

- (143) Em 6 de Julho de 2000, a Comissão iniciou um procedimento relativo ao presente caso e adoptou uma comunicação de objecções contra os destinatários da presente decisão.
- (144) As empresas tiveram acesso ao processo de investigação da Comissão através de um CD-ROM que continha toda a documentação do processo que era possível consultar. Este CD-ROM foi enviado às empresas pouco tempo depois do envio da comunicação de objecções.
- (145) A Sumitomo e a Sumika alegam que não tiveram acesso completo ao processo, uma vez que a Comissão não for-

neceu versões não confidenciais em todos os casos, nem uma descrição pormenorizada do conteúdo destes documentos, pelo que poderá ter violado os direitos de defesa de ambas as empresas.

(146) Este argumento deve ser rejeitado. A Comissão forneceu uma cópia completa de todos os documentos acessíveis e parcialmente acessíveis do processo, incluindo as versões não confidenciais dos documentos parcialmente acessíveis, no CD-ROM que foi fornecido a todos os destinatários da comunicação de objecções. Foi feita uma lista descritiva do conteúdo dos documentos não acessíveis, que foi fornecida aos mesmos destinatários.

(147) Tendo respondido por escrito à comunicação de objecções, todos os destinatários da presente decisão, com excepção da Solvay Pharmaceuticals BV, Kongo Chemical Co. Ltd e Sumika Fine Chemicals Ltd, participaram na audição oral sobre o processo, realizada em 12 de Dezembro de 2000. Nesta audição oral foi também dada oportunidade às empresas de comentarem as respostas escritas das outras partes que lhes tinham sido facultadas anteriormente.

(148) Nas suas respostas escritas à comunicação de objecções, nenhum dos produtores, com excepção da Sumitomo e da Sumika, contestou materialmente os factos em que a Comissão fundamentou a sua comunicação de objecções.

1.3.2. PROCESSOS PERANTE OUTRAS JURISDIÇÕES

(149) Em 8 de Maio de 1998, o Tribunal Distrital do Norte do Texas enviou à filial americana da Roche uma citação para comparecer sob pena de multa perante um Grande Júri, no quadro de uma investigação do Departamento de Justiça sobre o mercado das vitaminas.

(150) Através de informações apresentadas no Tribunal Distrital do Texas do Norte, em 20 de Maio de 1999, a Roche e a BASF foram acusadas de participação numa coligação e num acordo contrários à 1ª secção da Lei Sherman de 1890 (§1 do artigo 15.º do USC), com o objectivo de suprimir e eliminar a concorrência através da fixação do preço e da atribuição de volumes de vendas de determinadas vitaminas nos Estados Unidos e noutros locais. Algumas pessoas foram igualmente acusadas de infracções penais à Lei Sherman. As vitaminas e os períodos de tempo em questão eram os seguintes:

— vitaminas A e E: de Janeiro de 1990 até Fevereiro de 1999,

— vitamina B2: de Janeiro de 1991 até pelo menos ao Outono de 1995,

— vitamina B5: Janeiro de 1991 até pelo menos Dezembro de 1998,

— vitamina C: de Janeiro de 1991 até pelo menos ao Outono de 1995,

— beta-caroteno: de Janeiro de 1991 até pelo menos Dezembro de 1998, e

— pré-misturas de vitaminas: de Janeiro de 1991 até pelo menos Dezembro de 1997.

(151) Através de uma transacção penal com os Estados Unidos, a BASF e a Roche confessaram-se culpadas da infracção de colusão, tendo-lhes sido aplicadas multas no valor de 225 milhões e 500 milhões de dólares, respectivamente. Dois dos dirigentes da Roche, os Srs. [...] (*) e [...] (*), que eram membros do seu conselho de administração da empresa, declararam-se culpados das infracções criminais de que eram acusados, tendo sido condenados a penas de prisão acordadas de quatro e cinco meses, respectivamente, assim como ao pagamento de multas pessoais.

(152) Em 9 de Setembro de 1999, a Takeda, a Eisai e a Daiichi concordaram em declarar-se culpadas e em pagar multas no total de 137 milhões de dólares pela sua participação na colusão relativa às vitaminas.

(153) Foi concedida imunidade condicional relativamente ao procedimento penal à Rhône-Poulenc, ao abrigo do programa de imunidade empresarial do Departamento de Justiça, por cooperar com as autoridades dos EUA.

(154) As principais multas aplicadas às empresas devido à colusão das vitaminas nos EUA foram as seguintes:

— Roche: 500 milhões de dólares,

— BASF: 225 milhões de dólares,

— Takeda: 72 milhões de dólares,

— Eisai: 40 milhões de dólares,

— Daiichi: 25 milhões de dólares.

(155) O Comissário canadiano para a concorrência do Canadá também realizou investigações alargadas sobre o cartel de fixação de preços, uma vez que o mesmo afectou a concorrência no mercado das vitaminas a granel no Canadá.

(156) Em 22 de Setembro de 1999, a Roche, a BASF, a Rhône-Poulenc, a Daiichi e a Eisai declararam-se culpadas perante o Tribunal Federal do Canadá (Secção de Primeira Instância) face às acusações de colusão para impedir ou reduzir indevidamente a concorrência em violação da secção 45 da Lei da Concorrência de 1985.

(157) Foram aplicadas as seguintes multas penais:

- Roche: 48 milhões de dólares canadianos,
- BASF: 18 milhões de dólares canadianos,
- Rhône-Poulenc: 14 milhões de dólares canadianos,
- Daiichi: 2,5 milhões de dólares canadianos,
- Eisai: 2 milhões de dólares canadianos.

1.3.3. PROVAS DOCUMENTAIS

(158) As principais provas documentais obtidas pela Comissão são as seguintes:

- declaração da Rhône-Poulenc de 19 de Maio de 1999 e anexos («Declaração Rhône-Poulenc»),
- declaração complementar da Rhône-Poulenc de 25 de Maio de 1999 e anexos («Declaração complementar Rhône-Poulenc»),
- declaração da Roche de 2 de Junho de 1999 («Declaração Hoffmann-La Roche»),
- declaração da BASF de 15 de Junho de 1999 («Declaração BASF»),
- declaração da Solvay Pharmaceuticals BV (relativamente à vitamina D3) de 29 de Junho de 1999 («Primeira Declaração Solvay»),
- documentação fornecida pela Roche por carta de 22 de Junho de 1999 (dossier A),
- documentação fornecida pela BASF por carta de 23 de Junho de 1999 (dossier B),
- resposta da Roche relativa à vitamina E ao abrigo do artigo 11.º, com data de 9 de Julho de 1999, e anexos 1-14 (dossier C),
- declaração da Daiichi de 9 de Julho de 1999 (Declaração da Daiichi) relativa à vitamina B5 e provas documentais (dossier D),
- resposta da Roche (vitaminas A, E, B2, B5, C, etc.) ao abrigo do artigo 11.º, de 16 de Julho de 1999, e anexos,
- resposta da BASF (vitaminas A, E, B5 e C) ao abrigo do artigo 11.º, de 16 de Julho de 1999, e quadros,
- carta da Roche de 30 de Julho de 1999 relativa às vitaminas B1, B6, D3, biotina e carotenóides e anexos,

— declaração da Solvay Pharmaceuticals BV de 14 de Setembro de 1999 e anexos («Segunda Declaração Solvay»),

— documentação fornecida pela Takeda em 7 de Setembro de 1999 relativa aos acordos envolvendo as vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico (dossier E),

— documentação fornecida pela Takeda em 18 de Outubro de 1999 relativa aos acordos envolvendo o ácido fólico (dossier F),

— resposta da Takeda de 18 e 20 de Outubro de 1999 ao pedido de informações relativo às vitaminas B1 e B6,

— declaração da Eisai de 12 de Outubro de 1999 e documentos anexos (Declaração Eisai),

— resposta da Tanabe de 11 de Outubro de 1999 ao pedido de informações relativo à biotina e anexos,

— resposta da Merck de 26 de Outubro de 1999 ao pedido de informações relativo à biotina,

— carta da Merck de 22 de Novembro de 1999 ao pedido de informações relativo às vitaminas B1 e B6,

— resposta da Takeda de 10 de Janeiro de 2000 ao pedido de informações relativo ao ácido fólico.

1.4. OS CARTÉIS

(159) A presente secção fornece uma descrição dos factos relativos a cada um dos cartéis nos diferentes mercados de produtos vitamínicos em questão, nomeadamente os mercados das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides.

1.4.1. VITAMINAS A E E

1.4.1.1. A origem e o sistema básico dos cartéis

(160) Os produtores europeus afirmam que os preços, tanto da vitamina A como da E, registaram efectivamente uma quebra significativa durante o final da década de 80 como resultado da concorrência. A quebra «dramática» no preço da vitamina E é atribuída pela Roche à «ofensiva de preços» da Eisai em 1989 (relativamente à vitamina A, a Roche culpa a política de preços agressiva da Rhône-Poulenc). Durante o Verão de 1989 realizaram-se pelo menos duas reuniões de alto nível, a primeira em 7 de Junho entre a Roche e a BASF, em Basileia, e a segunda em Zurique, na qual participou igualmente a

Rhône-Poulenc. Os quadros superiores da Roche, da BASF e da Rhône-Poulenc reuniram-se de novo em Zurique, em Setembro de 1989 ou à volta dessa data. A reunião durou dois dias. A Eisai não participou; a Roche diz que a ideia era incluir a Eisai numa segunda fase.

(161) De acordo com a Rhône-Poulenc, a Roche estava satisfeita com a sua quota de 50 % do mercado, a BASF queria um aumento da sua quota de 30 % no mercado e a Rhône-Poulenc gostaria de aumentar os 15 % que detinha, mas percebeu que tal não era possível.

(162) A BASF descreveu com algum pormenor a reunião de Setembro de 1989 em Zurique, que envolveu a criação do cartel para as vitaminas A e E.

(163) No primeiro dia, os quadros superiores responsáveis pela comercialização das vitaminas de cada empresa, juntamente com alguns directores de produto, identificaram a dimensão do mercado para as vitaminas A e E, tendo seguidamente acordado numa repartição do mercado mundial e dos mercados regionais entre os quatro produtores com base nas respectivas vendas realizadas em 1988.

(164) Em suma, o objectivo subjacente era estabilizar a quota do mercado mundial de cada produtor. As quotas de mercado foram congeladas aos níveis de 1988; à medida que o mercado se alargava, cada empresa só podia aumentar as suas vendas dentro dos limites da sua quota acordada, em função do crescimento do mercado e não à custa de um concorrente.

(165) No segundo dia, os presidentes da Divisão de Produtos de Química Fina (ou equivalente) e os directores de *marketing* das vitaminas de cada empresa juntaram-se à reunião para aprovar as quotas acordadas e para criar «confiança» entre os participantes de que os acordos seriam respeitados. A máxima «o preço acima do volume» foi aceite como princípio subjacente do cartel. Também foram discutidos níveis de preços específicos.

(166) De acordo com as informações fornecidas pela BASF, as quotas de mercado de cada um dos produtores de vitamina A em 1988, que serviram de «ano base» para a fixação de quotas, foram:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc
Europa Ocidental	46,5 %	29,8 %	23,7 %
A nível mundial	48,1 %	29,3 %	22,6 %

(167) Relativamente à vitamina E, a BASF também forneceu informações sobre as vendas realizadas em 1988, que corresponderam às seguintes percentagens:

	Roche	BASF	Rhône-Poulenc	Eisai
Europa Ocidental	46 %	31,1 %	14,9 %	8 %
A nível mundial	46,5 %	28,1 %	15,2 %	10,2 %

(168) Estes valores podem ter sido ligeiramente adaptados para dar as quotas atribuídas. De acordo com a BASF, as quotas de mercado globais acordadas na reunião em Zurique foram as seguintes:

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

A Roche confirma as quotas de vitamina A acima indicadas.

(169) Durante o Outono de 1989, os produtores europeus tiveram uma segunda reunião em Basileia para desenvolverem com maior pormenor o quadro e os procedimentos do cartel. Para cada região, incluindo a Europa, as quotas de mercado foram ainda repartidas país a país, de modo a que o total das afectações correspondesse à quota regional atribuída e as quotas regionais somadas correspondessem às quotas mundiais.

(170) Foi feito um cálculo para o mercado de 1990 e chegou-se a acordo relativamente à previsão; as quotas percentuais para cada empresa foram então convertidas em partes de vendas expressas em toneladas para os mercados mundial, regionais e para cada mercado nacional.

(171) Durante a vigência do cartel, este exercício foi repetido no fim do Verão/Outono de cada ano, passando a ser conhecido por «orçamento».

Estrutura e participantes

Estrutura das reuniões periódicas

(172) À medida que a execução do cartel se ia desenvolvendo, foi evoluindo uma estrutura complexa de reuniões regulares. Havia quatro níveis:

Nível superior

(173) Este nível era constituído pelos mais altos responsáveis das empresas no sector das vitaminas e incluía os directores de divisão e, por vezes, os directores de *marketing*

das vitaminas. A sua função era avaliar o acordo com apoio de alto nível, definir uma estratégia global e assegurar o cumprimento do acordo por cada uma das partes.

Directores de *marketing*

- (174) Os directores de *marketing* das vitaminas, que também podiam assistir às reuniões de nível superior, tomavam decisões relativamente ao funcionamento prático dos acordos e finalizavam os orçamentos. Algumas das suas reuniões podiam também contar com a presença dos presidentes das divisões. Reuniam-se duas ou três vezes por ano.

Nível de *marketing* do produto à escala mundial

- (175) Este nível envolvia os directores com responsabilidades no domínio do *marketing* de produtos para as vitaminas A e E à escala mundial. As suas reuniões, realizadas trimestralmente, tinham como objectivo a fiscalização da execução dos sistemas de quotas.

Nível de *marketing* do produto à escala regional

- (176) Estas reuniões, que eram organizadas pela direcção regional e envolviam os directores de *marketing* para cada região, incluindo a Europa, realizavam-se cerca de quatro vezes por ano. As discussões incluíam a fixação de preços a clientes individuais. O grupo também era responsável por:

- fiscalização das vendas em relação ao orçamento a nível regional e realização de ajustamentos, caso necessário,
- identificação dos progressos operados no mercado relevante na sua região,
- execução dos aumentos de preço acordados a níveis superiores.

- (177) Frequentemente, as reuniões regionais para a Europa eram combinadas com reuniões operacionais mundiais de nível mais elevado.

- (178) A BASF deu o nome dos participantes habituais nas reuniões durante o período relevante.

A interacção entre os diferentes grupos

- (179) As operações do cartel centravam-se na preparação e execução do «orçamento» anual. Com efeito, neste e noutros aspectos, os seus mecanismos seguiam estreitamente o modelo da gestão financeira e controlos internos de uma só empresa.

- (180) Os directores de *marketing* identificados pela BASF, referidos pela Rhône-Poulenc como «responsáveis máximos das operações de vitaminas», reuniam-se, normalmente em Agosto, para trocarem números relativos às vendas mundiais e estimativas da dimensão do mercado e do crescimento para o ano seguinte e para prepararem o orçamento do ano seguinte.

- (181) Estas reuniões, referidas como «reuniões orçamentais», eram sempre organizadas pela Roche e realizavam-se em hotéis em Basileia ou próximos desta cidade. De acordo com a Rhône-Poulenc, a Roche fazia primeiro uma apresentação sobre o estado actual do mercado através de quadros preparados a partir das informações que as outras empresas tinham dado antecipadamente por telefone.

- (182) Era neste fórum de discussão que os aumentos de preços eram normalmente decididos: geralmente o preço era aumentado em incrementos de cinco por cento. As decisões finais sobre os preços eram normalmente tomadas na segunda metade do ano, sendo o dia 1 de Abril do ano seguinte uma data típica de entrada em vigor do aumento.

- (183) Se fosse decidido um aumento de preço, a Roche normalmente era a primeira a anunciá-lo, embora aparentemente pedisse por vezes à BASF para ser esta a anunciar o aumento publicamente.

- (184) Após a reunião orçamental de Agosto, os três presidentes de divisão, no caso da Rhône-Poulenc, o presidente da RPAN, reuniam-se de modo que os directores de operações e directores de *marketing* que tinham participado nas reuniões orçamentais pudessem apresentar os resultados do ano anterior.

- (185) As reuniões também se realizavam em hotéis em Basileia ou próximos desta cidade. Nas reuniões, que eram organizadas e lideradas pela Roche, esta apresentava a evolução do mercado e os presidentes de divisão discutiam a dimensão do mercado, os aumentos das quotas de mercado e os movimentos de preços e resolviam potenciais problemas.

- (186) Os mais altos quadros de direcção da Roche, BASF e Rhône-Poulenc que supervisionavam as actividades das vitaminas reuniam-se ainda mais uma ou duas vezes por ano em Basileia, Paris ou Francoforte, sendo as reuniões aparentemente organizadas alternadamente por cada uma das empresas envolvidas. De acordo com a Rhône-Poulenc, não havia uma ordem de trabalhos específica. No entanto, serão estas presumivelmente as reuniões descritas pela Roche. O seu objectivo era demonstrar apoio do mais alto nível ao cartel e determinar a estratégia global.

- (187) As reuniões regionais para a Europa também eram normalmente organizadas pela Roche e realizavam-se em

Basileia. Estas reuniões eram marcadas no mês seguinte ao final de cada trimestre. Os directores de *marketing* regionais comunicavam os progressos registados no mercado aos níveis de reuniões hierarquicamente superiores que tomavam as decisões necessárias.

- (188) Os directores que participavam nas reuniões regionais europeias mantinham contactos telefónicos semanalmente, de modo a fiscalizarem os acordos relativos à formação de preços e volumes de vendas das vitaminas A e E vendidas em cada mercado nacional. A Roche fornecia aos outros as vendas mensais da Eisai no conjunto do mercado europeu, em vez de país a país.

Mecanismo de controlo dos volumes: «orçamentos»

Aspectos gerais

- (189) A ideia fundamental subjacente ao cartel era congelar as quotas de mercado em ambos os produtos ao nível de 1988.
- (190) Os três principais produtores europeus forneceram à Comissão quadros e folhas de cálculo criados e utilizados para calcular, analisar e fixar as quotas de vendas da vitamina A e E para cada mercado regional e nacional.
- (191) Os que foram fornecidos pela BASF constituem provavelmente o conjunto de documentos mais completo relativo ao «orçamento» e poderão ser utilizadas para demonstrar o funcionamento do mecanismo de controlo dos volumes. Na sua maioria, os documentos da BASF são constituídos por a) folhas de trabalho ou documentos de apoio utilizados para fixar o «orçamento» anual para cada produtor por país e b) gráficos comparando as vendas efectivas de cada produtor com os seus «volumes orçamentados», isto é, a sua quota para cada mercado regional e nacional, tanto numa base anual como por períodos intercalares, sendo os valores das vendas expressos em volume trocados mensalmente.
- (192) A documentação fornecida pela Roche é constituída por a) documentos em forma de folha de cálculo criados a partir dos dados fornecidos pelos outros produtores e que reflectem os acordos de afectação de volumes e resultados mensais e anuais trocados entre os participantes e b) gráficos preparados pela Roche para as discussões e reuniões orçamentais.
- (193) A documentação sobre o «orçamento» relativa ao ano de 1998 é representativa do conjunto e pode ser tomada como exemplo ⁽¹⁷⁾.

Vitamina A

- (194) Para toda a «Região», que também inclui a Europa Oriental, a África e o Médio Oriente, as quotas propostas são de 45,3 % para a Roche, 31,6 % para a BASF e 23,3 % para a Rhône-Poulenc.
- (195) Para a Europa Ocidental em geral, as quotas fornecidas são de 44,3 % para a Roche, 32,1 % para a BASF e 23,6 % para a Rhône-Poulenc.
- (196) A informação para a totalidade do ano era mantida numa base mensal cumulativa de modo a assegurar que cada uma das partes respeitava a sua quota de mercado acordada; no caso de se considerar que uma das empresas estava a vender mais do que a quota que lhe tinha sido atribuída, teria de «abrandar» as vendas para permitir às outras «recuperarem». Se, no final de um ano, um produtor estivesse substancialmente adiantado relativamente à sua quota, teria de comprar vitaminas aos outros para os compensar do défice correspondente na sua afectação.

Vitamina E

- (197) Havia uma base de dados computadorizada semelhante para a vitamina E, apesar de 1. Haver gráficos separados para «forragens», «farmacêuticos» e «total»; 2. Os volumes serem apresentados em toneladas métricas.
- (198) A documentação fornecida pela BASF para o ano de 1998 poderá ser novamente considerada para ilustrar o funcionamento do sistema que funcionou também de acordo com estas linhas entre os anos 1989 e 1997.
- (199) Nas folhas de cálculo relativas à vitamina E, os três produtores principais são de novo designados por «1», «2» e «3»; o «4» diz respeito à Eisai e o «5» a outros produtores.

Preços mínimos e preços-objectivo

- (200) Na sua reunião de «alto nível» em Zurique em Setembro de 1989, os presidentes de divisão da Roche, BASF e Rhône-Poulenc tinham acordado numa política de «preço acima do volume».
- (201) As decisões sobre a hipótese de aumentar ou não os preços, quando e em quanto, eram tomadas pelos directores de *Marketing* das vitaminas nas suas reuniões periódicas. As decisões finais eram geralmente tomadas na segunda metade de cada ano, sendo o dia 1 de Abril seguinte uma data típica para a entrada em vigor do «aumento».
- (202) No início do funcionamento do cartel, as partes tinham acordado num aumento de preços de cerca de 10 %, tanto para a vitamina A como para a E.

- (203) As partes normalmente acordavam que deveria ser um dos produtores a «anunciar» primeiro o aumento, quer numa revista da especialidade quer através da comunicação directa com os principais clientes. Uma vez anunciado o aumento de preços por um dos membros do cartel, os outros seguiam-lhe o exemplo.
- (204) Deste modo, os aumentos de preços concertados poderiam ser considerados, no caso de serem contestados, como resultado da liderança de preços num mercado oligopolista.
- (205) A Comissão obteve documentação interna sobre formação de preços e gestão, tanto da Roche como da BASF, que demonstra que ambos os produtores trabalhavam habitualmente com base numa «tabela» (ou «preços-objectivo» e «preços mínimos»).
- (206) A «folha de formação de preços» da Roche ilustra a utilização dos objectivos em termos de preço para as vitaminas A e E fornecidas às unidades comerciais em Março de 1991.
- (207) O objectivo relativamente à vitamina A era aumentar os preços em francos suíços de 5 % a 10 % para 1991, equilibrando ao mesmo tempo o diferencial de preços dólar/marco alemão para desencorajar os corretores. Apesar de os directores serem encorajados a manter o mercado mundial nos 48 %, é-lhes dito que deverão pôr o objectivo do preço acima do «objectivo da quota de quantidade/mercado: não aumentar demasiado a quantidade através da não realização do preço-objectivo; ver a máxima «preço acima do volume», considerando 200.
- (208) A folha de formação de preços mostra os preços de «tabela» e «mínimos» a aplicar a cada produto em marcos alemães e dólares nos segundo e terceiro trimestres de 1991.
- (209) Para pôr em execução o aumento, a unidade comercial é avisada de que na Europa «os preços actuais em marcos alemães no sector da alimentação animal deverão ser escrupulosamente aplicados no 2.º trimestre de 1991. O aumento de preço de + 10 % deverá ser preparado e anunciado em Maio com efeito imediato para os negócios a pronto e para todos os contratos do 3.º trimestre. Os preços dos sectores de alimentação/produtos farmacêuticos deverão ser escrupulosamente aplicados». São dadas instruções semelhantes relativamente à vitamina E.
- (210) Durante a iniciativa concertada de 1991, foram iniciados novos preços em cada trimestre; a partir do início de 1993, os preços normalmente só eram aumentados uma vez por ano, normalmente em 1 de Abril, ficando além disso a data de 1 de Outubro como data de acertos.
- (211) Durante o primeiro ano do cartel, os executivos da Roche, da BASF e da Rhône-Poulenc reuniram-se frequentemente para concretizarem os seus acordos: a Rhône-Poulenc identificou cerca de nove reuniões em Basileia entre Janeiro de 1990 e Janeiro de 1991.
- (212) Também houve reuniões separadas entre a Roche e a EISAI relativamente à vitamina E que estão documentadas num memorando interno da Roche designado «Historial da Eisai» começando por uma reunião de chefias no Japão em Setembro de 1990.
- (213) Realizou-se uma reunião de seguimento em Basileia em 25 de Outubro de 1990 no decurso da qual os executivos da Eisai confirmaram a disponibilidade da sua empresa para entrar no «clube», na condição de os membros trocarem dados sobre vendas entre si.
- (214) Os três produtores europeus concordaram, no decurso de uma reunião trilateral realizada em Basileia em 30 de Outubro de 1990, incluir a Eisai no sistema por um período inicial de cinco anos com uma afectação de 1 600 toneladas passível de aumento em conformidade com o crescimento do mercado. Para a Eisai, a vantagem seria um volume de vendas garantido e preços mais altos.
- (215) Uma vez que na maior parte do ano de 1990 a Eisai não fazia de todo parte do sistema relativo à vitamina E e tinha fornecido mais volume do que o previsto, os acordos aparentemente não tinham resultado em nenhum grande aumento de preço durante esse mesmo ano.
- (216) Em Dezembro de 1990, a fábrica de vitamina E da Rhône-Poulenc ficou gravemente danificada por um incêndio. Os principais produtores concluíram que os clientes estariam preparados para pagar preços mais altos face a uma falta de produto e concluíram também que os preços da vitamina A poderiam ser aumentados aproveitando ao mesmo tempo a escassez de vitamina E.
- (217) Apesar de a Rhône-Poulenc apresentar este incidente fortuito como agente catalisador da consolidação do cartel, torna-se claro a partir dos relatos da BASF e da Roche sobre os acontecimentos que o quadro do cartel e o mecanismo da sua execução já tinham sido acordados no final de 1989.
- (218) No seguimento de uma dita reunião «cimeira» no Japão em 8 e 9 de Janeiro de 1991 entre altos responsáveis dos três produtores europeus e da Eisai (considerando 234), esta última confirmou a sua disponibilidade para se juntar ao sistema de afectação de volume mundial para a vitamina E, tendo a sua quota sido aumentada de 10 % para 11 %. A Eisai parece ter racionalizado as discussões com concorrentes em termos da lei «antitrust» reunindo-se separadamente com cada um dos três, durante 20 minutos com cada um; chama capciosamente a estas reuniões «visitas de cortesia». Qualquer que seja a ambiguidade que a Eisai pudesse ter esperado criar através deste dispositivo artificioso, o efeito foi anulado ao convidar os três concorrentes para uma

Funcionamento dos cartéis entre 1989-1997

- (211) Durante o primeiro ano do cartel, os executivos da Roche, da BASF e da Rhône-Poulenc reuniram-se frequentemente para concretizarem os seus acordos: a Rhône-Poulenc identificou cerca de nove reuniões em Basileia entre Janeiro de 1990 e Janeiro de 1991.

«reunião conjunta» imediatamente a seguir, num restaurante em que, segundo a própria reconhece, foi proposto e discutido um sistema «de comercialização organizada».

(219) O acordo foi confirmado algumas semanas mais tarde quando altos responsáveis da Roche visitaram o Japão e se encontraram com a Eisai (considerando 236).

(220) A inclusão definitiva da Eisai no sistema de volume e de formação de preços para a vitamina E, juntamente com a insuficiência de produto, permitiram aos quatro produtores aumentar significativamente os preços daquele produto durante 1991. A Rhône-Poulenc foi abastecida pela Roche e pela BASF com fornecimentos de «co-produtor» até à reabertura da sua fábrica. Ao mesmo tempo, e em paralelo com o aumento dos preços da vitamina E, os três produtores europeus concordaram e puseram em execução aumentos de preços significativos para a vitamina A.

(221) Os preços para ambas as vitaminas aumentaram substancialmente entre 1991 e 1994. O aumento de preço inicial posto em execução em 1991 foi da ordem dos 10 % (ver considerando 202). De acordo com a Roche, o objectivo após 1994 era manter os aumentos de preços alcançados.

(222) A simultaneidade e a uniformidade dos aumentos de preços para as vitaminas A e E provocaram queixas às autoridades em França por parte das empresas locais de pré-mistura. As autoridades francesas realizaram uma inspecção em 28 de Janeiro de 1993. A Roche informou a Takeda do resultado no decurso de uma reunião sobre a vitamina C em 8 de Fevereiro de 1993. A Takeda tomou devida nota da sua atitude de desrespeito relativamente às investigações:

«Nada foi encontrado durante as investigações. Além disso, foi feita uma inspecção à RPAN mas nada foi encontrado. Este tipo de inspecção também foi feito em 1991, mas não havia quaisquer provas. A R não considera que estas inspecções representam um problema; no entanto, estão a ter cuidado com a forma como tratam dos documentos» (texto original em inglês).

(223) No início de 1994, tinha sido criada uma diferença de preços substancial (de cerca de 10 %) entre a Europa e os Estados Unidos para as vitaminas A e E. Os corretores estavam a utilizar a oportunidade para realizarem operações de «arbitragem». A Roche deu instruções aos seus responsáveis de área em 1 e 4 de Fevereiro de 1994 nos seguintes termos: «A tónica principal relativamente aos preços de 1994 concentra-se, pois, na Europa (...). O nosso objectivo é aumentar os preços da A em 2 marcos e os da E em 1 marco alemão. Há que controlar rigorosamente os volumes». A BASF já tinha chamado a atenção das suas subsidiárias de vendas europeias para o fenómeno em Setembro de 1993.

(224) Em 14 de Fevereiro de 1994, a BASF anunciou através da imprensa da especialidade aumentos de preços de 5 % para as vitaminas A e E. Foram dadas instruções

aos escritórios de vendas para aplicarem desde logo novos preços «limite»; o montante mínimo do aumento deveria ser de 2 marcos para a vitamina A e 1 marco alemão para a E.

(225) Em 1994, o rápido aumento da procura de vitamina E para consumo humano exigiu uma revisão da quota afectada à Rhône-Poulenc. Para manter a sua quota acordada de 16 % do mercado global, a Rhône-Poulenc teve de aumentar as suas vendas no sector das forragens. Os produtores acordaram em 1994 que a quota da Rhône-Poulenc do segmento «forragens» fosse aumentado até 21 %; se o aumento da quota acordado nesse domínio não desse contudo à Rhône-Poulenc o seu total de 16 % na íntegra, os dois outros produtores europeus comprar-lhe-iam produto para compensar a diferença. Foram feitas compras de compensação por parte da Roche em 1996 e pela Roche e pela BASF em 1997.

(226) A BASF declarou que ao longo do período do cartel, os participantes contemplaram e exploraram medidas para eliminar ou dissuadir concorrentes marginais na China e na Rússia de entrarem no mercado europeu.

A continuação dos cartéis após as investigações dos EUA

(227) No final de 1997, foi divulgado publicamente nos Estados Unidos que o Departamento de Justiça dos EUA tinha reunido uma Secção de Acusação do Tribunal Federal para estudar possíveis infracções penais da secção 1 da Lei Sherman no sector das vitaminas.

(228) Os participantes nas reuniões já se tinham apercebido do interesse das autoridades *antitrust* nos seus acordos secretos e procuraram reduzir o número e a frequência dos seus contactos. A última reunião trilateral realizou-se em Basileia em Novembro de 1997, quando foi decidido que, no futuro, as reuniões só teriam lugar numa base bilateral.

(229) A Rhône-Poulenc afirma que em Dezembro de 1997, o então presidente do seu sector veterinário e fitossanitária telefonou aos seus homólogos na Roche e na BASF e marcou reuniões com os mesmos supostamente para anunciar a «retirada» da sua empresa dos acordos; em 22 de Dezembro de 1997, diz-se que terá visitado primeiro a BASF em Ludwigshafen e depois a Roche na sua sede em Basileia para rescindir os acordos relativos às vitaminas A e E.

(230) Esta acção foi «anunciada» à direcção da Divisão «Alimentação para animais» da Rhône-Poulenc no início de Janeiro de 1998.

- (231) No entanto, quaisquer que tenham sido as instruções formais ou oficiais que tenham sido dadas, a realidade foi outra: os quadros superiores das três empresas decidiram manter a cooperação de uma forma modificada e numa «base mais discreta», conforme referido pela BASF. Tal terá aparentemente tido lugar por iniciativa da Roche. Em 15 de Janeiro de 1998 realizou-se uma reunião entre a Roche e a Rhône-Poulenc e, alguns dias mais tarde, com a BASF. Ambos os encontros são descritos pela Roche como uma «reunião de alto nível e operacional». Foi decidido que não haveria mais reuniões de grupo, mas apenas contactos «um para um», conforme necessário. A Roche forneceu uma lista destas reuniões. Durante um período de mais de um ano, estes quadros superiores também trocaram dados mensais sobre vendas a partir das suas residências privadas, com o objectivo de fiscalizar qualquer afastamento das afectações de quotas acordadas.
- (232) A atribuição por parte da BASF da responsabilidade por estes contactos contínuos a «alguns poucos indivíduos» em cada empresa deverá ser analisada à luz das posições que os mesmos ocupavam: os directores de *Marketing* de vitaminas da Roche e o director comercial da RPAN.
- (233) A última ocasião conhecida de ocorrência deste tipo de contactos foi em Fevereiro de 1999; foram trocados dados sobre vendas relativos ao mês de Janeiro.
- (234) acordado um aumento de preço de aproximadamente 10 % (ver considerando 236). Também foi acordado que todos os seus futuros contactos seriam apenas de natureza bilateral; a Roche informaria a BASF e a Rhône-Poulenc dos resultados. Por sua vez, a Roche acordaria na sua posição com os outros dois produtores europeus e agiria em seu nome nas suas negociações e relações com a Eisai.
- (237) Subsequentemente, não houve quaisquer reuniões multilaterais envolvendo a Eisai e o canal de comunicação com o cartel foi sempre através da Roche.
- (238) O procedimento habitual era os três produtores europeus reunirem-se primeiro, quer em reuniões de nível superior, orçamentais, operacionais trimestrais ou regionais, e seguidamente a Roche reunir-se, uma ou duas semanas mais tarde, com a Eisai ao nível adequado.
- (239) A Eisai fornecia à Roche os seus volumes de vendas em cada uma das regiões; por sua vez, a Roche dava à Eisai os números combinados de vendas do conjunto dos três produtores europeus numa base mundial e regional. Não fornecia dados individuais.

Envolvimento da Eisai

- (234) A Eisai produzia apenas vitamina E e não tomou parte em nenhuma das reuniões relativas à vitamina A. No que diz respeito à vitamina E, os contactos iniciados pela Roche com vista à criação de um cartel já tinham começado em Tóquio em 22 e 23 de Novembro de 1989, tendo-se-lhes seguido a reunião em Basileia em 8 de Dezembro de 1989 com os três produtores europeus referidos pela Eisai. No entanto, a Eisai argumenta não ter assumido qualquer compromisso no sentido de reduzir a sua produção. Na sequência de outras reuniões com a Roche na Europa e no Japão, e da pressão contínua por parte da Roche, a Eisai convidou quadros superiores dos três produtores europeus para uma «Reunião cimeira» em 8 de Janeiro de 1991. O argumento da Eisai segundo o qual teve um papel de anfitriã relutante «surpreendida» por uma forte utilização abusiva do protocolo comercial é desmentida pelos termos do convite à Roche.
- (240) As tentativas por parte da Eisai para se apresentar nestes trabalhos como participante relutante em acordos simplesmente para «trocar informações» são contraditas pela documentação fornecida à Comissão pela Roche oriunda da Eisai e demonstrando a participação activa desta última no estabelecimento de um sistema de quotas. A própria Eisai forneceu à Comissão documentos preparados relativamente a estas reuniões que contrariam este argumento.
- (241) Um gráfico elaborado por um funcionário da Eisai para uma reunião em Fevereiro ou Março de 1995 mostra os resultados da Eisai na América do Norte, Europa, Ásia e América do Sul em 1990, 1993 e 1994 e o seu plano para 1995. Uma «intervenção» destinada à mesma reunião mostra que a política declarada da Eisai relativamente aos seus concorrentes visava convencê-los das suas boas intenções relativamente ao acordo de cartel:
- «A reunião realizada em Janeiro de 1991 foi reconhecida como “Base” e o resultado em 1990 como quantidade de base.
- (235) Conforme indicado expressamente no convite, a reunião destinava-se a confirmar as intenções da administração no sentido de estabelecer uma relação de confiança entre as partes e de chegar a acordo sobre a natureza da próxima «Cimeira».
- (236) Algumas semanas mais tarde, em 30 e 31 de Janeiro de 1991, quadros superiores da Roche foram ao Japão para se encontrarem em separado com uma série de produtores de vitaminas japoneses, entre os quais a Eisai. Foi
- Como detentor da menor quota de mercado, começámos com uma quota de 11,2 % (1990) e fomos aceites por vós num plano de quota de 11,9 % (1991).

Mantendo a nossa quota de nível de 11 %, seguimos o plano de base proposto por vós todos os anos para colaborar com o CLUBE.

Respeitámos a posição e o estatuto de cada um.

Desde a primeira reunião, referimos a nossa intenção de conseguir uma quota de mercado de [5-15] % a médio prazo (cinco anos) e também uma quota de [10-20] % a longo prazo (10 anos).

Como resultado até 1994 e em conformidade com o total do quadro, nunca nos desviámos do acordo e entendimento fundamentais» (texto original em inglês).

- (242) A participação activa da Eisai no cartel da vitamina E (quaisquer que fossem os dispositivos artificiais adoptados para «justificar» as reuniões) permitiram aos produtores europeus elevar os níveis de preço na Europa sem reechar uma redução de preços por parte deste produtor japonês. A própria Eisai admite — que «tinha uma política de aumento de preços e que seguiria os aumentos de preços instituídos por outros». Neste contexto, qualquer sugestão de que as forças normais do mercado estavam a funcionar deverão ser avaliadas à luz da visão peculiar do cartel sobre aquilo que constituía «liderança de preço»: ver considerandos 200 a 203.

1.4.2. VITAMINA B1 (TIAMINA)

1.4.2.1. *A origem e o sistema básico do cartel*

- (243) Em 1989, a Roche detinha uma quota do mercado mundial de 44 %, a BASF tinha 13 % e a Takeda cerca de 31 %, detendo os produtores chineses uma quota de 9 %.
- (244) De acordo com a Roche, o acordo do cartel sobre a vitamina B1 foi iniciado em 30 e 31 de Janeiro de 1991 durante a visita a Tóquio do director de *Marketing* de vitaminas, quando se encontrou com representantes da Takeda (assim como dos outros fabricantes de vitaminas japoneses). Os participantes trocaram dados sobre tonelagens e quotas de mercado em 1990.
- (245) O objectivo do acordo sobre vitamina B1 era aumentar os preços através da estabilização das quotas de mercado e da afectação de volumes de vendas com base nas vendas realizadas no ano anterior.
- (246) A Roche não forneceu à Comissão pormenores sobre as afectações de quotas relativas a cada região, mas estas

podem ser vistas na documentação fornecida à Comissão pela BASF.

- (247) No «ano de referência» de 1990, as vendas e quotas de mercado realizadas na Europa figuram como Roche 280 t (38 %), BASF 142 t (20 %) e Takeda 300 t (42 %). As previsões para cada região para 1991 e os «objectivos» para 1992 também são apresentados.
- (248) A BASF não esteve presente nesta reunião e, na sua declaração, a Roche não refere o envolvimento da mesma, mas está claro que a BASF fazia parte do sistema de controlo de volume: ver considerandos 260 a 269.

1.4.2.2. *Sistema de controlo de volume e de fiscalização*

- (249) Apesar de a Roche, principal protagonista, contrariamente às suas declarações relativamente às vitaminas A e E, não ter fornecido qualquer documentação sobre «orçamentos» à Comissão relativamente à vitamina B1, a Takeda disponibilizou um volume considerável dos seus documentos contemporâneos, incluindo quadros e relatórios de reuniões que demonstram o funcionamento do sistema de controlo de volume e de fiscalização:
- um documento com data de 5 de Junho de 1991 tem o título de «Fiscalização da Vitamina B1 em 1990» e mostra relativamente a cada região (América do Norte, América Latina, Japão, Europa, etc.) as vendas, em toneladas, da Roche, da Takeda e dos produtores chineses, os últimos presumivelmente em estimativa, para o ano de 1990,
 - um documento com a mesma data, designado «Previsão do mercado 1991» com base num pressuposto relativo ao crescimento de mercado para cada região (na Europa é 1,5 %) mostra a atribuição de volumes a cada produtor para 1991,
 - outro documento, com a mesma data, designado «Fiscalização do mercado — 1.º trimestre de 1991» mostra relativamente à Roche, à BASF e à Takeda as vendas reais por comparação com a previsão em cada região,
 - um documento intitulado «Fiscalizador do Mercado e da Concorrência — Vitamina B1» (datado de 20 de Maio de 1993) mostra as vendas realizadas pela Roche, BASF e Takeda por região para 1992 por comparação com as suas afectações,

- um documento datado de 5 de Novembro de 1993 compara as vendas realizadas pela Takeda em 1992 com a quota que lhe foi afectada em cada região e contém uma matriz, a completar, para uma comparação do «desempenho» de cada produtor por comparação com o «plano» para o período de Janeiro-Dezembro de 1993,
- um conjunto de matrizes, com os dados preenchidos, para a comparação numa base trimestral contínua da «afecção» e do «resultado» para a Roche, Takeda e BASF para 1993,
- está disponível documentação semelhante relativa a outros anos.

1.4.2.3. Reuniões do cartel

- (250) Após a primeira reunião em Janeiro de 1991, executivos da Roche e da Takeda reuniram-se periodicamente em Tóquio e em Basileia, quer ao nível das «chefias», quer ao nível «operacional» de modo a fiscalizar a aplicação do sistema de quotas e fixar preços.

(251) A BASF não participou nestas reuniões, mas foi-lhe atribuída uma quota em B1 que foi discutida durante as reuniões.

(252) Dado haver acordo de cartel envolvendo toda a gama de vitaminas que a Roche e a Takeda produziam em conjunto (vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico), as suas reuniões periódicas frequentes vezes abrangiam todos estes cinco produtos. Da parte da Roche, os participantes ao nível técnico iam mudando à medida que as discussões mudavam para o produto seguinte: ver, por exemplo, a nota da Takeda sobre a reunião operacional de dois dias em Tóquio em Novembro de 1992; o primeiro dia foi dedicado à vitamina C, enquanto que a sessão da manhã no segundo dia abrangia as vitaminas B1, B2 e B6.

(253) A nota da Takeda sobre uma reunião realizada em Novembro de 1992 tipifica os trabalhos nas reuniões operacionais:

«VB1

(1) Troca de resultados de Janeiro a Setembro

	Takeda	R	B
Plano	644,3	700,5	204,0
	Δ 30	Δ 65	Δ 54
Resultado das vendas	614,3	635,6	149,6

Todos abaixo das expectativas. A força de *marketing* da vitamina B é fraca.

Ultrapassada por produtos chineses

Mais interessados em manter o preço do que a quantidade

(2) Quota para 1993

Taxas de crescimento aumentadas em cerca de 2 %

1992

	R	T	B	Total	Chineses	Total
	934	859	272	2 065	450	2 515
T não concordou com alterações	900	827	263	1 990	525	2 515
Quota 1993	900	830	265	1 995	650	2 645

(3) Preço

Inalterado: 43,00 dólares, 74,00 marcos

(4) Produtos chineses

A Takeda gostaria de proteger os seus clientes tradicionais utilizando produtos que não obedeçam às normas de forragens. É difícil recuperar clientes depois de começarem a utilizar produtos chineses» (texto original em inglês).

(254) Também houve reuniões bilaterais entre a Roche e a Takeda em Basileia que abrangeram a sua gama de produtos comuns: vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico. Por vezes, a Takeda também tinha reuniões bilaterais com a BASF, que incluíram discussões sobre a vitamina B1.

1.4.2.4. O funcionamento do cartel entre 1991 e 1994

(255) De 1991 até cerca de 1993, o preço da vitamina B1 foi aumentado gradualmente pelo cartel. Em 1991, os produtores aumentaram o preço de mercado que passou de menos de 65 marcos para 68 marcos/kg. Um quadro (com data de 29 de Março de 1994) fornecido pela Takeda mostra os preços de «tabela» e «mais baixos» do produto em cada zona geográfica, incluindo a Europa.

(256) A partir de 1 de Janeiro de 1992, o preço de «tabela» foi de 76 marcos/kg fornecido e o preço «mínimo» foi de 74 marcos/kg. As instruções de 11 de Dezembro de 1991 da BASF relativas a preços confirmam o nível do preço mínimo de 74 marcos/kg.

(257) Em finais de 1992, o efeito da concorrência dos produtos chineses estava a fazer-se sentir, e os produtores debatiam se haviam de «ignorar» esta concorrência tal como tinham feito no passado, ou se deviam absorver a produção chinesa. Em Junho de 1993, os produtores tinham decidido fazer concorrência de preços com vários clientes que utilizavam produtos chineses.

(258) A política foi confirmada no final de 1993. O plano de base seria mantido em 1994. Para manter a sua base de clientela, os produtores concordaram em fazer um alinhamento pelos preços dos produtores chineses para o grau forragens, mas o preço baixo não deveria ser generalizado; a subida de preços deveria continuar para os graus produtos alimentares e farmacêuticos.

(259) De acordo com a Roche, os dois produtores decidiram em 1994 que o acordo deixara de ser viável, tendo sido rescindido na primeira metade de 1994; a última reunião relativa à vitamina B1 foi em 10 de Junho desse ano. Por volta da segunda metade de 1994, o preço de mercado para o grau forragens tinha diminuído para cerca de 28 ecus/kg, de um valor máximo de 38 ecus/kg). O desenvolvimento do nível de preço da vitamina B1 ao longo do período do cartel e após o abandono do mesmo é mostrado no quadro IV no anexo.

1.4.2.5. Envolvimento da BASF

(260) A BASF deixou de produzir vitamina B1 em 1989, tendo a partir daí obtido aquilo de que necessitava da

Roche, inicialmente ao abrigo de um contrato de fornecimento de 5 anos. Continuava a ser dos fornecedores mais importantes de vitaminas a granel na Comunidade e a nível mundial durante a vigência do cartel.

(261) Os quadros fornecidos à Comissão pela Takeda para vitamina B1 intitulado «Fiscalizador do Mercado e da Concorrência — Vitamina B1» e «Fiscalização do Mercado» (e preparados para efeitos de fiscalização de mecanismos de colusão) mostram, relativamente à Roche, à Takeda e à BASF a «previsão» e a «avaliação» de quantidades fornecidas numa base trimestral em cada uma das principais regiões geográficas, incluindo a Europa.

(262) Também são incluídos dados da BASF nos quadros intitulados «Vitamina B1: Previsão do mercado» e nos quadros resumo mostrando o «resultado» por comparação com a «afecção» de cada produtor para 1993.

(263) No memorando da Takeda em que regista a sua reunião com a Roche em Novembro de 1992 para os cinco produtos vitamínicos que ambos produziam (incluindo a vitamina B1), o capítulo intitulado «Intercâmbio de resultados de Janeiro a Setembro» compara «previsão» e «resultado das vendas» para a Takeda, a Roche e a BASF (também é atribuída uma quota à BASF para 1993). A informação deve ter sido fornecida à Roche pela BASF.

(264) A acta mais completa da Takeda sobre esta reunião confirma o envolvimento da BASF no sistema de quotas. A Roche relata o seguinte:

«Devido à influência dos produtos chineses, nem a R, nem a T nem a B conseguiram atingir os resultados previstos. A B regista um maior atraso (- 50 toneladas) e gostaria desesperadamente que fossem feitos ajustes» (texto original em inglês).

(265) A Roche tinha claramente sido mandatada pela BASF para falar em seu nome. A acta prossegue:

«R: Gostaríamos de perguntar se há alguma forma de poderem ajudar a B, uma vez que regista um atraso tão grande. (A T respondeu que os produtos da B são vendidos pela R, pelo que se a B necessitasse de ajuda, a R deveria concedê-la)» (texto original em inglês).

(266) A BASF, apesar de negar um envolvimento directo no cartel da vitamina B1, também forneceu ela própria à

Comissão quadros manuscritos que (segundo a própria) «são reflexo da informação prestada à BASF por um representante da Roche relativamente aos acordos entre a Roche e a Takeda com respeito à vitamina B1». Também salienta o facto de não produzir B1. No entanto, a

BASF omite qualquer explicação sobre a inclusão nos quadros de uma afectação de quotas à mesma (BASF), assim como à «Roche» e à «Tak». Para a Europa (existem cálculos semelhantes para cada região geográfica), o quadro regista:

Europa	1992 B	Ano de referência	%	Previsão 1991
	[Objectivo por mercado] (ilegível)	1990		
Roche	250	280	38	280 t
BASF	125	142	20	95
Tak(eda)	240	300	42	240
	615	722		615

Os números relativos ao «Ano de referência» de 1990 correspondem aos fornecidos pela Takeda.

- (267) Como a própria reconhece, a BASF foi informada acerca dos acordos com a Takeda pela Roche, que não queria que a BASF perturbasse o mercado da vitamina B1 com as suas vendas: «Nos termos do presente acordo com a Takeda, a Hoffmann-La Roche instruiu a BASF relativamente aos preços e volumes de vitamina B1 que a BASF poderia revender região a região» (texto original em inglês).
- (268) Durante os contactos bilaterais ocasionais entre a Takeda e a BASF, foi abordado o assunto do preço da vitamina B1: quando o director de *Marketing* das vitaminas da BASF esteve em Tóquio em 13 de Julho de 1993, indicou que, no tocante às vitaminas C, B1 e B6 a BASF «irá seguir as políticas de preços da Roche e da Takeda» (...) se os preços aumentarem, seguiremos o vosso exemplo».
- (269) Apesar do facto de não participar nas reuniões entre a Roche e a Takeda, o envolvimento da BASF no sistema de colusão para fixar o mercado no domínio da vitamina B1 fica assim amplamente estabelecido.

1.4.3. VITAMINA B2 (RIBOFLAVINA)

1.4.3.1. A origem e o sistema básico do cartel

- (270) No período 1988 a 1990, o preço da vitamina B2 sofreu uma quebra de cerca de 12 %. Para inverter a tendência, os dois produtores principais decidiram ser necessária uma acção concertada.
- (271) Em 14 e 15 de Julho de 1991, representantes da Roche e da BASF reuniram-se em Bottmingen na Suíça para acordarem no quadro de um cartel para a vitamina B2. A Takeda não esteve presente nesta reunião inicial, mas a intenção da BASF e da Roche era incluí-la numa segunda fase. A Takeda já estava então envolvida nos acordos de cartel relativamente às vitaminas B1 e C.

- (272) Trabalhando com base nas vendas realizadas em 1990, e calculando a quota de mercado de outros produtores para cada ano, acordaram em quotas globais que deveriam vigorar no período 1992-1994, inclusive. As quotas de volume foram calculadas da seguinte forma:

(em toneladas)

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

- (273) Tal como sucedeu entre a Roche e a BASF, as suas respectivas vendas de vitamina B2 deveriam passar de uma proporção de 65:35 em 1990 para 62:38 em 1994. 1992 seria o primeiro ano de funcionamento do sistema de quotas. Para 1994, a Roche e a BASF calcularam que, em conjunto, deteriam 80 % do mercado mundial disponível; a Takeda ficaria com 13,5 % (face aos números da Takeda, a BASF comentou «Se subirem→guerra?»). Um documento fornecido pela BASF mostra o acordo a que se chegou nesta reunião.
- (274) Posteriormente, em 1991, quadros superiores da Roche e da BASF foram (separadamente) ao Japão para convencerem a Takeda a concordar com a repartição de mercado proposta para a vitamina B2, o que acabaria por acontecer em finais de 1991/início de 1992. As discussões durante a visita de representantes da Takeda a Basileia em 13 de Abril de 1992 relativamente «à nova política de preços visando o aumento continuado do preço» incluíram a vitamina B2.

1.4.3.2. Reuniões do cartel

- (275) O cartel foi posto em execução através de reuniões trimestrais. O procedimento habitual era aparentemente a Roche reunir primeiro com a Takeda e depois ter uma reunião bilateral separada com a BASF.
- (276) O objectivo das reuniões trimestrais era fiscalizar as quotas de mercado realizadas por comparação com a quota e ajustar os níveis das vendas de modo a cumprirem as afectações acordadas. Foi criado um sistema de controlo seguindo a linha do mecanismo utilizado nas vitaminas A e E (ver considerando 283).
- (277) A acta da Takeda relativa à reunião com a Roche em Zurique em 25 de Maio de 1993, com um cabeçalho que dizia «Destruir depois de ler», poderá ser considerada como típica destas reuniões para a vitamina

«1) VB2

— Os preços estão a aumentar harmoniosamente, (R) (T).

Por exemplo, os resultados da R na Europa em Abril, 91,4 marcos (R),

Resultados da T na Europa em Março, 88 marcos.

— Não é provável um aumento na procura, o que significa que um aumento quantitativo seria difícil (R).

A T prevê 400 t para 1993, isto é, aproximadamente o mesmo nível de 1992 (T).

(...)

— Lohmann ⁽¹⁸⁾

Uma vez que a R e a BASF estão em concorrência, a Lohmann preferiria não comprar toda a quantidade aos seus concorrentes, isto é, preferiria comprar à T. A T. deverá ter cuidado com a determinação do preço ao apresentar uma proposta. O preço não deverá em circunstância alguma ser demasiado baixo (R).

Compreendido, contactar Sr. [um funcionário da Takeda] (T)» (texto original em inglês).

- (278) A Takeda também teve reuniões bilaterais ocasionais com a BASF sobre a vitamina B2, assim como sobre outros produtos, e num memorando de 13 de Julho de 1993, também com o cabeçalho «Destruir depois de ler», pode ler-se:

«VB2 Forragem

(B) O preço da B na Europa é de 90–92 marcos. No entanto, a T está a oferecer um preço mais baixo de 85/86 marcos. Por favor corrigir isto tão brevemente quanto possível.

(T) A T está a vender a 88/90 marcos. Por outro lado, a proposta por parte da B de um preço de 86 marcos à Loevense na DK está a causar problemas.

(B) Vamos verificar amanhã e voltaremos ao assunto convosco. Gostaríamos de pedir que os preços gerais não fossem abaixo dos 90 marcos.

(T) Concordamos» (texto original em inglês)

1.4.3.3. As quotas

- (279) No seguimento da adesão da Takeda aos acordos de cartel relativamente à vitamina B2, as quotas anuais foram objecto de intensa negociação, tendo a Takeda exigido uma maior afectação. Uma nota da Takeda sobre uma reunião realizada em Novembro de 1992 ou perto dessa data, abrangendo a gama de vitaminas, incluindo a B2, lê-se:

«VB2 → Janeiro — Setembro

(1) Decisão sobre a quota

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

Constituição das 384

Exportações	Consumo próprio	Tokyo Tanabe	Takeda EUA
144	30	200	10

O director da divisão quer aumentar para 500 toneladas no prazo de cinco anos (em 1991)

R fez um erro de cálculo no momento da estimativa de 1991 (...)

Seria aceitável ultrapassar a quota se a fixação do preço não for prejudicada» (texto original em inglês).

(280) As aspirações da Takeda em matéria de volume vieram obviamente provocar irritação à Roche. A acta da Takeda sobre a sua reunião com a Roche em Tóquio em 17 de Novembro de 1992 nota o seguinte em relação à vitamina B2:

«Tal como sucede com a VB6, a R encarava com prudência o aumento da T na quantidade de vendas, e continuava a voltar às palavras da T segundo as quais pretendiam vender 500 toneladas no espaço de cinco anos» (texto original em inglês).

(281) A Roche sugeriu que a quota da Takeda para 1993 fosse de 385/390 toneladas, aumentando para 420 em 1994. A Takeda apresenta a sua reacção da seguinte forma:

«Por T: Uma vez que a nossa capacidade de produção ainda não está definida, não sabemos ainda a nossa quantidade. Embora não sejamos sérios, o Sr [...] deseja atingir as 500 toneladas em 1993. A solução de compromisso entre isto e a vossa sugestão de 390 seria de aproximadamente 440/445 toneladas. (R não fez mais perguntas)» (texto original em inglês).

(Ver igualmente a nota da Takeda sobre uma reunião em 21 de Abril de 1993, para uma referência ao refrear da Takeda relativamente às suas ambições em matéria de volume.)

(282) Com efeito, para o ano de 1994 a Takeda concordou em manter o seu volume de vendas nas 410 toneladas. Numa reunião no Hilton Hotel em Basileia com a Roche em 9 de Fevereiro de 1994, os participantes trocaram os resultados das suas vendas de vitamina B2 em 1993 e os planos de vendas para o ano de 1994:

«Por T: Os nossos resultados de 1993 são 421 toneladas e muito próximos da quantidade acordada e vamos fazer planos de modo a manter o mesmo nível de aproximadamente 420-440 toneladas em 1994. No que diz respeito ao preço, apoiaremos totalmente a política da R e procuraremos atingir o preço mínimo de \$69,00 dólares CIF/115,00 marcos para os produtos em dólares e \$61,00 dólares CIF/92,00 marcos para forragens (preço fornecido nos EUA)... Na Europa, a B irá anunciar um aumento de preço para forragens (4 %) em meados de Fevereiro. A T gostaria de aumentar o preço mínimo de 92,00 marcos para 97,00 marcos em 1 de Abril. As quantidades das vendas da T continuam a ser reduzidas, pelo que serão envidados esforços concentrados no sentido de um aumento de preço.

No que diz respeito aos resultados da T em 1993 e planos para 1994, estes serão de acordo com o acordo de base ...

Não podemos esperar um grande aumento na procura em 1994. Serão envidados esforços para aumentar o preço na Europa e manter o preço mínimo de 61,00 dólares nos EUA. A R também gostaria que a T ali-

nhasse com esta política de preços. (A T concordou)» (texto original em inglês).

1.4.3.4. *Controlo e fiscalização dos volumes*

(283) Conforme sucedia com a maioria dos outros produtos vitamínicos, o sistema das quotas para a vitamina B2 era objecto de um sistema de prestação de contas e de fiscalização com actualização permanente. A BASF forneceu à Comissão documentação relativa ao funcionamento do sistema de controlo e de fiscalização da vitamina B2, de entre a qual os seguintes documentos são significativos:

— dados de vendas para cada região (Europa, América do Norte, América Latina, Extremo Oriente e Japão) para o ano de 1995 e primeiros três meses de 1996. São incluídas estimativas para os produtores exteriores aos acordos (ADM — Archer Daniels Midland; GUS — os produtores russos),

— uma folha de trabalho interna da BASF apresentando as suas próprias vendas em cada país⁽¹⁹⁾.

1.4.3.5. *Preços-objectivo e preços mínimos*

(284) Durante a vigência do cartel, foram acordados aumentos periódicos dos preços e fixados limites para o preço inferior. A Takeda também disponibilizou à Comissão quadros indicando os preços de «tabela» e «mínimos» por região para as diferentes vitaminas, incluindo a B2, que vigoraram durante o período de 1 de Junho de 1991 a 1 de Abril de 1993. Para a vitamina B2, foram dados os seguintes preços:

(em marcos alemães)

	Tabela	Mínimo
1 de Junho de 1991		
— USP	110	106
— Forragens	89	84
1 de Outubro de 1991		
— USP	117	112
— Forragens	94	89
1 de Outubro de 1992		
— Forragens	99	94
1 de Abril de 1993		
— USP	122	116
— Forragens	102	97

(285) A evolução do nível de preço médio para a vitamina B2 durante a vigência do cartel e após terminados os acordos é indicada no quadro V no anexo.

1.4.3.6. *O funcionamento do cartel entre 1991 e 1996*

- (286) As decisões sobre preços e volume tomadas nas reuniões eram postas em execução por cada empresa através do envio de directivas aos directores regionais. De 1991 a 1993, os preços da B2 foram periodicamente aumentados (ver considerando 284).
- (287) Em 1993, as partes aperceberam-se que um produtor dos EUA, a Coors, tinha uma capacidade de produção de vitamina B2 superior à que eles tinham calculado em 1991. Para impedir a Coors de perturbar os acordos que tinham através da exportação dos seus excedentes de produção, a Roche e a BASF acordaram que a primeira faria um contrato de compra de 115 toneladas de vitamina B2 (representando metade da capacidade da Coors) em 1993. Por sua vez, a BASF compraria 43 toneladas à Roche; o encargo seria assim partilhado na proporção de 62:38, correspondente à das suas quotas.
- (288) Posteriormente, a Coors vendeu a sua fábrica de vitamina B2 à Archer Daniels Midland (ADM). Em 1995, a Rhône-Poulenc e a ADM fizeram um contrato através do qual a Rhône-Poulenc iria comercializar na Europa a Riboflavina produzida pela ADM nos Estados Unidos. A BASF referiu a atitude «ambivalente» da Roche que umas vezes dava prioridade ao preço, outras vezes ao volume. A BASF não via qualquer interesse em aumentar os níveis dos preços o que iria simplesmente facilitar a entrada da ADM no mercado. A quota da ADM na Europa aumentou de apenas 2 % para 9 %, sobretudo à custa da Roche. O nível de preço começou a diminuir. A Roche argumenta que já se tinha apercebido de que a Takeda estava a «fazer batota» chegando a declarar valores para as suas vendas 20 % inferiores à realidade.
- (289) Num «memorando confidencial» feito pela Takeda sobre uma reunião (sobretudo acerca da vitamina C) realizada em 16 de Março de 1995 com representantes da Roche, da BASF e da Merck lê-se o seguinte:

«Fizeram um comentário ríspido acerca da nossa oferta excessiva de B2.

Conforme acordado entre o Sr. [...] (representante da Takeda) e o Sr. [...] (representante da Roche), o volume de vendas da Takeda deveria ser entre 380 toneladas e 420 toneladas no máximo. De acordo com as estatísticas sobre as exportações japonesas (cerca de 500 toneladas), as estatísticas relativas à importação das matérias-primas e aos volumes das vendas no Japão (cerca de 80 toneladas), o volume de vendas da Takeda é de 580 toneladas, o que excede as 420 toneladas em 40 %. A Takeda deverá clarificar as razões e as suas políticas.

A isto, respondemos apenas: Não estamos em posição de comentar as quantidades. Contactá-los-emos atra-

vés do canal adequado após discutir o assunto na nossa empresa. Achámos que não era o momento indicado para nos deitarem um balde de água fria contra a nossa posição de cooperação relativamente ao aumento do preço da V(itamina) C por dizermos aquilo que pensávamos» (texto original em inglês).

- (290) Subsequentemente, a Takeda garantiu à Roche que não tinha alargado as suas instalações de produção: «Consequentemente, não esperamos qualquer aumento significativo no futuro, mas também não podemos diminuir o nosso volume de vendas».
- (291) A Roche aparentemente decidiu, como resultado do desentendimento, pôr fim ao acordo de cartel com a BASF e a Takeda por volta do terceiro trimestre de 1995.

1.4.4. VITAMINA B5 (PANTOTENATO DE CÁLCIO D, OU CALPAN)

1.4.4.1. *A origem do cartel*

- (292) Em 1989, a Roche e a Daiichi detinham cada cerca de 35 % do mercado global de Calpan e a BASF 20 %.
- (293) O contexto no qual o cartel foi formado, segundo sugere a Daiichi, foi o de uma quebra contínua dos preços das vitaminas do complexo B durante a década de 80 e a fraqueza do dólar em 1989 e 1990, o que provocava uma rendibilidade nula para a Roche nestes produtos.
- (294) Com efeito, segundo relata a própria Daiichi, tinha havido uma colusão orquestrada no preço da vitamina B5 entre a Roche, a BASF e a Daiichi desde o início ou meados da década de 80 e que continuou até 1989.
- (295) De acordo com a Daiichi, esta colusão não conseguiu contudo atingir o nível de sofisticação dos acordos de cartel posteriores e «parece ter-se desintegrado em 1989 e 1990».
- (296) Por volta do início de 1991, segundo a Daiichi, a Roche fez esforços consideráveis para organizar uma co-operação estruturada envolvendo a troca periódica de preços e dados sobre vendas, o estabelecimento de «orçamentos» destinados a manter as quotas de mercado e aumentos de preços concertados. A Daiichi declara inequivocamente que a colusão foi «organizada, orquestrada e policiada pela Roche».
- (297) De acordo com a Daiichi, um representante da Roche visitou Tóquio pouco antes do Natal de 1990 e insistiu numa reunião com a Daiichi que esta deveria restringir a sua produção; a Roche disse que tinha de «controlar» a

exportação de Calpan do Japão para outras regiões (incluindo a Europa), senão os preços do Calpan deteriorar-se-iam.

(298) A proposta da Roche era no sentido de os produtores utilizarem quantidades fixas «como base» e depois chegar a acordo relativamente ao aumento nacional da procura que poderia ser utilizado para ajustar a base. (Nesta fase, segundo a Daiichi, a discussão era «conceptual», e não foram discutidas realmente quaisquer toneladas de referência). A Daiichi disse que um tal sistema não funcionaria sem a BASF, ao que a Roche respondeu que convidaria a BASF para uma reunião para acordar num sistema para o Calpan.

(299) A primeira reunião trilateral entre a Roche, a BASF e a Daiichi teve lugar em Basileia no primeiro trimestre de 1991. Numa reunião posterior em Basileia por volta de meados de 1991, os participantes — Roche, BASF e Daiichi — forneceram os pormenores das suas vendas de Calpan em cada região em 1990 de modo a chegarem a acordo sobre uma base ou ano de referência.

1.4.4.2. O sistema básico do cartel

(300) A partir de 1991, os três produtores acordaram na repartição entre si da quota do mercado (90 %) mundial de Calpan que, entre si, controlavam.

(301) Foram afectadas quotas percentuais a cada um dos participantes, tanto numa base mundial como regional. De acordo com a Daiichi, as mesmas variavam de ano para ano, variando da seguinte forma ao longo do período de 1991-1999:

A nível mundial: Roche 42-45 %; BASF 23-25 % e Daiichi 32-34 %
 Europa: Roche 40-48 %; BASF 19-22 % e Daiichi 30-39 %.

(302) A Daiichi forneceu documentação que indicaria que, para o ano de referência de 1990, os três produtores consideraram como base para o seu sistema a seguinte divisão das vendas a nível mundial:

(em toneladas)

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

(303) O acordo era posto em execução através de reuniões «globais» realizadas trimestralmente, quer na Europa, quer no Japão. Para assegurar o cumprimento das quotas atribuídas, eram trocadas informações sobre vendas numa base trimestral, posteriormente, numa base mensal. Os participantes também acordaram nos pormenores relativos a aumentos concertados de preços, incluindo preços-objectivo.

1.4.4.3. Preços-objectivo e mínimos

(304) Os preços-objectivo e mínimos fixados no período entre 1 de Outubro de 1991 a 1 de Abril de 1993 para a Europa foram:

(em marcos alemães)

	Tabela	Mínimo
1 de Outubro de 1991	29,50	28,50
1 de Abril de 1992	32,50	31
1 de Abril de 1993	36,50	35

As listas de preços da Roche e da BASF mostram que o preço-objectivo/de tabela foi aumentado de 39 marcos em 1994 (mínimo 37,50 marcos); 40 marcos em 1995; 43 marcos em 1997.

1.4.4.4. Orçamentos

(305) Tal como com outros produtos vitamínicos, a actividade principal do cartel era a fixação do «orçamento anual». Os três produtores calculavam anualmente a procura mundial através da projecção de alterações relativamente ao ano anterior numa base regional e combinando as previsões. O volume de DL-Calpan a produzir no Japão e na Europa Oriental também era calculado. Eram então definidas metas em termos de volume e eram afectadas quotas de mercado numa base mundial e regional.

(306) Anualmente, havia discussões acerca do «factor escalada», isto é, o crescimento normal dos mercados, e as afectações de volume eram ajustadas numa base regional de modo a tomar em conta o aumento previsto na procura.

(307) A Daiichi diz que o orçamento era inicialmente discutido três a seis meses antes do final do ano civil, dado que os produtores europeus utilizavam o ano civil para esta contabilização. Posteriormente, para poder incluir a Daiichi que utiliza um sistema de ano fiscal, que termina mais tarde, as reuniões foram mudadas para Novembro.

(308) Foi fornecida documentação relativa aos orçamentos, quer pela BASF, quer pela Daiichi.

(309) A documentação seguinte ilustra o funcionamento do sistema:

— um documento mostrando as vendas reais de cada produtor em 1995; a afectação «orçamental» de 1996 e as vendas reais em 1996 («1-12/96»). «H» diz respeito à Hoffmann-La Roche, «B» à BASF e «D» à Daiichi. «A» designa a Alps, um produtor japonês que não participou no acordo,

- as quotas de mercado «regionais» dos três produtores do cartel para os anos de 1992 e 1993 e 1994 foram definidas, a sua afectação «orçamental» e vendas reais estimadas («HR»). Um outro documento descreve as vendas da Roche e da BASF nos primeiros seis meses de 1994 por região,
 - um documento fornecido pela Daiichi mas com origem na Roche, apresenta as quotas orçamentais originais e revistas por região para 1998,
 - um outro documento preparado pela Daiichi compara desta vez o desempenho mensal dos três produtores face ao orçamento de 1998.
- (310) Os dados sobre volume de vendas eram comunicados numa base trimestral e, posteriormente, mensal. Também não havia qualquer sistema de compensação mas, de acordo com a Daiichi, a Roche reclamaria se a Daiichi excedesse a sua quota, embora na prática tolerasse uma variação de até 2 %.
- 1.4.4.5. Reuniões do cartel**
- (311) De 1991 a 1998, as partes reuniram-se com regularidade. A Daiichi forneceu uma descrição muito pormenorizada sobre estas reuniões.
- (312) No seguimento da confirmação da adesão da Daiichi ao mecanismo de cartel em Tóquio em Janeiro de 1991, e de uma outra reunião em Basileia entre a Daiichi e a Roche, teve lugar em Basileia a primeira reunião trilateral entre a Roche, a BASF e a Daiichi. Há alguma confusão acerca dos participantes e da data exacta: a Roche diz que foi no primeiro trimestre de 1991, mas a Daiichi crê que foi algo mais tarde.
- (313) Foi nesta reunião que se chegou a um acordo definitivo sobre a afectação das quotas de mercado. O facto de estar preparado um «orçamento» para 1991 indicaria que a reunião foi no início de 1991, ou talvez mesmo antes dessa data.
- (314) Houve uma reunião de «chefias» em Baden-Baden em 2 de Junho de 1992 entre a Roche e a BASF para «fomentar a compreensão mútua», que incluiu discussões sobre o Calpan.
- (315) Posteriormente, realizaram-se periodicamente reuniões de «chefias» e «operacionais» em Basileia, Kaiseraugst (a sede da Roche para as vitaminas) e Tóquio. Geralmente, mas nem sempre, a Roche reunia-se separadamente com a BASF e a Daiichi. Os «orçamentos» eram preparados em Outubro ou Novembro para o ano seguinte.
- (316) Além das reuniões, eram trocadas informações sobre preços e volumes trimestralmente até 1996 ou 1997 quando a BASF propôs que, a partir daí, isso deveria ser feito com uma periodicidade mensal.
- 1.4.4.6. O funcionamento do cartel entre 1991 e 1997**
- (317) Durante o período do cartel, os três produtores provocaram um aumento do preço da vitamina B5 a intervalos regulares numa série de aumentos de preço concertados.
- (318) Os maiores aumentos escalonados no preço do Calpan foram feitos no período de 1991-1993, tendo o preço na Europa aumentado cerca de 50 % em dois anos.
- (319) De acordo com a Daiichi, ou a Roche ou a BASF indicavam-lhe periodicamente que uma ou ambas iam fazer um anúncio de aumento de preço, informavam sobre a data em que o mesmo se ia realizar, e convidavam a Daiichi a «fazerem o mesmo». Estes anúncios eram frequentemente feitos através da imprensa da especialidade.
- (320) No período abrangido pelo cartel, o preço do D-Calpan grau forragens na Europa aumentou de cerca de 24 marcos/kg em 1990 para 42 marcos/kg no início de 1998.
- (321) Uma das principais preocupações da BASF e da Roche era assegurar que as flutuações cambiais não provocassem diferenciais de preços entre as regiões e a consequente reexpedição por parte dos distribuidores. Assim, quando o dólar ficou forte relativamente ao marco alemão, os dois produtores alemães tiveram a preocupação de aumentar os seus preços europeus de modo a dissuadir os distribuidores que vendiam a partir da Europa para a América do Norte; estas reexpedições eram possíveis logo que o diferencial de preço atingisse 10 %⁽²⁰⁾.
- (322) De acordo com a Daiichi, a BASF e a Roche tinham outro incentivo estratégico para aumentarem o preço do Calpan (e, na verdade, de outras vitaminas utilizadas em alimentos para animais). Ambas detêm uma forte posição no mercado das pré-misturas devido ao facto de produzirem integralmente as vitaminas utilizadas. Ao aumentarem os preços das vitaminas utilizadas nas pré-misturas, levariam os seus concorrentes nesta actividade a jusante a reduzir os preços e, com o passar do tempo, afastariam os pequenos fabricantes de pré-misturas do mercado.
- (323) A Daiichi diz que em Novembro de 1997 se opôs a um aumento previsto para 46 marcos/kg dos 42 marcos/kg na Primavera de 1998 proposto pela BASF, em parte porque, com um preço tão elevado, os seus clientes de pré-misturas na Europa teriam todo o incentivo para

mudarem para fornecedores de DL-Calpan na Polónia e na Roménia. Mesmo que se opusesse ao aumento de preço, a BASF e a Roche poderiam no entanto (segundo a própria) aumentar mesmo assim o preço porque elas próprias produziam pré-misturas e a sua exposição à concorrência da DL era negligenciável. (Esta percepção é confirmada pela declaração firme por parte da BASF nas suas instruções aos escritórios de vendas nacionais em Junho de 1995: «Também não vamos fazer concorrência ao DL-Calpan no futuro!»). (texto original em alemão).

(324) A BASF anunciou o aumento de preço para o Calpan, assim como para as vitaminas A, E e B2, através do jornal da especialidade «Ernaehrungsdienst» de 25 de Fevereiro de 1998. O preço limite foi fixado nos 44 marcos/kg.

(325) Quando os clientes da BASF se opuseram ao aumento, a Roche apoiou o aumento anunciando igualmente um aumento para 46 marcos/kg, anunciado no «Ernaehrungsdienst» de 13 de Junho de 1998. De acordo com a Daiichi, o aumento concertado não foi bem sucedido devido à oposição dos clientes e ao enorme diferencial entre D-Calpan e o equivalente em DL-Calpan.

(326) A BASF e a Roche tiveram conhecimento das investigações nos EUA às vitaminas no final de 1997 (ver considerando 227 a 233). Já tinham aumentado as suas precauções de segurança dois anos antes quando o caso ADM veio para o domínio público. Mesmo assim, as reuniões sobre a vitamina B5 continuaram depois de Novembro de 1997 e, com efeito, em 17 de Novembro, representantes da Roche visitaram a Daiichi no Japão para apresentar os novos vice-presidente executivo e director de *marketing* das vitaminas a partir de 1 de Janeiro de 1998.

(327) Em 16 de Dezembro de 1997 ou por volta dessa data, as partes reuniram-se em Basileia para elaborarem o orçamento para o ano seguinte. Só em 16 de Abril de 1998, por ocasião de uma reunião operacional global no Japão, é que o director de *marketing* de vitaminas da Roche informou a Daiichi de que não deveria trocar dados sobre volumes/preços por via telefónica com um director comercial de um nível hierárquico inferior. De futuro, o director de *marketing* de vitaminas da Roche faria esse intercâmbio pessoalmente.

(328) As reuniões continuaram durante 1998, sendo os pormenores sobre volumes de vendas e informações sobre preços trocadas trimestralmente e pessoa a pessoa. Foi elaborado um orçamento para 1999. A última troca de volumes de vendas realizou-se em Tóquio em 12 de Fevereiro de 1999, numa reunião entre a Roche e a Daiichi. A colusão só terminou então porque os participantes tinham tomado conhecimento de que estavam iminentes procedimentos penais nos Estados Unidos.

(329) Para o desenvolvimento do nível de preço para o Calpan durante a vigência do cartel, ver quadro VI no anexo.

1.4.5. VITAMINA B6 (PIRIDOXINA)

1.4.5.1. A origem e o sistema básico do cartel

(330) Tal como sucedeu com alguns outros produtos vitamínicos, o ponto de partida para o acordo de cartel relativamente à vitamina B6 poderá ser considerado a visita de quadros de nível executivo da Roche a Tóquio em 30 e 31 de Janeiro de 1991. Uma reunião entre a Roche, a Takeda e a Daiichi foi realizada nesta data com o objectivo de se chegar a acordo relativamente à vitamina B6. A Takeda já tinha estado envolvida em discussões — não totalmente conclusivas — com a Roche sobre a vitamina C desde Abril de 1990. Como pano de fundo desta reunião, o preço da vitamina B6 tinha sofrido um declínio de cerca de 15 a 20 % durante 1989-1990 ⁽²¹⁾.

(331) Os três produtores de vitamina B6 concordaram com base nas vendas realizadas em 1990 na divisão do mercado mundial «disponível», isto é, o mercado mundial total menos as vendas feitas pelos produtores chineses, com quotas para cada região.

(332) Durante 1991, a vitamina B6 escasseou dado que a BASF e a Merck se tinham retirado do mercado. A Daiichi tinha cessado temporariamente a produção em Agosto de 1991, dado que estava a encerrar uma antiga fábrica e a nova fábrica só entraria em funcionamento em Março de 1992.

1.4.5.2. Preços-objectivo e mínimos

(333) Tal como sucedeu com os outros produtos vitamínicos, os aumentos de preços para a vitamina B6 foram conseguidos utilizando preços de «tabela» e «mínimos». A Comissão obteve da Takeda um quadro que mostra a evolução dos preços de várias vitaminas, incluindo a vitamina B6 (EUA, Europa e «Outros países»):

(em marcos alemães)

Outubro de 1991	85
1 de Abril de 1992	88
1 de Julho de 1992	90
1 de Abril de 1993	95 (85 mínimo)

(334) A nota da Takeda sobre a reunião com a Roche em Basileia em 13 de Abril de 1992, abrangendo a totalidade da gama comum de vitaminas de ambas as empresas, afirma que os 90 marcos a partir de 1 de Julho de 1992 foram, de facto, o preço mais baixo: o preço de tabela era 95 marcos.

(335) Uma nota interna da Daiichi de 1 de Setembro de 1992 mostra um preço de 90 marcos para a vitamina B6,

com a anotação manuscrita «85-90 R» e «80-85 DPE» («R» é a Roche e «DPE» é a Daiichi Pharmaceutical Europe).

1.4.5.3. *Reuniões do cartel*

- (336) De acordo com a Roche, as partes reuniam bilateralmente aproximadamente duas vezes por ano, quer em Tóquio, quer em Basileia ou nas proximidades desta cidade, isto é, a Roche reunia separadamente com a Takeda e a Daiichi. A Daiichi e a Takeda também mantinham regularmente contactos bilaterais, apesar de a Daiichi argumentar que estes contactos diziam sobretudo respeito às vendas de Calpan entre empresas. A razão para a adopção deste artifício era a indisponibilidade dos produtores japoneses para participarem em reuniões com mais do que um concorrente de cada vez.
- (337) As datas e os locais das reuniões foram identificados pela Roche. Tal como sucede com outros produtos vitamínicos, as reuniões do cartel realizavam-se ao nível das «chefias» e «operacional». A Takeda forneceu à Comissão cópias e notas sobre as várias reuniões que teve com a Roche, normalmente abrangendo a sua gama comum de vitaminas, e incluindo a vitamina B6.

1.4.5.4. *Funcionamento do cartel entre 1991 e 1994*

- (338) Na reunião de 13 de Abril de 1992 realizada em Basileia os participantes notaram o aumento «dramático» no preço da vitamina B6 devido à falta de oferta e concluíram: «podemos continuar a aumentar o preço». Com efeito, conforme a Daiichi refere, o preço na Europa aumentou de 51 marcos/kg no primeiro trimestre de 1991 para quase 80 marcos/kg um ano mais tarde. Na Europa, um novo preço de tabela de 95 marcos (preço mais baixo: 90 marcos) para a vitamina B6 ia ser introduzido com efeitos a partir de 1 de Julho de 1992. O novo preço deveria supostamente continuar a vigorar em 1993.
- (339) Na reunião entre a Takeda e a Roche em Tóquio em 17 de Novembro de 1992 não foi possível decidir as quotas de B6 para 1993. A Takeda referiu que a Roche estava a tentar impedi-la de aumentar as suas vendas em 1993 e exigiu saber em quanto iriam aumentar as vendas; a Takeda deu uma resposta sem compromisso. Relativamente ao preço, a Roche queria manter o preço corrente (90 marcos) na Europa, que se diz ter merecido igualmente o apoio da Daiichi. A Roche iria anunciar novos preços em Fevereiro de 1993 e esperava-se que a Takeda fizesse o mesmo ⁽²²⁾.
- (340) A reunião relativa ao «Extremo Oriente» realizada em 21 de Abril de 1993 teve como tema a manutenção do nível de preços na Europa; e a afectação de quotas iria depender de uma avaliação da procura viável. A Roche sugeriu uma reunião a três, isto é, que deveria incluir a Daiichi. Aparentemente, de acordo com a nota da Takeda sobre uma comunicação com um representante da Roche, a Daiichi não tinha anuído.

- (341) Numa reunião relativa à «Europa» em 25 de Maio de 1993 entre a Takeda e representantes da Roche, os participantes discutiram as relações da Daiichi com os mesmos e notaram, pelo menos relativamente à B6, que esta tinha por política não participar nas reuniões e vender a sua produção «independentemente da escala do mercado». A Roche e a Takeda concordaram em dar prioridade à manutenção dos níveis dos preços. A Roche tinha adoptado uma linha lógica segundo a qual as quantidades das vendas deveriam ser reduzidas de acordo com a dimensão do mercado, mas a Takeda acreditava que os preços poderiam ser mantidos mesmo com um aumento de volume.
- (342) Em 1993, os três produtores — Roche, Takeda e Daiichi — perderam uma percentagem considerável da quota de mercado para os produtores chineses, que se diz terem feito as suas vendas abaixo do custo de produção.
- (343) Com efeito, em 1993, a Takeda e a Roche também identificaram a Daiichi como vendendo abaixo dos seus preços e determinaram que igualariam os seus preços ao mesmo nível, mas não ao dos produtores chineses.
- (344) Depois do segundo trimestre de 1993, o preço da vitamina B6 sofreu uma queda acentuada. A Daiichi atribui a queda do preço e o reduzido nível de preço subsequente a) ao maior volume de produção e das vendas dos chineses; b) a uma redução substancial do preço (28 %) por parte da Roche em Julho de 1994 para igualar os preços dos chineses.
- (345) Em 20 de Julho de 1993, a Takeda e a Roche discutiram a situação da vitamina B6 numa reunião em Tóquio. A Takeda comunicou que a Daiichi tinha agora como objectivo um preço mais baixo e um aumento da quantidade.
- (346) A Roche disse que «gostaria de realizar uma reunião a três incluindo a Daiichi, mas que tal fora recusado quer pela Takeda quer pela Daiichi». A reacção da Takeda foi «Gostaríamos que a R convencesse a Daiichi» ⁽²³⁾.
- (347) Na sua reunião em Basileia de 9 de Fevereiro de 1994, a Takeda e a Roche concordaram em observar a situação do mercado com os chineses na primeira metade do ano e decidirem sobre a sua política após reverem os resultados de Janeiro a Junho. Trata-se da última reunião documentada entre a Takeda e a Roche sobre a vitamina B6.
- (348) A Roche diz que já na primeira metade de 1994, as partes reconheceram que o acordo relativo à vitamina B6 deixara de ser viável devido às importações chinesas e decidiram pôr termo ao acordo.

- (349) As últimas reuniões conhecidas entre a Roche e os seus concorrentes japoneses relativas à vitamina B6 realizaram-se em Tóquio em 10 de Junho de 1994 (Takeda) e em 15 de Junho (Daiichi).
- (350) Após terminado o acordo relativo à vitamina B6, a Roche afirma que ainda se reuniu com os produtores japoneses separadamente em reuniões que abrangiam as outras vitaminas e no decurso das quais foram trocadas «informações sobre as tendências nos preços» para este produto.
- (351) Para o segundo trimestre de 1994, a Roche tinha alterado as suas listas de preços de modo a mostrar um preço «mais baixo» de 75 marcos/kg (face ao objectivo de 95 marcos); para o terceiro trimestre, os preços foram novamente revistos em baixa (objectivo 65 marcos; mínimo 53 marcos).
- (352) Pela sua parte, a Daiichi não nega uma participação em colaboração com os produtores de vitamina B6 no período de 1991 a meados de 1994.
- (353) A evolução do nível de preço médio da vitamina B6 está indicada no quadro VII no anexo.

1.4.6. ÁCIDO FÓLICO

1.4.6.1. *A origem e o sistema básico do cartel*

- (354) Os acordos de cartel relativos ao ácido fólico começaram, tal como os acordos relativos a vários outros produtos, com a visita de quadros superiores da Roche a

Tóquio em Janeiro de 1991 e, mais especificamente, com a reunião entre aquela empresa e a Takeda (ver considerando 244).

- (355) Nessa reunião, a Roche apresentou um plano de quotas para as vendas e de preços de venda mínimos para o ácido fólico e solicitou à Takeda que se encarregasse da coordenação com a Kongo e a Yodogawa, a antecessora da Sumika. De acordo com a Takeda, os produtores japoneses concordaram na sugestão da Roche devido ao seu poder no mercado.
- (356) A Roche argumenta que foi a Takeda que fez a primeira abordagem «com vista à troca de informações», que tal ocorreu em finais de 1992, que apenas houve duas reuniões; e que quaisquer acordos relativos a quotas rapidamente se tornaram «obsoletos».
- (357) Tal como sucedeu com todas as outras vitaminas, a base dos mecanismos de colusão relativos ao ácido fólico foi o estabelecimento de um sistema de quotas. O princípio fundamental do sistema de afectação de quotas foi a divisão do mercado mundial entre a Roche por um lado e os três produtores japoneses, por outro; com base nos resultados obtidos em 1990, foram atribuídos à Roche 42 %, e 58 % aos japoneses. Os produtores japoneses concordaram em dividir entre si a quota de 58 % com base no desempenho respectivo das vendas realizadas em 1990. As quotas anuais (por região) em termos de volume tinham de manter a divisão global de 42/58 que fora acordada, permitindo ao mesmo tempo uma taxa de crescimento natural.
- (358) Foi acordada a seguinte repartição de toneladas para 1991:

	Roche	Takeda	Kongo	Sumitomo
EUA	30,0	26,2	18,6	21,1
Europa	46,0	24,3	10,2	24,7
Outros países	44,0	14,5	11,1	9,8
Japão	2,2	2,5	3,5	0,5
Total	122,2	67,5	43,3	56,1

- (359) Os resultados deveriam ser fiscalizados trimestralmente por comparação com as quotas-alvo; caso necessário, os produtores poderiam accionar disposições de compensação. O sistema habitual de preços de tabela e mínimos acordados também deveria ser aplicado ao ácido fólico.

1.4.6.2. *Controlo de volume e fiscalização*

- (360) A Takeda forneceu folhas de cálculo e quadros conjuntos mostrando o cálculo das quotas para cada ano e a comparação das vendas reais («resultado») com a quota («repartição»).

(361) Os seguintes elementos são típicos e poderão ilustrar o funcionamento do sistema:

- a fiscalização numa base trimestral do desempenho face à afectação (em geral, os produtores atingiam o objectivo no fim do ano),
- um quadro datado de 20 de Novembro de 1992, mostra o sistema de acordo com o qual as afectações provisórias para 1993 foram determinadas. Para cada uma das quatro regiões, é calculada a procura total para 1993 e a afectação de cada produtor relativa a 1992 é ajustada de modo a tomar em conta o crescimento do mercado previsto de modo a manter a proporção acordada de 42/58,
- um documento designado «Fiscalização do Mercado e da Concorrência» e datado de 24 de Junho de 1994 compara as vendas previstas com as vendas realizadas por cada produtor para o primeiro trimestre de 1994,
- um quadro designado «repartição 94» mostra a evolução histórica das afectações para cada ano 1991-1993 e compara as mesmas com 1994, o mercado total disponível excluindo os produtores chineses é de 275 toneladas; de acordo com as proporções acordadas, a Roche ficará com 115 toneladas e os produtores japoneses 160,
- a repartição por região do plano relativo a 1994,
- um quadro datado de 30 de Janeiro de 1995 com os resultados anuais de cada produtor para 1991-1993 (os valores relativos a 1994 foram deixados em branco).

1.4.6.3. Preços de tabela e preços mínimos

- (362) No Outono de cada ano, o preço mínimo de venda foi fixado em marcos alemães para o mercado europeu e em dólares americanos para as outras regiões. Foi definido um preço mínimo para cada país utilizando a taxa de câmbio adequada.
- (363) A Takeda elaborou uma tabela de preços mostrando os preços de «tabela» e os preços «mínimos» para o ácido fólico em cada região (EUA, Canadá, Europa e Outros países) de 1991 a 1994. Os preços acordados para a Europa (em marcos alemães) foram:

(em marcos alemães)

1 de Setembro de 1991	1 de Abril de 1992		1 de Outubro de 1992		1 de Abril de 1993		1 de Abril de 1994	
160	Tabela	Mínimo	Tabela	Mínimo	Tabela	Mínimo	Tabela	Mínimo
	200	190	Japão: 200 Roche: 215	190-195 205	200 225	195 220	200 225	195 220

Foi permitido aos produtores japoneses venderem ao preço antigo (isto é, mais baixo) a partir de Outubro de 1992.

fólico foi objecto de uma reunião separada na qual participaram também representantes da Kongo e da Yodogawa [posteriormente Sumika⁽²⁴⁾], pelo menos em várias ocasiões. Nas reuniões que se realizaram na Europa, a Takeda representou os outros produtores japoneses.

1.4.6.4. O funcionamento do cartel entre 1991 e 1994

- (364) As reuniões do cartel entre a Takeda e a Roche realizavam-se trimestralmente. Quando os representantes da Roche visitaram o Japão para reuniões com a Takeda sobre a gama de vitaminas do complexo B, o ácido
- (365) A coordenação entre os produtores japoneses antes das reuniões trimestrais da Takeda com a Roche era feita no contexto de um grupo designado «Yosankai» («Grupo Ácido Fólico») que tinha inicialmente sido um agrupa-

- mento de índole comercial organizado pelo MCEI, o Ministério do Comércio Externo e da Indústria japonês.
- (366) A Takeda informou a Kongo e a Yodogawa (posteriormente Sumika) sobre os desejos da Roche e foram conferidas propostas e resultados das vendas. A Takeda funcionava como agente dos outros dois produtores japoneses nas negociações com a Roche.
- (367) Nas reuniões periódicas entre a Takeda e a Roche, os resultados das vendas das quatro empresas relativamente ao ácido fólico foram examinados com base em relatórios apresentados pelas mesmas. No caso de um ou outro ter excedido as afectações de quotas, seriam feitos ajustamentos para equilibrar as vendas em excesso.
- (368) Na primeira reunião documentada — realizada em Basileia em 13 de Abril de 1992 — a Takeda informou que, apesar de ainda haver ofertas a baixo preço no mercado por parte de importadores/exportadores, a empresa estava a limitar a oferta para fazer o preço subir. A Roche foi avisada pela Takeda para não oferecer pré-misturas a preços baixos (a sua informação era de que a Roche estava a vender ácido fólico «puro» ao preço acordado de 190 marcos/kg, mas a incluí-lo na pré-mistura por um valor equivalente a apenas 150 marcos; os japoneses não vendiam pré-misturas).
- (369) A reunião de Tóquio em 17 de Novembro de 1992 contou com a presença de representantes da Sumika e da Kongo. Desta vez a Roche queixou-se de que os produtores japoneses estavam a vender abaixo do preço de tabela: «por favor corrijam isto rapidamente». A Takeda defendeu os produtores japoneses fazendo referência às vendas de pré-mistura por parte da Roche: a Roche podia bem oferecer o produto puro ao preço de tabela e, assim, recusar negócios, mas não o fazia em boa fé dado que a maioria das suas vendas de ácido fólico eram em pré-misturas e a empresa estava a dar cobertura a si própria vendendo pré-mistura incluindo ácido fólico a um preço barato.
- (370) De acordo com a Takeda, convinha à Roche pressionar os produtores japoneses para manterem elevado o preço do ácido fólico que cobravam aos produtores de pré-misturas independentes que eram concorrentes da Roche neste produto — uma vez que isto os colocava numa situação de aperto de preços: A Roche poderia fazer-lhes concorrência vendendo a sua própria pré-mistura a preços artificialmente baixos. O resultado final foi que a Roche concordou em aumentar o preço da pré-mistura e os japoneses prometeram aumentar os seus preços do ácido fólico até ao preço de tabela logo que possível.
- (371) As novas quotas foram fixadas para 1993 com base num mercado total calculado de 320 toneladas, mais 20 toneladas do que em 1992. No entanto, as afectações deveriam ser revistas no ano seguinte. A Takeda considerou que «não deverão ser fixadas quotas de vendas sem um esforço de vendas». A Roche tinha mantido a promessa que tinha feito quando criou as suas próprias instalações de produção de ácido fólico de modo a duplicar a procura mundial de ácido fólico, mas a Takeda também se tinha esforçado muito para criar novas saídas para as vendas.
- (372) Na reunião sobre o ácido fólico no Japão em Fevereiro de 1993, na qual participaram todos os produtores japoneses e a Roche, houve discussões intensas sobre a divisão exacta entre as regiões das afectações de 1993, tendo estas já sido acordadas com base num mercado total de 320 toneladas, mas a Takeda e a Kongo queriam algumas revisões.
- (373) Finalmente, as afectações regionais da Roche ficaram inalteradas, tal como as da Sumika; enquanto que, para a Takeda, foram reafectadas 2 toneladas entre os EUA e a Comunidade, e os volumes da Kongo foram totalmente reformulados de modo a permitir-lhe mais vendas na Europa.
- (374) Uma vez mais, a Roche queixou-se acerca da formação dos preços por parte dos produtores japoneses: estavam a vender na Europa a 169-178 marcos, muito abaixo dos 195 marcos acordados, enquanto que os seus preços correntes eram 205 marcos e o preço de tabela era de 215 marcos.
- (375) No momento em que os produtores estavam a planear um aumento de preço para todas as vitaminas para 1 de Abril de 1993, a Roche tencionava, se as condições fossem propícias, incluir o ácido fólico e aumentar o preço de tabela de 215 marcos para 225 marcos/kg.
- (376) O preço mínimo acordado não tinha sido respeitado em nenhuma das regiões, para grande desgosto da Roche; argumentava que em todas as reuniões os japoneses prometiam sempre «vamos tentar» sem levarem a questão a sério. Tinham (segundo a Roche) que decidir sobre o cálculo dos seus preços para Abril até ao final de Fevereiro.
- (377) Na reunião seguinte em Zurique em 25 de Maio de 1993, a Takeda informou que os preços estavam a subir. Esperava-se que no princípio do ano seguinte os preços aumentassem 7 %. Os japoneses estavam a esforçar-se por atingir os preços de tabela e concordariam noutro aumento de preços em Janeiro de 1994, mas seriam necessárias reuniões adicionais em Outubro/Novembro devido à necessidade de vigiar com cuidado as tendências do mercado.
- (378) Na sua reunião «Yosankai» de 24 de Setembro de 1993 os produtores japoneses estudaram os diferentes mercados e concluíram que era difícil aumentar o preço de

venda na Europa e, por muito que quisessem chegar ao mínimo de 195 marcos, os preços reais aproximavam-se mais dos 180-185 marcos. Também concordaram que era necessário modificar as 320 toneladas da quota de vendas.

- (379) O influxo de ácido fólico chinês a um preço reduzido no mercado mundial, incluindo a Europa, foi identificado como a causa para as dificuldades em aumentar o preço e em cumprir as quotas.
- (380) Os resultados obtidos em 1993 mostraram na verdade ser inferiores à procura esperada e às afectações de volume acordadas; na Europa, as vendas totais foram de cerca de 80 toneladas em comparação com a afectação de 110,6 toneladas para os quatro produtores.
- (381) Para 1994, as quotas relativas ao volume tiveram de ser reduzidas em conformidade com uma procura prevista de 275 toneladas (Europa: 96,3). Os resultados para esse ano mostraram no entanto uma diferença negativa significativa de cerca de 50 toneladas. De acordo com a Takeda, o preço de venda tinha sofrido uma queda em finais de 1993 devido ao aparecimento de grande quantidade de material chinês.
- (382) A Takeda afirma que na reunião em Tóquio com a Roche em 10 de Junho de 1994, o seu presidente da divisão «Vitaminas e produtos de química fina» anunciou aos seus homólogos da Roche que o acordo «deixara de vigorar». Esta é a última reunião conhecida entre a Roche e a Takeda relativamente ao ácido fólico.
- (383) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Sumika contesta alguns dos factos descritos pela Comissão. No entanto, a Sumika reconhece simultaneamente que não é capaz de confirmar nem de refutar a maioria destes factos, uma vez que os indivíduos responsáveis pelo ácido fólico nessa data já não podem ser contactados pela Sumika. A Sumika refere alguns «erros» factuais que, na sua opinião, poderiam suscitar dúvidas relativamente à fiabilidade de, pelo menos, algumas das provas apresentadas pela Takeda. Isto diz respeito sobretudo ao nome dos indivíduos que supostamente participaram em determinadas reuniões e à natureza da discussão em determinadas reuniões.
- (384) Apesar disso, a Sumika reconhece que esteve presente na reunião de 17 de Novembro de 1992 e na reunião de Fevereiro de 1993 na qual a Roche participou. Também reconhece ter participado nas reuniões Yosankai.
- (385) No que diz respeito ao período entre 1991 e 1993, a Sumika reconhece que «a Takeda pediu à Sumika e à Kongo que identificassem as suas exportações nas estatísticas sobre despachos aduaneiros contidas nas estatísticas comerciais publicadas periodicamente pelo Governo japonês e obtidas pela Takeda» (texto original em inglês). A Sumika declara-se incapaz de fornecer

qualquer informação relativamente ao ano de 1993, mas confirma que de novo, de meados de 1993 a 1995, as empresas revelaram umas às outras as suas vendas para exportação a pedido da Takeda.

- (386) A Sumika contesta a conclusão da Comissão segundo a qual a Takeda funcionou como «agente» das outras duas empresas japonesas em negociações com a Roche. No entanto, isto está perfeitamente em consonância com os factos tal como são descritos quer pela Takeda, quer pela Roche, juntamente com o facto de a especificação pormenorizada das exportações japonesas ter sido cuidadosamente calculada durante as reuniões Yosankai.
- (387) A Comissão conclui que os argumentos apresentados pela Sumika para contestar os factos são compensados pelos reconhecidos pela própria Sumika e pelos elementos de prova pormenorizados fornecidos pela Roche e pela Takeda. Assim, estes argumentos devem ser rejeitados.

1.4.7. VITAMINA C (ÁCIDO ASCÓRBICO)

1.4.7.1. A origem do cartel

- (388) O cartel da vitamina C foi criado durante 1990-1991, supostamente na sequência de uma quebra de cerca de 10 % nos preços num ano. Em 7 de Abril de 1990, o director de *marketing* das vitaminas da Roche reuniu com o seu homólogo da Takeda em Basileia. Em 4 de Setembro de 1990, realizou-se outra reunião ao nível das chefias entre os dois principais produtores.
- (389) Em Janeiro de 1991, a Roche, a BASF e a Merck reuniram na Suíça ao nível hierarquicamente inferior de director, de modo a preparar a visita a Tóquio de quadros superiores da Roche e da BASF que estava prevista para 30 e 31 de Janeiro.
- (390) Em 30 e 31 de Janeiro de 1991, funcionários da Roche reuniram com os seus homólogos da Takeda em Tóquio; esta reunião decorreu durante a visita ao Japão de quadros superiores da Roche (e da BASF) que reuniram com uma série de produtores de vitaminas japoneses de modo a assegurar a sua entrada definitiva nos acordos do cartel relativamente a vários produtos, incluindo vitaminas E, B1, B6 e C.
- (391) Houve uma outra reunião «ao nível das chefias» sobre a vitamina C entre a Roche e a Takeda em 10 de Abril de 1991 e, em Maio, o cartel já estava a funcionar ao «nível operacional» (ver considerando 420), pelo que os termos pormenorizados do acordo devem ter sido combinados o mais tardar algures no primeiro trimestre de 1991.

1.4.7.2. O sistema básico do cartel

- (392) O princípio aceite no qual assentava o cartel relativo à vitamina C era de que a quota de mercado mundial existente dos quatro produtores deveria ser estabilizada.
- (393) Para definirem eles próprios as quotas, os participantes determinaram em primeiro lugar o mercado total com base nas suas vendas e nas vendas estimadas dos produtores chineses e europeus orientais de vitamina C. As vendas previstas por terceiros eram deduzidas, sendo a porção restante do mercado definida como «mercado disponível». Eram definidos objectivos em matéria de volume para cada produtor para o período seguinte com base na sua estimativa do «mercado disponível».
- (394) As quotas do mercado disponível em 1990 (Roche 52 %, T 30 %, Merck 10 % e BASF 8 %) serviram de base às afectações.
- (395) Deveria haver uma «evolução paralela das vendas e da quota de mercado», isto é, as quotas eram ajustadas em termos de volume para tomar em conta o aumento da procura, mantendo ao mesmo tempo as mesmas quotas e objectivos percentuais definidos cada ano por região. As vendas seriam alvo de acompanhamento e as correcções necessárias seriam feitas trimestralmente.
- (396) Tal como sucede com outros produtos vitamínicos, os produtores acordavam em preços-objectivo e concertavam os seus aumentos de preços.
- (397) Os clientes-chave eram identificados em cada um dos principais mercados nacionais, no intuito de fixar um plano de vendas para cada um de modo a que os produtores pudessem assim intensificar os seus esforços para aumentar os preços no mercado (ver considerandos 402 a 406).

1.4.7.3. Orçamentos

- (398) O sistema de quotas era fiscalizado continuamente de uma forma muito semelhante à utilizada para as vitaminas A e E e que envolvia o estabelecimento e a execução de «orçamentos». Os seguintes elementos, de 1993 e 1994, podem ser considerados representativos do sistema orçamental durante toda a vigência dos cartéis:

- um documento ⁽²⁵⁾ reflectindo a afectação de volumes de vitamina C a cada empresa numa base regional para 1993 e 1994,
- uma nota utilizada na reunião de 25 de Maio de 1993; as anotações manuscritas foram feitas por um empregado da BASF. Os números na caixa com o cabeçalho «segunda estimativa» estabeleciam a nova divisão de mercado proposta,

- um documento com o cabeçalho «confidencial» mostra 1. O «Ist» (que significa vendas realizadas) para a Roche, a Takeda, a Merck e a BASF em cada região geográfica para 1992 (há anotações que comparam as vendas reais com o orçamento); 2. O «orçamento» da própria BASF para 1993 que foi revisto em várias ocasiões. O comentário está feito no canto inferior direito: «em 1993 deverá ser feita uma compensação pelo excedente da Takeda em 1992 (repartição dos encargos)» (texto original em alemão),
- um outro documento mostra as correcções ao «orçamento» para 1993 resultantes de uma reunião realizada em 5 de Agosto de 1993,
- também foram definidas as vendas de cada produtor por país e região para 1994. Parece que foi feita uma tentativa (mal sucedida) para disfarçar a verdadeira natureza dos dados apresentados: a folha de cálculo tem quatro colunas marcadas com «VIPS», «Lager», «Captive Use» e por último «Ist». Uma anotação manuscrita no entanto mostra que as colunas são de facto, respectivamente, dados sobre a «Roche», «Tak», «Merck» e «BASF».

1.4.7.4. Preços-objectivo e mínimos

- (399) À partida, os preços eram fixados numa base trimestral; posteriormente, este exercício passou a ter uma periodicidade anual. O sistema habitual de preços «de tabela», «objectivo» e «mais baixo» foi adoptado: para a Europa, o preço em marcos alemães era utilizado como referência.
- (400) Durante o primeiro ano (1991) o objectivo foi aumentar o preço de mercado de 20 marcos/kg para o nível de «tabela» de 24 marcos/kg aumentando os preços «mais baixos» trimestralmente. Os preços «mais baixos» eram definidos em cada divisa nacional para 1 de Março, 1 de Julho, 1 de Outubro de 1991 (este último aumento para a França e Itália somente) e 1 de Janeiro de 1992. Em marcos, os preços «mais baixos» eram 20,50, 22 e 24.
- (401) Os preços de «tabela» e «mínimos» para a vitamina C (e outras vitaminas) de 1 de Janeiro de 1992 a 1 de Abril de 1994 eram os seguintes.

(em marcos alemães)

1 de Janeiro de 1992	1 de Julho de 1992	1 de Abril de 1993	1 de Abril de 1994
24	25	Tabela 28	28
		Mínimo 26	25,50

1.4.7.5. Repartição da clientela/clientes-chave

- (402) Para apoiar os seus esforços concertados no sentido de aumentar o preço da vitamina C em cada mercado, os produtores conceberam um sistema sofisticado para tratar as «contas-chave», isto é, clientes individuais importantes relativamente aos quais era acordado um plano de vendas pomenorizado.

(403) A nota da Takeda sobre uma reunião com a Roche em 15 e 16 de Maio de 1991, mostra claramente a forma como o sistema funcionava na altura. Para cada «cliente-chave» identificado, os produtores calculavam o total anual previsto das suas necessidades e comunicavam o preço que pagava no momento; verificavam se era um contrato por tonelagem ou a prazo certo; e concordavam sobre quem forneceria e quantas toneladas em 1991.

(404) Em alguns casos, um produtor afirmava o direito de fornecer em regime de exclusividade um cliente «tradicional» determinado; noutros, exigia que o negócio desse cliente fosse dividido de acordo com uma fórmula especial estabelecida.

(405) Foi introduzido um refinamento no sistema de afectação de clientes-chave em Maio de 1993. A nota da Takeda sobre uma reunião com todos os quatro produtores em Zurique em 25 de Maio descreve a nova prática.

«Tratamento dado a clientes-chave

1) A afectação de clientes-chave europeus tem vindo a ser feita desde 1991 mas com pouco êxito. Para assegurar um melhor controlo dos clientes-chave, cada empresa deverá ficar responsável por uma empresa para este efeito. (A R tem actualmente este controlo.) (Decisão presidente)

por exemplo:

B: Puratos

M: Astra

T: Kabi Pharma

R: Bayer

2) Necessidade de execução imediata para avaliar o êxito. (Pedido veemente da B) A T disse que responderia mais tarde pois tratava-se de uma questão europeia e havia que chegar a acordo com Hamburgo ⁽²⁶⁾. No entanto, a T concordou no essencial com esta abordagem.

3) Uma vez que a R está extremamente ocupada com a sua actividade de rotina, ficou muito entusiasmada com esta proposta. No entanto, uma vez que a proposta iria significar que a R iria perder o controlo sobre todos os clientes-chave, é difícil dizer qual é realmente a opinião da empresa apesar da sua aprovação superficial. Será necessário perguntar directamente à R sobre esta questão» (texto original em inglês).

(406) Durante as reuniões mantidas ao nível técnico, os quatro produtores deram informações consideravelmente pormenorizadas sobre os seus fornecimentos a cada cliente-

-chave e os preços que tinham sido propostos. Um dos dispositivos aplicados, nem sempre com êxito, era a «protecção» ⁽²⁷⁾ do cliente:

«ASTRA(S)

R e T apoiam M e B.

Quota dividida de M e B

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

Afectação de quotas mal sucedida no caso da Puratos. A T em especial viu a sua quota descer devido ao seu cumprimento dos preços. Acordos com B especialmente insatisfatórios. A T ficou com a quota de 1993 no caso da Astra, mas obteve zero em 1994» (texto original em inglês).

1.4.7.6. *Coca-Cola*

(407) Um dos maiores clientes ao nível mundial foi a Coca-Cola, cujas necessidades totais de vitamina C excedem as 1 000 toneladas por ano. Para esta conta importante, que recebeu tratamento especial (a Coca-Cola negociou um contrato de fornecimento a nível mundial com os seus fornecedores), os produtores de vitaminas acordaram entre si na forma como o negócio seria dividido entre si e os preços a propor. Na acta da reunião bilateral de 10 de Novembro de 1993 entre a Takeda e a Roche lê-se:

«(6) Relativamente ao contrato de agrupamento com a Coca-Cola para 1994

Situação da primeira oferta

R: 15,80 dólares	na fábrica
16,20 dólares	cif
Para cada país —	Japão 1 890 ienes, fornecido
	Irlanda, França: 25,00 marcos, fornecido
	Turquia: 25,50 marcos, fornecido
B: 16,10 marcos	cif
Europa:	25,20 marcos, fornecido
M: 16,25 dólares	cif
Europa:	25,20, fornecido
Japão:	1 900 ienes, fornecido

T: 16,50 dólares ou
1 850 ienes na fábrica
17,00 dólares nível cif
Japão: 1 870 ienes, fornecido

As datas para as negociações em Porto Rico ainda não foram decididas» (texto original em inglês).

(408) Em reuniões posteriores, os produtores discutiram as suas respectivas quotas do negócio Coca-Cola nas diferentes regiões:

«(4) Contrato de 1994 com a Coca-Cola

— A R foi forçada a aceitar uma quota mais baixa. A questão nos EUA foi resolvida nas discussões locais. Encomendas recebidas da Kellogg.

— Europa: exigência de um complemento [sic] por parte da B e da M na reunião entre as quatro partes.

— As 9 toneladas a \$17,00 cif destinadas pela T à Áustria pareceriam ser uma penalização imposta à R pelo Sr. [...]. Esta situação não pode ser evitada se o Sr. [...] for comprar a fontes dispendiosas» (texto original em inglês).

(409) Noutras discussões sobre a sua estratégia conjunta relativamente à Coca-Cola, a Roche chamou a atenção para o facto de a Merck e a BASF terem baixado ligeiramente os seus preços (abaixo da cotação fixada pela Roche) e obtido um «contrato de agrupamento» para a Europa. A BASF defendeu-se fundamentando-se no facto de que tinha sido «espremida» pela Coca-Cola para baixar o seu preço.

«— A T disse que considerava que as discussões preliminares tinham sido bem sucedidas e apoiou a R (o mercado japonês evoluíra exactamente conforme a T tinha esperado). No entanto, conforme referido pela B e pela M, seria boa ideia se, na próxima vez, pudesse ser dedicado mais tempo a pensar na forma de lidar com a Coca-Cola. Propuseram que, na próxima vez, os preços não fossem uniformizados mas definidos de forma diferente para cada país de modo a poderem propor preços diferentes para diferentes mercados. Se isto não fosse feito, a Coca-Cola tentaria sempre concluir todos os seus contratos ao preço de mercado mais baixo. (Todas as três partes pareceram concordar neste ponto.) Na próxima vez, a reunião preliminar fundamentar-se-á em ofertas de preço diferentes consoante a região» (texto original em inglês).

(410) Em discussões relativamente às necessidades da Coca-Cola para 1995, a Roche propôs que os produtores «se

sentassem em conjunto» para coordenarem a sua posição logo que a Coca-Cola começasse a sondar os fornecedores em Outubro. A BASF e a Merck concordaram imediatamente com a proposta da Roche; a Takeda não quis assumir compromissos quanto aos pormenores (era a primeira reunião multilateral sobre vitamina C na qual participava «no país de um adversário»), mas prometeu que «poderemos oferecer a nossa cooperação como de costume».

(411) De acordo com a última reunião documentada relativamente à vitamina C, ainda em Agosto de 1995, os produtores estavam a fazer colusão acerca das suas próximas negociações (separadas) com a Coca-Cola:

«A R(oché) declarou que, para [1996], a Coca-Cola iria pedir a cada empresa uma proposta no final de Outubro/princípio de Novembro, e cada empresa negociaria com a Coca-Cola no princípio de Dezembro em Porto Rico... Além disso, a R afirmou que, devido à redução na procura na Europa e nos EUA, o volume total das vendas seria inferior ao de anos anteriores. (...) A nossa empresa [Takeda] declarou que em 1996 deveríamos manter a posição segundo a qual as entidades japonesas e dos Estados Unidos são os principais fornecedores e queremos manter o mesmo nível de preço de 1995 apesar de, actualmente, ser difícil aumentar o preço. Cada país concordou em propor um preço mais alto» (texto original em inglês).

1.4.7.7. Contrato da Pfizer

(412) O cartel também discutiu os contratos de fornecimento que a Roche tinha com a empresa farmacêutica Pfizer. Este contrato era renovado de dois em dois anos. No relatório da Takeda sobre a sua reunião com a Roche em Fevereiro de 1993 lê-se o seguinte:

«1. Parar o fornecedor da Pfizer

A R fornece aproximadamente 2 000 toneladas à Pfizer. No entanto, não conseguem controlar devidamente o preço, pelo que suspenderão os fornecimentos durante o corrente exercício.

A R gostaria que a Takeda não fornecesse a Pfizer se esta contactar a Takeda. Vamos informar Tóquio e a T também não irá fornecer a Pfizer» (texto original em inglês).

(413) Aparentemente, a Takeda ficou ansiosa que a Roche parasse de fornecer a Pfizer ou, pelo menos, reduzisse os fornecimentos as entregas substancialmente. A acta pormenorizada da Takeda sobre a reunião bilateral com a Roche em 10 de Novembro de 1993 no Japão apresenta as discussões sobre este aspecto:

«(4) Contrato de fornecimento entre a Pfizer e a R

A R tinha dito à T que o actual contrato terminará no final de 1993. No entanto, agora dizem que o contrato irá terminar no próximo ano, no fim de 1994. Quando os questionámos acerca da explicação diferente anteriormente dada, a resposta foi que o contrato era renovado de dois em dois anos e que o fim de 1994 representava o final de um período de contrato.

Referiram que tinham vindo a reduzir os fornecimentos desde 1993, mas não responderam qual a quantidade que estavam a fornecer nem o número de toneladas que tinham sido cortadas.

Além disso, relativamente às suas regiões de fornecimento, não conseguiam verificar os fornecimentos regionais porque a Pfizer fazia fornecimentos por toda a Europa, e a única documentação relativa à distribuição estava contida em relatórios da Pfizer» (texto original em inglês).

- (414) A Roche informou posteriormente que, quando o acordo expirasse em Dezembro de 1994, não seria renovado. A Roche solicitou aos outros produtores que não fornecessem; a BASF e a Takeda confirmaram que não tinham sido abordadas pela Pfizer.

1.4.7.8. *Reuniões do cartel*

- (415) Tal como sucede com as outras vitaminas, realizavam-se reuniões trimestrais com o objectivo de pôr em execução os acordos do cartel. De 1991 a Maio de 1993, as reuniões realizavam-se normalmente em Basileia; durante este período, os participantes eram a Roche, a BASF e a Merck. A Takeda recusava-se a participar em reuniões multilaterais do cartel com a BASF e a Merck, mas tinha reuniões «um para um» com a Roche.

- (416) Estas reuniões trimestrais, nas quais a Roche falava em nome da Takeda, diziam respeito ao seguinte:

- fiscalização do acordo,
- ajustamentos com vista a fazer com que os resultados reais correspondessem aos objectivos
- acordo relativamente aos preços e às quotas de mercado.

- (417) Os produtores participantes e a Takeda comunicavam as suas vendas à Roche que comunicava os resultados globais por empresa ao grupo.

- (418) Os representantes da Roche reuniam normalmente em separado com a Takeda, quer em Tóquio, quer em Basileia. As reuniões bilaterais da Roche com a Takeda por vezes abrangiam a gama de vitaminas que produziam em comum (Vitamina B1, B2, B6, C e ácido fólico); outras reuniões do cartel diziam respeito apenas à vitamina C.

- (419) Com efeito, a Roche convidou a Takeda em 13 de Abril de 1992 a participar nas reuniões trimestrais europeias

com a própria Roche, BASF e Merck; no entanto, a Takeda tinha recusado «devido à política da nossa empresa. Mas se houver um tópico importante, como um plano de afectação de vendas, tentaremos juntar-nos à reunião. É claro que iremos continuar com a(s) reunião(ões) com a R como actualmente» (texto original em inglês). A Takeda começou a participar em reuniões multilaterais em Maio de 1993.

1.4.7.9. *O funcionamento do cartel entre 1991-1995*

- (420) A primeira reunião bilateral entre a Roche e a Takeda relativamente à qual existe um registo pormenorizado realizou-se em 15 e 16 de Maio de 1991. Representantes da Takeda reuniram com o director responsável pela vitamina C na Roche, com os dois directores de produto e directores de zona para cada região europeia.

- (421) O objectivo da reunião era «discutir (...) com (os) quatro directores de zona os resultados do aumento de preços em Março e Abril, e o preço mais baixo para o terceiro trimestre, o quarto trimestre de 91 e o primeiro trimestre de 92, por país, indicando a procura e a quota dos grandes clientes». A Takeda tinha anunciado um aumento de preço com entrada em vigor a partir de 1 de Março.

- (422) No seu resumo sobre o resultado da reunião, a Takeda comunica que «confirmámos os clientes-chave com os resultados de 1990 e o plano de 1991 com os contratos excepcionais que ainda estão (aos) preços antigos feitos antes de 1 de Março de 1991» (texto original em inglês).

- (423) Foi acordado o preço mínimo para o terceiro trimestre, mas nesta fase a Takeda não aceitou a proposta da Roche para fixar as quotas de vendas europeias para 1991 numa base de país a país.

- (424) A reunião tinha sido convocada pela Roche que explicou que, apesar de ter procurado aumentar o nível do preço nos últimos 4-5 anos, o nível de preço actual de 20,50 marcos era demasiado baixo. A BASF (segundo a própria) nem sempre seguia os preços locais da Roche; as chefias da BASF tinham, no entanto, prometido à Roche que se (a Roche) considerasse que os preços da BASF perturbavam o mercado, deveria informar as chefias da BASF que então «alterariam a organização local».

- (425) A Takeda queixou-se de que tinha anunciado o novo nível de preços na Europa a partir de 1 de Março de 1991 mas que tinha perdido negócio para a Roche e

para a BASF que tinham vendido abaixo do preço acordado. Se não obtivesse provas de que os produtores europeus estavam a seguir o seu preço em Maio e Junho, «reagiria» contra eles. A Roche tentou acalmar a situação explicando que não tinham sido aceites novos negócios abaixo do novo preço desde 1 de Março; no entanto, ainda havia alguns contratos em vigor ao preço antigo.

(426) As discussões com a direcção da zona da Roche são relatadas em grande pormenor para cada país. A procura total para 1991 é avaliada e os resultados relativos ao ano anterior (1990) são trocados. Os clientes-chave em cada mercado são identificados e repartidos, as suas disposições contratuais são discutidas individualmente e são trocadas informações sobre as suas necessidades exactas em termos de tonelagem e dos preços que lhes estão ou que lhes irão ser propostos. Em alguns casos, há um acordo específico acerca da divisão do seu negócio ou de um aumento de preço. É acordado um «plano de vendas» para cada mercado nacional para 1991.

(427) O relatório da Takeda sobre a sua reacção à proposta da Roche para fixar quotas de vendas para cada mercado nacional mostra bem a sua atitude ambivalente relativamente às regras da concorrência:

«A ideia dele [o director de zona da Roche para a Europa Ocidental] é que não basta mudar os números relativos aos clientes-chave, mas é necessário fixar os números (...) país a país, de modo a concretizar a nossa política.

Não só o Sr [...] como também as pessoas de Basileia pediram veementemente que fixássemos os números por país.

Recusámos a proposta deles devido aos aspectos legais (SIC), mas irão propô-la novamente na próxima reunião de 23 de Maio de 1991» (texto original em inglês).

(428) O relatório da Takeda termina com uma lista dos preços mínimos acordados em cada divisa nacional, para entrar em vigor em 1 de Março, 1 de Julho e 1 de Outubro de 1991 e 1 de Janeiro de 1992 (ver considerando 400).

(429) No início de 1993, os resultados das vendas mundiais para 1992 foram trocados e verificou-se que a Takeda tinha excedido a sua quota em 4%. A posição era a seguinte: Takeda 104% da quota, Roche 95,6%, Merck 85,6% e BASF 88,5%.

(430) Para 1993, os produtores calcularam o mercado mundial total em 43 225 toneladas, a dividir com base no

plano de vendas acordado para 1992. A Takeda argumentava que era injusto que os resultados não se reflectissem nas quotas de 1993: uma parte que não conseguisse envidar esforços adequados para cumprir a sua quota de vendas deveria (segundo a mesma) ter a sua quota reduzida. No entanto, a Roche insistiu na continuação do acordo de base (ver considerandos 392-397).

(431) Os fabricantes chineses de vitamina C, que tinham feito investimentos substanciais em novas instalações de produção, começaram por volta desta altura a fazer incursões no mercado mundial da vitamina C. Os seus preços baixos e volumes crescentes perturbaram os acordos de cartel dos outros produtores. Uma das soluções a curto prazo debatida pelo cartel era comprar a produção dos chineses.

(432) No início de 1993, a BASF reuniu na sua sede em Ludwigshafen com a Roche e a Merck para analisar a ameaça perceptível dos produtores chineses. A Roche propôs nesta reunião que os produtores europeus e a Takeda restringissem a sua produção e aumentassem os preços nos segundo, terceiro e último trimestres de 1993. A Roche no entanto argumenta que nesta altura estava a planear uma redução dos preços da vitamina 12%.

(433) A BASF disponibilizou aquilo que parece ser uma nota pormenorizada sobre esta reunião e mostra que, independentemente do que a Roche afirme agora, os «preços-objectivo» para o segundo, terceiro e quarto trimestres deveriam ser 25, 26 e 27 marcos. Com efeito, a acta da reunião dos directores de zona da Roche realizada de 15 a 18 de Junho de 1993 descreve a sua política de preços «firme» relativamente à vitamina C.

(434) Os outros dois produtores europeus concordaram com a proposta da Roche sobre restrição da produção desde que a Takeda concordasse, o que aconteceu.

(435) O relatório da Takeda sobre a política de preços da Roche confirma que a Roche tinha anunciado o seu aumento de preço (tabela: 28,00 marcos/kg) em vigor a partir de 1 de Abril através da imprensa da especialidade (apesar de, na prática, se esperar que envidasse esforços concretos com vista a aumentar os preços em vigor na Europa só a partir de Julho).

(436) No dia 25 de Maio de 1993 ou numa data próxima, os produtores realizaram uma reunião de seguimento no aeroporto de Zurique que foi a primeira reunião multilateral com a presença da Takeda. A proposta da Roche para restringir a produção com um corte de 5% nas afectações de 1993 foi apresentada à Takeda. Esta não concordou com um corte generalizado de 5%, argumentando em vez disso que «a abordagem mais racional

- seria ajustar a afectação de acordo com as taxas de realização em diferentes zonas». A sua contra-proposta ter-lhe-ia dado uma quota ajustada de 13 014 toneladas, em comparação com a sua afectação inicial de 13 310.
- (437) Chegou-se a um compromisso no sentido de os três produtores europeus fazerem uma redução de 2,5 % nas suas quotas e a Takeda de 2,2 %, sendo provavelmente necessárias consultas adicionais para determinar se seriam ou não necessários novos ajustamentos. A BASF disponibilizou os seus documentos de trabalho destinados a esta reunião que apresentavam pormenores da proposta para uma redução de 5 % e a solução de compromisso.
- (438) Foi também nesta reunião em Zurique que se chegou a um acordo de princípio relativamente à execução de um sistema para melhorar o funcionamento do sistema de atribuição de clientes fazendo com que cada produtor ficasse com a responsabilidade por um determinado cliente-chave.
- (439) Os quatro produtores reuniram novamente em 5 de Agosto de 1993 nos escritórios da BASF em Francoforte. A Takeda disponibilizou um memorando contemporâneo pormenorizado. No seguimento de uma troca de dados, foi confirmado que o corte de 2,5 %, referido como «objectivo voluntário», tinha mais ou menos sido atingido durante os primeiros seis meses de 1993. Estavam a ser postos em execução aumentos de preços para 25,00 marcos na Europa.
- (440) Para o ano em geral e dado o aumento inesperado nas exportações chinesas, os produtores europeus repetiram a sua proposta de imposição de um corte de 5 %, uma sugestão à qual a Takeda se opôs: o mercado de vitamina C nos EUA estava a crescer rapidamente e seria absurdo (segundo argumentava a Takeda) compensar o aumento das vendas na América fazendo reduções noutras regiões.
- (441) A Roche reiterou os princípios básicos do acordo a que se chegara em 1991 e o representante da BASF tomou nota dos mesmos. Cada empresa elaborou as suas próprias propostas para um sistema de redução de volume. A proposta de redução de volumes apresentada pela Takeda para si própria, em que se atribui a redução menos acentuada, provocou uma oposição veemente por parte dos outros participantes. As notas da Takeda afirmam que «demonstrou ser impossível chegar a acordo nesta matéria».
- (442) No entanto, de acordo com a BASF, os três produtores europeus apresentaram à Takeda um ultimato: se não concordasse em reduzir as suas vendas de vitamina C, eles retirar-se-iam do acordo. «A Takeda cedeu e foi acordada uma nova repartição de volumes mais reduzidos de vitamina C entre as quatro empresas» (texto original em inglês).
- (443) A acta da Takeda relativamente à reunião ao nível operacional com a Roche abrangendo várias vitaminas em Tóquio em 10 de Novembro de 1993 confirma que tinham sido acordadas novas afectações de volumes para a vitamina C na reunião de Agosto: os resultados das vendas das quatro empresas no período Janeiro — Setembro ficaram «dentro da quota de 73,6 % atribuída».
- (444) No entanto, a Takeda voltou ao seu tema preferido segundo o qual «não era razoável assegurar a continuação das quotas de 1990 sem quaisquer condições, e que era necessário considerar cortes nas quotas para B e M que são directamente influenciadas pelos produtos chineses». A Roche respondeu que se fossem mencionados cortes nas afectações à BASF e à Merck, estas deixariam de seguir o sistema o que provocaria o caos no mercado com os seus preços reduzidos: «Portanto, há que manter este acordo de base de manutenção de quotas. O sistema actual deverá ser mantido porque o mais importante agora é manter os preços actuais» (texto original em inglês).
- (445) A Roche propôs um novo sistema para as afectações de volume para 1994 (com quotas «activas» e «passivas» para cada região). Na reunião de «Chefias» no dia seguinte, foi acordada a afectação de quantidades para 1994, juntamente com planos provisórios para aumentar o preço de mercado na Europa em 1 de Janeiro para 25,00 marcos, e em 1 de Abril para 26,00 marcos.
- (446) Em 8 de Fevereiro de 1994, no decurso duma reunião em Basileia, os quatro produtores de vitamina C concordaram em prosseguir em 1994 com o acordo básico de congelar as suas quotas aos níveis de 1990. Enquanto que os três produtores europeus sublinharam a importância de manter as quotas de mercado de 1990, a Takeda manifestou profundas reservas e (segundo a própria) só aceitou o compromisso de modo a assegurar que a BASF e a Merck se mantivessem nas reuniões quadripartidas (tinham ameaçado sair a não ser que a Takeda concordasse em respeitar as novas quotas de mercado fixadas no acordo de 1990).
- (447) Após a troca habitual de informações relativamente aos resultados de 1993, em que cada empresa explicou as razões de qualquer desvio do objectivo, a Takeda propôs que os quatro produtores comprassem produtos chineses de acordo com as suas quotas de modo a retirá-los do mercado. Uma vez que tal iria ter implicações nas quotas fixadas no «acordo básico» de 1990, que a Roche insistia serem imutáveis, a proposta da Takeda foi rejeitada. Como em anos anteriores, o planeamento para 1994 excluía assim material chinês da estimativa da procura total. A política de preços para a Europa foi confir-

mada, mas finalmente decidiu-se acordar nos 25,50 marcos em vez de 26,00 marcos em 1 de Abril de 1994.

- (448) Os produtores chineses continuaram a vender a preços que ameaçavam a estabilidade do cartel. De acordo com a BASF, o preço da vitamina C tinha, como resultado, caído para cerca de um terço em 1995.
- (449) Nesta altura, a Takeda enviava regularmente um representante às reuniões europeias, apesar de manter ostensivamente uma posição de não comprometimento relativamente à permanência da sua participação. A BASF afirma que as reuniões trimestrais europeias ficaram marcadas por tensões crescentes entre a Roche e a Takeda; a Roche acusava o produtor japonês de os enganar fornecendo números incorrectos sobre as suas vendas reais.
- (450) Em Março de 1995, as quotas regionais para cada produtor para 1995 foram confirmadas como sendo «firmes e finais».
- (451) A Roche argumenta que, em meados de 1995, anunciou que ia rescindir os acordos relativos à vitamina C. Aparentemente, a última reunião realizou-se em Hong Kong em Agosto desse ano. No entanto, não há qualquer indicação nas notas completas da Takeda sobre esta reunião global, realizada em 24 de Agosto, de que os quatro produtores tivessem realmente decidido rescindir os seus acordos. Apesar de tudo, a actividade prosseguiu como normalmente, incluindo a elaboração de previsões para o período de Julho-Dezembro de 1995 e a definição de quotas de vendas e de preços mínimos para cada região.
- (452) No entanto, identificaram um factor irritante e desagradável que poderia perturbar os seus acordos. Como resultado de uma investigação criminal recente nos Estados Unidos envolvendo a ADM, as quatro empresas concordaram no decurso daquela reunião em funcionar em «segurança completa».

«De igual modo, as empresas concordaram que, de momento, o contacto directo com a subsidiária (*sic*) nos Estados Unidos seria suspenso. Qualquer contacto seria feito com a sede (...). Isto deve-se ao facto de a R(oché) USA ter sido solicitada a apresentar documentos relacionados com (uma investigação acerca do) ácido cítrico. De igual modo, estamos preocupados com a possibilidade de, após as férias do Verão, a Comissão Europeia poder actuar de alguma forma apesar de, actualmente, a situação nos EUA não ter qualquer influência na Europa» (texto original em inglês).

- (453) Como habitualmente, os produtores analisaram os volumes de vendas realizados (para o período Janeiro — Junho de 1995) e o mercado total disponível (para Julho — Dezembro).
- (454) Na Europa, a procura total tinha diminuído e o influxo de material chinês tinha aumentado rapidamente. Face a

uma previsão de «mercado disponível» na Europa de 11 078 toneladas para o ano de 1995, a estimativa teve de ser revista no sentido da baixa para 9 500 toneladas. A Takeda refere «... na reunião regional de 11 de Agosto, na qual a nossa empresa de vendas participou, tinha sido definida uma redução nas quotas de vendas para as empresas, e os montantes de vendas reduzidos já tinham sido acordados pelas quatro empresas» (texto original em inglês).

- (455) Contrariamente aos argumentos da BASF segundo os quais, nessa altura, os preços tinham diminuído para apenas 15 marcos/kg, a nota da Takeda sobre a reunião de 24 de Agosto mostra que o preço de venda mínimo acordado pelos quatro produtores na reunião Regional Europeia de 24-23,50 marcos/kg tinha sido confirmado. Com efeito, a Roche adiantou voluntariamente a previsão de que o preço europeu iria manter-se nos 24 marcos/kg.
- (456) Numa reunião bilateral separada entre a Takeda e a Roche, a Takeda solicitou inclusivamente uma «análise e revisão» do acordo, à qual a Roche respondeu que «não havia qualquer problema com o actual sistema e que as outras duas empresas não concordariam em fazer quaisquer alterações» (texto original em inglês).
- (457) Não está documentada a fase exacta em que o acordo relativo à vitamina C foi abandonado, mas em meados de 1996, o preço mais baixo da Roche tinha sido reduzido para cerca de 20 marcos/kg (Tabela: 25 marcos/kg).
- (458) A evolução do nível de preços para a vitamina C ao longo da vigência do cartel e após terminado o mesmo é apresentada no quadro VIII no anexo.

1.4.8. VITAMINA D3

1.4.8.1. A origem do cartel

- (459) Os relatos feitos pela Solvay Pharmaceutical e pela Roche encaram os acontecimentos que rodeiam a origem dos acordos de cartel sob diferentes pontos de vista. A Roche atribuiu a iniciativa à Solvay que, segundo a própria, já em 1992 tinha iniciado contactos (sem êxito) com os outros produtores para os incentivar a formar um cartel. A Roche argumenta — contrariamente à Solvay — não ter tido grande vontade de aumentar o preço da D3 pura; diz que o seu interesse estava em manter o prémio vantajoso da D3 baixo nas combinações de AD3 para aumentar as suas vendas da vitamina A, muito mais lucrativa, no composto AD3. [Na realidade, já em Março de 1991, a política da Roche relativamente à vitamina D3 estava expressa da seguinte forma: «Os objectivos em termos de preço e os aumentos deverão ser coordenados com a vitamina A (AD3). Os preços acordados deverão ser aplicados rigorosamente.»] De acordo com a Roche, a Solvay persistiu e

finalmente convenceu os outros a concordarem em reunir no início de 1994.

- (460) Inicialmente, a Solvay tentou iludir a questão de qual das empresas tinha iniciado o cartel. Nos comentários que apresentou no seguimento da comunicação de objecções, contudo, a Solvay afirma que tinha sido o último produtor de D3 a ser contactado para o cartel que tinha sido iniciado pelos produtores de vitamina A (Roche, RPAN e BASF). A Solvay argumenta ter sido colocada em risco pelos seus dois maiores concorrentes que, ambos, produziam vitamina A, D3 e outras vitaminas e poderiam forçá-la a sair do mercado através da redução do preço da D3. Tinha decidido em 1990 não voltar a entrar no mercado da vitamina A, tendo ficado apenas com o seu fabrico de vitamina D3. A Roche tinha parado de fornecer a Solvay com vitamina A em 1991. Mais ou menos na mesma altura, a BASF, que tinha anteriormente comprado D3 à Solvay, tornou-se num fabricante independente de D3 por direito próprio, o que resultou numa diminuição de 25 % nas vendas da Solvay.
- (461) Quem quer que tenha tomado a iniciativa, é dado assente que os três produtores começaram a reunir por volta do início de 1994 para concordarem num sistema formal de cartel para a vitamina D3.
- (462) A primeira reunião, provavelmente realizada em 11 de Janeiro de 1994 em Basileia, contou com a presença da Roche, da BASF, e da Solvay. Nesta reunião inicial concentraram-se na determinação da procura mundial total de vitamina D3 e nas suas quotas individuais. Chegou-se ao consenso de que as suas quotas respectivas eram Solvay 41 %, Roche 38 % e BASF 21 %.
- (463) Os três produtores concordaram que deveriam manter a situação sem que nenhum tentasse ganhar quota de mercado aos outros através da redução de preços. Para 1994, calcularam o mercado mundial de vitamina D3 (grau forragens) em cerca de 1 450 TU, divididas da seguinte forma: Solvay 600 TU; Roche 550; BASF 300. Para o grau farmacêutico (que a BASF não produzia) o mercado seria dividido na proporção de 50:50 entre a Solvay e a Roche. Também se acordou no estabelecimento de preços mínimos e preços-objectivo para cada região.

1.4.8.2. Quotas de volume

- (464) As partes estabeleceram objectivos de volume anuais para todo o mundo, para a Europa e para os EUA com base na sua previsão do mercado total mantendo as suas quotas respectivas.
- (465) O funcionamento do sistema pode ser visto através de:

- um documento que mostra a comparação entre as vendas realizadas na primeira metade de 1994 por comparação com o objectivo e o desempenho de cada produtor expresso sob a forma de um índice,
- um outro documento mostrando os números relativos ao volume realizado em 1995 ao nível mundial e em cada região (a Europa é ainda repartida de modo a dar números separados relativamente à França e à Alemanha). Em comparação com 1994 («Real 94») e com os objectivos para 1996 com base na mesma dimensão de mercado global (1 600 toneladas) de 1995. NB: I é a Roche; II é a BASF; III é a Solvay Pharmaceutical e IV é a Rhône-Poulenc (incluída na afectação da Solvay).

1.4.8.3. Preços-objectivo e mínimos

- (466) Para o segundo trimestre de 1994 os produtores concordaram num preço de «tabela» de 25 marcos e num preço «mínimo» de 23,50 marcos para a Europa. O preço de tabela foi mantido para 1995, mas o preço mais baixo foi aumentado para 24 marcos em vigor a partir de 1 de Abril e apresentado em cada divisa nacional (82 francos franceses; 24 500 liras italianas; 2 000 pesetas espanholas; 9,80 libras esterlinas, 495 francos belgas; 27 florins). Em Agosto de 1997, os produtores concordaram em aumentar o preço de tabela em 20 % para 30 marcos/kg.

1.4.8.4. Reuniões do cartel

- (467) As reuniões entre os três produtores tinham lugar duas vezes por ano e eram organizadas sucessivamente por cada um dos membros em países diferentes. Normalmente havia uma reunião em Fevereiro e outra em Setembro.
- (468) A Rhône-Poulenc não participava nas reuniões mas era informada antecipadamente sobre as mesmas, fornecia os dados relevantes previamente à Solvay e era informada seguidamente pelo telefone acerca dos resultados.
- (469) Cada reunião seguia a mesma estrutura. O organizador começava por revelar os números relativos às suas vendas (em volume) relativamente aos seis ou 12 meses anteriores, conforme o caso. Os outros apresentavam seguidamente os números relativos às suas vendas.
- (470) Eram feitas e acordadas estimativas relativamente à futura dimensão do mercado. Com base nesta panorâmica geral do mercado, os participantes ficavam aptos a fiscalizar o desempenho em relação ao objectivo e a afectar as quotas de volume para o período seguinte, normalmente de acordo com as suas quotas de mercado acordadas. Também eram definidos preços de tabela e preços mínimos nestas reuniões.

1.4.8.5. *O funcionamento do cartel entre 1994 e 1998*

- (471) A documentação obtida da Solvay providencia um quadro abrangente acerca da forma como o cartel evoluiu ao longo dos anos.
- (472) Na sua primeira reunião em Janeiro de 1994, os produtores definiram preços de «tabela» e «mínimos» para o segundo trimestre de 1994 de 25 marcos e 23,50 marcos, respectivamente. Há um comentário escrito à mão no canto da nota da Solvay «A BASF é a primeira a anunciar o preço».
- (473) As linhas de orientação da BASF sobre preços às suas subsidiárias nacionais de vendas enviadas em 9 de Março de 1994 para o segundo trimestre deram-lhes indicações no sentido de não vender abaixo do limite mínimo de 23,50 marcos depois de 1 de Abril. No entanto, a comercialização do produto por parte da Solvay exclusivamente através de agentes foi constantemente identificada como um obstáculo à realização dos aumentos de preços.
- (474) Em 9 de Fevereiro de 1995, os produtores trocaram números sobre as vendas realizadas no ano anterior. O mercado relativo ao grau forragens para 1995 foi calculado em 1 490 TU a dividir entre os mesmos da seguinte forma: Roche 565; BASF 325 e Solvay 600.
- (475) Foram definidos preços nomeadamente para os diferentes mercados nacionais da Comunidade. Para a Alemanha, o preço de tabela foi confirmado nos marcos 25,00 com um mínimo de 24,00 marcos a partir de 1 de Abril de 1995, confirmado pelas instruções sobre preços da BASF para o segundo trimestre de 1995.
- (476) Em 20 de Março de 1996, os produtores trocaram entre si os números relativos a 1995. A estimativa para o mercado de 1996 ficou definida pelo valor realizado em 1995 (1 600 TU). Para 1996, foram definidos objectivos (Mundial: Roche 600, BASF 350, Solvay [incluindo Rhône-Poulenc] 650; para a Europa Ocidental: 150, 100, e 240 respectivamente).
- (477) Na reunião trilateral em 14 de Fevereiro de 1997 constatou-se que as vendas de «grau forragens» realizadas a nível mundial (1 541 TU) em 1996 tinham sido inferiores à procura de 1 600 TU prevista para esse ano.
- (478) Em 10 de Julho de 1997, numa reunião bilateral em Basileia, a Solvay foi informada pela Roche que esta estaria disposta a aprovar um aumento de preços de 20 %, a ser «liderado» pela Solvay na Europa: a Roche iria «tratar de fazer» com que a BASF e a Rhône-Poulenc seguissem o aumento de preço para a D3 e para o produto de combinação AD3.
- (479) A reunião trilateral de 2 de Agosto de 1997 envolveu discussões acerca deste aumento de preços, que seria

anunciado pela Solvay em Setembro para execução em 1 de Outubro. O aumento foi devidamente anunciado pela Solvay na «Ernährungsdienst» de 23 de Agosto de 1997: o preço do produto de referência Duphasol D3 500 deveria aumentar de 25 para 30 marcos/kg.

- (480) Foi durante esta reunião que a Roche informou os outros participantes que, como resultado das investigações *antitrust* nos EUA, tinha sido dada uma instrução da Administração no sentido da suspensão das reuniões periódicas; apesar de tudo, os contactos prosseguiram num regime bilateral, recolhendo a Solvay os números da BASF em 4 de Fevereiro de 1998 e apresentando os resultados compilados à Roche em Abril e à BASF em 25 de Junho de 1998.

1.4.8.6. *Envolvimento da Rhône-Poulenc*

- (481) Apesar de a Rhône-Poulenc não produzir ela própria D3, como um dos principais fornecedores do produto composto AD3, tinha um interesse particular no resultado das discussões.
- (482) De acordo com a Solvay, as reuniões com a Rhône-Poulenc realizavam-se cerca de duas vezes por ano. A Solvay compilava os números da Rhône-Poulenc antes das reuniões tripartidas com a BASF e a Roche, e informava a Rhône-Poulenc acerca do resultado.
- (483) Foi atribuída à Rhône-Poulenc uma quota, incluída na afectação da Solvay e figurando nos quadros das quotas como «IV» ou «IIIa». A Rhône-Poulenc deve ter tido conhecimento da afectação (deu os seus números à Solvay) e, conforme refere a Solvay, «tinha um papel activo relativamente à SP no que diz respeito à forma de negociar com a H-LR e a BASF».

1.4.9. VITAMINA H (BIOTINA)

1.4.9.1. *A origem e o sistema básico do cartel*

- (484) No início da década de 90, o preço da biotina estava em declínio. Representantes da Roche tinham dito às empresas japonesas nas suas visitas periódicas ao Japão que deveriam cooperar com a Roche e evitar concorrência desnecessária.
- (485) Durante as suas visitas individuais (sobre questões técnicas) à Tanabe, os executivos da Roche tinham tentado começar a explorar o tópico dos preços-objectivo para a biotina. A Tanabe também refere reuniões posteriores em Março e Maio de 1991 nas quais a Roche «procurou introduzir preços-objectivo».

- (486) Na Europa, as solicitações da Roche foram expressas em termos mais directos: de acordo com a Merck, a Roche insistiu para que (a Merck) viesse a uma «reunião da biotina» em que a Merck representaria a BASF, uma vez que esta ficava com quase toda a produção da Merck ao abrigo de acordos de co-produção; uma vez que não produzia biotina, a BASF propriamente dita não era convidada.
- (487) A primeira reunião multilateral conhecida entre os cinco produtores realizou-se em Lugano, na Suíça, em 14 de Outubro de 1991, por iniciativa da Roche que presidiu aos trabalhos (28). Os participantes eram representantes das empresas: Roche, Lonza, Merck, Sumitomo e Tanabe.
- (488) O representante da Roche começou por pedir aos participantes que revelassem as quantidades de biotina que cada um tinha vendido num período de referência (provavelmente no último ano) na América do Norte, Europa e «Resto do Mundo». Os números, que foram comunicados oralmente, foram expressos em termos de biotina «pura»; cada produtor teve assim de converter as suas vendas de produto diluído no equivalente a produto puro.
- (489) A troca de dados sobre vendas foi feita com vista a um acordo no sentido de «congelar» as quotas mundiais para os cinco produtores no mercado «disponível» (vendas mundiais totais menos os fornecimentos da Il Sung, um produtor coreano).
- (490) De acordo com a Roche, o «grau significativo de desconfiança» existente entre os participantes impedia-os de chegarem a acordo relativamente a um mecanismo para fixar os objectivos em quantidades para períodos trimestrais e semestrais consecutivos. A Tanabe confirma que os participantes não concordaram num mecanismo para o estabelecimento de objectivos de quantidade numa base permanente. No entanto, a Merck diz que, com base na previsão da Roche relativamente ao mercado previsto para 1992, os volumes de vendas de cada produtor foram, de facto, acordados. Esta afirmação é confirmada pelas provas documentais.
- (491) A BASF (apesar de não participar nas reuniões da biotina) estava plenamente informada pela Merck e pela Roche acerca do acordo estabelecido entre os cinco produtores e passou cuidadosamente os pormenores ao papel. No entanto, nem todos os participantes estavam cientes da participação indirecta da BASF.
- (492) Um quadro, intitulado «Biotina (100 %) quotas de mercado da concorrência», apresenta a base do sistema do cartel, correspondendo as colunas em itálico a anotações manuscritas no original:

Produtor	Valor real 1990	Valor real T	Orientação 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, incluindo BASF	2,05	2,65 efectivo	2,4	9,4
Lonza	1,08	1,2	1,19	4,7
Il Sung	1,23	1,3	1,35	5,0
<i>Repartição regional</i>	23,82	25,5	26,24	100,0

- (493) O sistema fundamenta-se num crescimento de mercado previsto nos EUA de 4 % a 5 %, Europa 2 % e Ásia 7 %. No canto inferior esquerdo está a anotação manuscrita:

«Ano base 90 + 10 % = 92

Orçamento 92 feito; Impacto no Japão

MERCK + BASF não querem regredir, se os outros aumentarem» (repartição justa dos encargos).

- (494) As notas também contêm cálculos pormenorizados da divisão entre a Merck e a BASF da quota de 2 400 kg (ou 2 500) afectada nominalmente à Merck ao abrigo do

cartel: dos 2 500 kg, a BASF deverá ficar com 2 200 e a Merck com 300; na Europa, a divisão será: BASF 1 400 e Merck 160.

1.4.9.2. Preços de tabela e preços mínimos

- (495) Na primeira reunião, as partes também concordaram num preço de tabela e mínimo que, para a Europa, era fixado em marcos/kg para a biotina «grau forragens» 2 % e para a biotina 100 % pura «grau alimentar». Conforme se pode ver nas notas da BASF, o plano era aumentar o preço em duas fases, em 1 de Janeiro e 1 de Abril de 1992. Para a solução «grau forragens» de 2 %, os preços fornecidos eram:

(em marcos/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Tabela	140	150
Mínimo	135	145

Os preços para a biotina pura de qualidade farmacêutica eram:

(em marcos/kg)

	1.1.1992	1.4.1992
Tabela	12,50	13,00
Mínimo	10,00	11,00

(confirmado pela Merck a partir de documentos em que eram dadas instruções para aplicar estes parâmetros de preços).

- (496) Quer antes, quer após esta reunião, o representante da Merck esteve em contacto com os directores de vendas da BASF que eram responsáveis pela biotina, com vista a obter os dados de mercado relevantes e a informá-los acerca dos resultados das discussões.

1.4.9.3. Reuniões do cartel

- (497) As reuniões subsequentes realizavam-se aproximadamente duas vezes por ano para trocar dados sobre vendas e discutir o preço da biotina. Não havia uma fiscalização sofisticada do mercado, nem um sistema informativo como o que era utilizado para as outras vitaminas.
- (498) O procedimento normal era o representante da Roche telefonar aos outros produtores antecipadamente, convocando-os para a próxima reunião: durante estas chamadas telefónicas, obtinha os números relativos às vendas realizadas pelos outros produtores em termos de biotina «pura» no período de três (ou seis) meses anterior.
- (499) De acordo com a Roche, algumas das reuniões multilaterais subsequentes envolveram a participação de «chefias»; pela sua parte, a delegação era dirigida pelo seu Director de *marketing* de vitaminas. A realização destas reuniões em locais como o Baur au Lac Hotel em Zurique e o President Hotel em Genebra parece confirmar o nível elevado de participação da administração.
- (500) As reuniões descritas pela Tanabe seguiram geralmente o mesmo padrão da primeira reunião de «arranque». Por vezes ouviam-se queixas sobre o comportamento de um ou outro participante no mercado; assumiam a forma de acusações de venda a baixos preços ou de ficar com este ou aquele cliente por um preço baixo.

- (501) Para além das reuniões multilaterais «oficiais», o mercado da biotina era objecto de discussões informais por ocasião ou à margem das reuniões bilaterais no decurso normal dos negócios entre a Roche, a Lonza, a Sumitomo e a Tanabe.

- (502) A Roche identificou três reuniões de «chefias» para além da reunião inicial de «arranque» em Lugano (7 de Abril de 1992 em Zurique; 25 de Agosto de 1992 em Nara, no Japão e início de (com efeito, 25 de Janeiro) 1993 em Genebra, mas diz que houve várias outras reuniões que seguiram o mesmo padrão e envolveram os mesmos participantes.

- (503) A Tanabe descreveu estas reuniões e outras duas posteriores: em 26 de Outubro de 1993 em Osaka, no Japão e em 19 de Abril de 1994, em Tóquio, sendo esta a última sessão multilateral de que se lembra. A Merck identificou uma outra reunião em Zurique em 1993.

- (504) A Sumitomo nega com efeito qualquer conduta por parte dos seus empregados que possa constituir uma violação do artigo 81.º; admite ter participado apenas em duas sessões plenárias com os seus concorrentes (em Nara em 25 de Agosto de 1992 e em Genebra em 25 de Janeiro de 1993) e, no que diz respeito à reunião de Genebra, diz que o seu representante foi «apanhado de surpresa» na altura devido à presença de outros além da Roche, com quem tinha sido agendada uma reunião de negócios bilateral e inócua. A Sumitomo argumenta que o seu representante considerou estas reuniões inesperadas «desagradáveis» e insistiu que o tópico era inadequado.

- (505) No entanto, a Sumitomo é identificada pelos outros produtores (Roche; Tanabe; Merck) como tendo participado regularmente nas reuniões e, na verdade, a Tanabe diz que sempre partilhou os custos das reuniões no Japão com a Sumitomo.

1.4.9.4. O funcionamento do cartel entre 1991-1994

- (506) O preço de mercado da biotina aumentou de algum modo pouco depois da primeira reunião de cartel em Outubro de 1991, tendo-se depois dessa data mantido relativamente estável durante a vigência do cartel.

- (507) A documentação comercial interna da Tanabe fornecida à Comissão faz frequentemente referência ao «preço-objectivo» e, apesar de por razões óbvias, não ser feita a ligação a qualquer acordo, torna-se aparente que estes eram os preços-objectivo fixados nas reuniões do cartel. NB: os objectivos citados pela Tanabe são expressos normalmente em marcos alemães ou francos franceses por quilograma e dizem respeito à solução a 2 % destinada à alimentação animal.

- (508) Aproximadamente desde o início de 1993 ⁽²⁹⁾, os objectivos eram definidos por país em divisas locais e não para a Europa no seu todo. A principal razão para a

mudança foi evitar a incerteza provocada pelas flutuações cambiais quando o preço só era cotado em marcos alemães.

(509) De acordo com as instruções da BASF relativas a preços aos escritórios de vendas nacionais de 25 de Junho de 1993 o preço da biotina tinha estabilizado e até tinha aumentado no segundo trimestre de 1994: esperava-se um outro melhoramento em que a Roche aplicaria supostamente uma política de «Preço acima da tonelagem».

(510) Em meados de 1994, o preço de mercado estava contudo a começar a descer, em parte devido às importações coreanas⁽³⁰⁾. De acordo com o relato da Tanabe sobre as reuniões, tanto esta como a Sumitomo estavam a ser chamadas à atenção nas reuniões pela Roche por não cumprirem os objectivos.

(511) No fim do primeiro trimestre de 1994, a BASF comunicava que os produtores estavam a vender na Europa aos seguintes preços:

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

(512) Previa no entanto que a Roche mantivesse a sua posição firme relativamente à formação dos preços e que os outros procurassem melhorar os seus preços.

(513) A Roche afirma que a execução do acordo ao nível operacional tinha cessado no início de 1994; a reunião em Tóquio em 19 de Abril de 1994 era a última reunião multilateral prevista para a biotina, apesar de não negar que em reuniões bilaterais posteriores ao nível de chefias em questões técnicas haver alguma troca de informações sobre os preços de mercado. A Tanabe diz que «não pode excluir» a possibilidade de ter havido discussões sobre o mercado da biotina no decurso de reuniões com a Roche. A Merck e a Lonza afirmam que a infracção terminou em Abril de 1994.

(514) Apesar de, depois de Abril de 1994, os contactos poderiam ter sido esporádicos, a Tanabe reconhece ter continuado a aplicar preços-objectivo até Janeiro de 1995; as instruções da Tanabe à sua subsidiária europeia datavam de 29 de Dezembro de 1994: culpando a «forte concorrência» da Sumitomo e da Lonza por uma quebra no preço de mercado, ordena à mesma que mantenha os preços-objectivo para a biotina a 2 % na divisa nacional adequada. A Tanabe alega que soube dos preços-objectivo através de chamadas telefónicas da Roche.

(515) A Merck afirma que, numa reunião organizada pela Roche algures em 1995 no seu (da Roche) novo edifício-sede, o representante da Merck anunciou que esta

não estava mais disposta a participar nas reuniões; a Lonza fez um anúncio idêntico.

(516) Relativamente às reuniões entre a Roche e a Sumitomo em 14 de Junho de 1994 e no período entre 30 de Novembro e 9 de Dezembro de 1995, a Roche afirma que as mesmas apenas disseram respeito ao fornecimento, por parte da Sumitomo à Roche, de tiolactona, uma substância intermédia essencial para a produção de biotina.

1.4.9.5. *Envolvimento da BASF*

(517) A BASF não produz, ela própria, biotina e não participou em nenhuma reunião multilateral; obtém aquilo de que necessita (da Merck) para revenda a produtores de forragens. A Merck insiste que, dado o seu acordo exclusivo de co-produtor com a BASF, representava esta última nas reuniões do cartel. A Merck diz que estava em contacto com duas pessoas da BASF que também estavam envolvidas nas reuniões de cartel relativas a outras vitaminas.

(518) A BASF não faz qualquer referência na sua declaração à Comissão sobre qualquer mandato dado à Merck para a representar nas reuniões; no entanto, tomou a iniciativa de informar que, em 22 de Outubro de 1991, empregados da Merck e da BASF se reuniram em Ludwigshafen, aparentemente por causa dos acordos de co-produção relativos à biotina. Isto foi apenas uma semana depois da primeira reunião multilateral de que há conhecimento realizada em Lugano. Para além de informar a BASF acerca das afectações de quotas de mercado relativas à biotina, a Merck «deu instruções ao Sr. [...] (da BASF) acerca dos preços pelos quais a BASF deveria revender a biotina, e informou-o acerca de um aumento de preços previsto para 1 de Abril de 1992» (texto original em inglês).

(519) As notas pormenorizadas da BASF sobre esta reunião e os seus cálculos, bem como a reformulação, do sistema de quotas estão na posse da Comissão. A própria BASF estava em contacto directo com a Roche.

1.4.10. BETA-CAROTENO E CAROTENÓIDES

1.4.10.1. *As origens e o sistema básico dos cartéis*

(520) Já havia contactos entre a Roche e a BASF em 1991⁽³¹⁾. Em 22 ou 23 de Setembro de 1992, representantes das duas empresas reuniram em Basileia para acordarem relativamente às suas respectivas quotas no mercado do beta-caroteno.

(521) As partes concordaram que deveria ser permitido à BASF aumentar em 1 % por ano a sua quota de mercado de 21 % até 2001, em que atingiria a percentagem

limite de 30 %. Eram permitidas variações na quota de região para região desde que a quota global não fosse excedida; qualquer excedente acima da quota teria de ser compensado através de compras compensatórias à parte lesada. Foram acordadas disposições para coordenar futuros aumentos de preço.

1.4.10.2. *Reuniões do cartel do beta-caroteno a partir de 1992*

(522) Realizavam-se reuniões trimestrais sobre o beta-caroteno em Basileia no mesmo local e na mesma ocasião das reuniões dos cartéis das vitaminas A e E. Tal como sucedia relativamente às vitaminas A e E, as partes elaboravam um «orçamento» pormenorizado, comparavam as vendas reais com as quotas orçamentadas, faziam estimativas acerca do futuro crescimento do mercado e acordavam a calendarização e montante dos aumentos de preços.

1.4.10.3. *A inclusão dos carotenóides nos acordos de cartel a partir de 1993: cantaxantina e astaxantina*

(523) Os carotenóides são classificados pela cor que produzem quando ingeridos pelos animais; a Cantaxantina e a Cintranaxantina produzem uma cor vermelha ou dourada na carne dos animais e designam-se carotenóides «vermelhos», enquanto que a Astaxantina, dada ao salmão e a outros tipos de peixe, fá-los tornarem-se cor-de-rosa e é designada por carotinóide «cor-de-rosa».

(524) Tal como sucede com o beta-caroteno, a Roche controlava o mercado dos carotenóides até ao início da década de 90. Em 1993, a BASF tinha aumentado a sua quota de carotenóides vermelhos para cerca de 33 % e não produzia o carotinóide «cor-de-rosa» Astaxantina naquela altura.

(525) A Roche desejava restringir a quota de mercado da BASF nos carotenóides vermelhos; pela sua parte, a BASF considerava que necessitava do acordo da Roche para obter uma quota de mercado para a astaxantina (cor-de-rosa).

(526) Os dois produtores reuniram-se em Basileia em Maio de 1993 e acordaram que a BASF devia inicialmente reduzir a sua quota de carotenóides vermelhos para 29 % em 1994, após o que ficaria autorizada a aumentar a sua quota de 1 a 2 % por ano até atingir um «valor máximo» em 2002.

(527) Em Agosto de 1994, os produtores concordaram num calendário para a entrada controlada da BASF no mercado da astaxantina (cor-de-rosa), para o que estava a construir uma nova fábrica que deveria entrar ao serviço em 1996.

(528) Inicialmente, deveria ser concedida à BASF uma quota de 4 % no mercado da astaxantina em 1996 que aumentaria numa série de «etapas» até 20 % em 2002: 7 % em 1997; 9 % em 1998; 14 % em 1999; 16 % em 2000 e 18 % em 2001. Enquanto a BASF estava a construir a sua nova fábrica, a Roche forneceria astaxantina à BASF para comercialização e ensaios pré-produção.

(529) No caso de a fábrica da BASF, que deveria entrar em funcionamento em 1996, não ficar plenamente funcional até 1999, o acordo relativo ao carotinóide «cor-de-rosa» não seria posto em execução.

(530) Realizavam-se reuniões sobre carotenóides trimestralmente na mesma ocasião em que tinham lugar as reuniões do beta-caroteno e essencialmente com a participação das mesmas pessoas. Nalguns anos, as reuniões eram realizadas com maior frequência.

1.4.10.4. *Orçamentos*

(531) Ambos os produtores forneceram à Comissão folhas de cálculo com os orçamentos ou quadros mostrando o funcionamento do sistema de controlo e de fiscalização de volume em relação ao beta-caroteno e aos carotenóides. A BASF forneceu um conjunto abrangente de documentação que abrange o período de 1992 até finais de 1998.

(532) As folhas relativas ao orçamento seguem o mesmo sistema e parecem ter sido actualizadas frequentes vezes. As seguintes são representativas do beta-caroteno:

- uma comparação para cada região geográfica. A Europa está dividida em Ilhas Britânicas, Escandinávia, Europa Ocidental, Península Ibérica, Europa Meridional e Central, etc. das vendas previstas e reais («Plan» e «Ist») da BASF e da Roche para o período de Janeiro a Junho de 1996,

- o plano orçamental para 1997 para cada produtor,

- um quadro (preenchido à mão) mostrando as vendas realizadas para cada produtor em 1992, 1993 e na primeira metade de 1994; o «orçamento» para 1994 e um orçamento preliminar para 1995. Também inclui dados relativos aos carotenóides vermelhos,

- um documento intitulado «Estimativa de vendas para 18/10-98» mostrando que os acordos ainda estavam em funcionamento no final de 1998.

1.4.10.5. *Continuação dos acordos de cartel em 1997*

- (533) As reuniões operacionais periódicas relativamente ao beta-caroteno e aos carotenóides continuaram pelo menos até ao Outono de 1997. A Roche diz que a última reunião operacional se realizou no final de 1997 ou início de 1998. Nessa altura, as partes tinham começado a ficar preocupadas com a possibilidade de os seus contactos frequentes atraírem a atenção indesejada das autoridades responsáveis pela aplicação das leis da concorrência. Nos EUA, já tinham começado as investigações ao mercado das vitaminas.
- (534) Mesmo então, e em vez de porem um fim imediato ao cartel, decidiram reunir-se com menor frequência e de uma forma mais discreta. A Roche diz que a última reunião em que houve uma troca de dados sobre vendas, mas sem definição de objectivos, foi em 27 de Março de 1998. Posteriormente, em 1998, foram trocados dados sobre vendas por via postal (presumivelmente para endereços particulares) da mesma forma como os acordos relativos às vitaminas A e E estavam a funcionar. A BASF diz que os acordos continuaram a funcionar desta forma até finais de 1998.

1.5. A NATUREZA E A FIABILIDADE DAS PROVAS

- (535) No presente caso, a grande maioria das empresas participantes admitiram a sua participação na fixação ilegal de preços e em acordos de partilha de mercado contrários ao disposto no n.º 1 do artigo 81.º (e, implicitamente, também ao disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE).
- (536) Foram fornecidas declarações factuais reconhecendo a violação por quase todos os produtores, quer de forma voluntária, quer na sequência de pedidos de informação por parte da Comissão.
- (537) Em cada um dos casos, os prestadores de declarações incriminaram outros produtores e, em muitos casos, atribuíram a iniciativa e a principal responsabilidade associação ilícita de empresas a um (ou mais) dos outros produtores. O papel desempenhado pelos vários produtores é descrito com um pormenor considerável.
- (538) As declarações feitas à Comissão pelas empresas envolvidas numa violação grave e secreta das regras de concorrência deverão ser tratadas com alguma cautela, particularmente se procuram encobrir os acontecimentos relacionados de uma forma que os favoreça, por exemplo, diminuindo o seu papel na violação.
- (539) No entanto, no presente caso a Comissão não se fundamenta nas declarações não corroboradas de apenas um

entre um número limitado de participantes. Em primeiro lugar, as diferentes versões dos acontecimentos em questão fornecidas pelos diferentes produtores, incluindo os intervenientes principais, revelam uma coerência e consistência notáveis umas com as outras no que diz respeito aos factos principais.

- (540) Além disso, os factos relevantes são pormenorizados não apenas nas declarações dos produtores, como também são amplamente documentados através da vasta quantidade de notas e documentos contabilísticos da época, que a Comissão obteve de diferentes produtores. Apesar de nem todos os produtores terem fornecido o mesmo tipo de documentos (os fornecidos pela Roche, por exemplo, são constituídos quase exclusivamente por cálculos «orçamentais» sem praticamente quaisquer registos de reuniões da época, apesar de os seus representantes deverem ter participado em centenas de reuniões com concorrentes), os documentos para cada produto no seu conjunto demonstram de forma abrangente e completa a origem, contexto, justificação lógica e funcionamento na prática das medidas de colusão em que os produtores estavam envolvidos.
- (541) É claro que, uma vez que i) a existência e o funcionamento de um acordo e ii) a adesão ao mesmo de cada um dos alegados participantes esteja demonstrada, não é necessário que haja prova directa de que todos os participantes estiveram envolvidos, ou concordaram com todas e cada uma das manifestações de um cartel ao longo da sua duração. Razões quer do direito substantivo, quer da evidência militam, contra um tal requisito.
- (542) Dada o secretismo inerente de um cartel, e as características especiais de um «acordo» no contexto da lei *anti-trust*, os factos relevantes num processo de cartel poderão frequentemente ter de ser provados através de provas indirectas ou através de uma combinação de provas directas e indirectas.
- (543) No presente caso, quase não é necessário utilizar este método de prova dada a quantidade e valor probatório das provas documentais obtidas: na sua maioria, foram obtidas provas directas da existência e execução do acordo sob a forma de documentos «orçamentais» e extensas notas relativas a reuniões.
- (544) Existem naturalmente certas lacunas nas provas documentais. Na medida em que poderá ser necessário preencher quaisquer lacunas desse tipo, será lícito inferir a existência de factos a partir de outros factos comprovados.
- (545) Na sua maioria, a documentação da época, para além de constituir ela própria prova relevante dos factos aos quais diz respeito, vem corroborar os relatos feitos pelos

produtores nas suas declarações à Comissão e tende a confirmar a sua fiabilidade. A este respeito, pequenas incoerências (por exemplo, relativamente à data exacta ou à participação numa determinada reunião), que são reveladas através de uma comparação estreita entre as declarações de um produtor e as declarações ou documentos fornecidos por outro, não vêm prejudicar a credibilidade da declaração no seu essencial. Por outro lado, em determinados casos — de entre os quais há que salientar os da Eisai relativamente à vitamina E (considerando 240) e da Sumitomo relativamente à biotina (considerando 504) — as tentativas dos produtores para se desculparem argumentando que foram participantes contrariados ou inconscientes nas reuniões com os concorrentes, são contrariadas pelas provas documentais.

- (546) Em determinados outros casos, isto é, em relação à BASF na vitamina B1 e na biotina (considerandos 260-269 e 517-519) e à Rhône-Poulenc na vitamina D3 (considerandos 481-483), fica demonstrado que uma empresa que, não sendo ela própria fabricante uma determinada vitamina (mas sendo mesmo assim um vendedor importante e que, na sua declaração, não tomou uma posição relativamente à sua participação nos mecanismos de colusão relativamente a esse produto), teve um envolvimento pleno no cartel.

2. APRECIÇÃO JURÍDICA

2.1. O TRATADO E O ACORDO EEE

2.1.1. RELAÇÃO ENTRE O TRATADO E O ACORDO EEE

- (547) Os acordos de cartel aplicaram-se a todos os países do EEE, isto é, todos os actuais Estados-Membros da UE, juntamente com a Noruega e a Islândia (não há informações acerca de vendas ao Liechtenstein). Os acordos em questão alargaram-se à Áustria, Suécia e Finlândia antes da adesão destes países à Comunidade em 1 de Janeiro de 1995.
- (548) O Acordo EEE, que contém disposições relativas à concorrência análogas às do Tratado, entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1994. Assim, a presente decisão inclui a aplicação, a partir daquela data, dessas regras (sobretudo o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE) aos acordos relativamente aos quais são formuladas acusações.
- (549) Na medida em que os acordos afectaram o comércio entre os Estados-Membros, é aplicável o artigo 81.º do Tratado; no que diz respeito ao funcionamento de um cartel nos Estados da AECL que fazem parte do Acordo EEE («Países AECL/EEE») e ao seu efeito no comércio entre a Comunidade e os Países AECL/EEE ou entre Países AECL/EEE, fica abrangido pelo artigo 53.º do Acordo EEE.

2.1.2. JURISDIÇÃO

- (550) De acordo com a alínea c) do n.º 1 e o n.º 3 do artigo 56.º do Acordo EEE, a Comissão é competente no presente caso para aplicar quer o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado quer o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, uma vez que os acordos tiveram um efeito apreciável no comércio entre Estados-Membros e na concorrência no espaço da Comunidade.

2.2. APLICAÇÃO DO ARTIGO 81.º DO TRATADO E DO ARTIGO 53.º DO ACORDO EEE

2.2.1. N.º 1 DO ARTIGO 81.º DO TRATADO E N.º 1 DO ARTIGO 53.º DO ACORDO EEE

- (551) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado proíbe, por serem incompatíveis com o mercado comum, todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente as que consistam em fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transacção, limitar ou controlar a produção e os mercados, ou repartir os mercados ou as fontes de abastecimento.
- (552) O n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, que segue o modelo do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, contém uma proibição idêntica relativamente a acordos, etc., mas substitui as condições a) que sejam susceptíveis de afectar o comércio «entre Estados-Membros» por «entre as partes contratantes» e b) que impeçam, restrinjam ou falseiem a concorrência no mercado comum por «no território abrangido pelo ... Acordo [EEE]».

2.2.2. ACORDOS E PRÁTICAS CONCERTADAS

- (553) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE proíbem acordos, decisões de associações e práticas concertadas.
- (554) Pode dizer-se que existe um *acordo* quando as partes adeream a um plano comum que limita ou seja susceptível de limitar a sua conduta comercial individual através da determinação das linhas da sua acção ou abstenção de acção mútuas no mercado. Não precisa de ser escrito; não são necessárias quaisquer formalidades, nem são exigidas quaisquer sanções contratuais nem medidas de aplicação. O objecto do acordo pode ser expresso ou estar implícito no comportamento das partes.

- (555) No seu acórdão relativo aos processos apensos T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 e T-335/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij NV e outros/Comissão* (PVC II), Colectânea 1999, II-931, o Tribunal de Primeira Instância afirmou (no considerando 715) que «segundo jurisprudência constante, para que haja acordo, na acepção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, basta que as empresas em causa tenham manifestado a sua vontade comum de se comportar no mercado de um modo determinado».
- (556) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado ⁽³²⁾ distingue entre «práticas concertadas» e «acordos entre empresas» e «decisões de associações de empresas». O objectivo é apreender na proibição desse artigo uma forma de coordenação entre empresas que, sem ter chegado à fase de conclusão de um acordo propriamente dito, substitua conscientemente uma cooperação prática entre elas em detrimento da concorrência (processo 48/69, *Imperial Chemical Industries/Comissão*, Colectânea 1972, p. 619, considerando 64)
- (557) Os critérios de coordenação e de cooperação estipulados pela jurisprudência do Tribunal, longe de exigirem a elaboração de um plano concreto, deverão ser entendidos à luz do conceito inerente nas disposições do Tratado relativas à concorrência, de acordo com as quais cada operador económico deverá determinar de forma independente a política comercial que tenciona adoptar no mercado comum. Apesar de esse requisito de independência não privar as empresas do direito de se adaptarem de forma inteligente à conduta existente ou prevista dos seus concorrentes, exclui em absoluto qualquer contacto directo ou indirecto entre tais operadores cujo objecto ou efeito seja influenciar a conduta no mercado de um concorrente real ou potencial — ou revelar a tal concorrente o comportamento que eles próprios tenham decidido adoptar ou contemplem adoptar no mercado (processos apensos 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, *Suiker Unie e outros/Comissão*, Colectânea 1975, p. 1663).
- (558) Um «acordo» para efeitos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado não exige o mesmo grau de certeza que seria necessário para a aplicação de um contrato comercial em direito civil. Além disso, no caso de um cartel complicado de longa duração, o termo «acordo» pode ser devidamente aplicado não só a qualquer plano global ou aos termos expressamente acordados, mas também à execução daquilo que foi acordado com base nos mesmos mecanismos e tendo em vista o mesmo objectivo comum.
- (559) Tal como referiu o Tribunal de Justiça (sustentando o acórdão do Tribunal de Primeira Instância) no processo C-49/92P, *Comissão/Anic Participazioni SpA*, Colectânea 1999, p. I-4125, no considerando 81, resulta dos termos expressos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado que o acordo pode resultar não apenas de um acto isolado, mas igualmente de uma série de actos ou de um determinado comportamento.
- (560) Assim, será correcto considerar um cartel como uma infracção única e contínua durante o período em que existiu. O acordo poderá ser alterado periodicamente, ou os seus mecanismos adaptados ou reforçados de modo a tomar em conta novos desenvolvimentos. A validade desta avaliação não é afectada pela possibilidade de um ou mais elementos de uma série de acções ou de um determinado comportamento poder, individualmente e por si, constituir uma violação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.
- (561) Apesar de um cartel ser uma associação de empresas, cada participante no acordo poderá desempenhar a sua própria função especial. Um ou mais poderão exercer um papel dominante de líder(es). Poderão ocorrer conflitos internos e rivalidades, ou mesmo haver «batota», mas tal não impedirá contudo que o mecanismo constitua um acordo para efeitos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado nos casos em que exista um objecto comum, único e contínuo.
- (562) O simples facto de cada participante num cartel poder desempenhar o papel que é adequado às suas próprias circunstâncias específicas não exclui a sua responsabilidade pela infracção no seu todo, incluindo por actos cometidos por outros participantes mas que partilham do mesmo objectivo ilícito e do mesmo efeito anti-concorrencial. Uma empresa que tome parte na iniciativa ilícita através de acções que contribuam para a realização do objectivo partilhado é igualmente responsável, durante todo o período em que participou no sistema comum, pelos actos dos outros participantes no âmbito da mesma infracção. É certamente o que sucede quando se constata que a empresa em questão estava ciente do comportamento ilícito dos outros participantes ou poderia ter previsto razoavelmente ou ter conhecimento dos mesmos e estava preparada para correr o risco (acórdão do Tribunal de Justiça no processo C-49/92 P, *Comissão/Anic*, colectânea 1999, p. I-4125 considerando 83).
- (563) Para que uma empresa faça parte de um «acordo» na acepção do n.º 1 do artigo 81.º, não é necessário que reúna periodicamente (ou mesmo alguma vez) com os outros produtores à mesma hora e no mesmo lugar. De qualquer forma, no contexto de um cartel de fixação de preços, poderá não haver qualquer necessidade de reunir para que o plano possa ser posto em prática; além disso, uma das partes poderá agir como agente das outras no desempenho de um plano comum e em reuniões com outros participantes.

(564) Por último, refira-se que uma empresa poderá em qualquer momento aderir a um acordo que já tenha sido formado entre outras empresas; alguns participantes poderão abandonar o mesmo e outros poderão juntar-se a ele no decurso da associação ilícita de empresas mas, contudo, continua a ser um acordo único e contínuo.

2.2.3. A NATUREZA DAS INFRACÇÕES NO PRESENTE PROCESSO

(565) O presente processo envolve 12 vitaminas e produtos estreitamente associados e treze produtores diferentes, a maioria dos quais desenvolvem a sua actividade somente em relação a um número limitado de vitaminas.

(566) A Roche — o maior produtor mundial de vitaminas — é o único fabricante implicado em acordos de cartel relativamente a todas as vitaminas que são objecto da presente decisão.

(567) Não obstante o número de produtores, a variação na participação nas reuniões e a diversidade das suas gamas de produtos, os mecanismos de colusão partilham as seguintes características comuns:

- os acordos de cartel abrangiam a gama completa de vitaminas produzidas pela Roche,
- o *modus operandi* relativamente aos diferentes produtos vitamínicos era essencialmente o mesmo, para não dizer idêntico («orçamentos», manutenção do *status quo* nas quotas de mercado; acordos de compensação; «preços-objectivo» e «preços mínimos», estruturas das reuniões, etc.),
- os mecanismos de colusão relativamente às várias vitaminas não eram resultado de desenvolvimentos espontâneos ou isolados, mas eram planeados, concebidos e dirigidos pelas mesmas pessoas aos níveis das mais altas chefias na Roche e nas outras empresas,
- o ponto de partida efectivo para os acordos de cartel a nível mundial foi o mesmo para as vitaminas B1, B2, B5, B6, C e ácido fólico e um pouco mais cedo para as vitaminas A e E, que de facto serviram de modelo de base ao sistema, a saber a visita dos altos quadros da Roche (e da BASF) ao Japão em 30 e 31 de Janeiro de 1991,
- os aumentos de preços para a grande maioria das diferentes vitaminas eram normalmente anunciados e feitos na mesma ocasião,
- a Roche e a BASF vendiam uma parte substancial da sua produção sob a forma de pré-misturas, incorporando várias vitaminas, cujas implicações em termos de concorrência já foram analisadas.

(568) O principal impulsionador e maior beneficiário do complexo de mecanismos de colusão era a Roche. É o maior produtor de vitaminas do mundo, com cerca de 50 % do mercado global. As vitaminas eram um sector chave que representava 8 % do volume de vendas total do grupo. O envolvimento de alguns dos seus quadros mais altos parece confirmar que os acordos eram a concretização de um plano estratégico concebido e aprovado aos mais altos níveis para dominar e controlar o mercado mundial em vitaminas por meios ilícitos.

(569) A BASF, o segundo maior produtor de vitaminas ao nível mundial, assumiu um papel importantíssimo seguindo o exemplo da Roche. Os dois principais produtores de vitaminas europeus criaram efectivamente uma frente comum para a concepção e aplicação dos acordos com os japoneses. Em conjunto, asseguraram o recrutamento da Eisai para o seu «clube» da vitamina E: ver pontos 211-219. A Roche posteriormente actuou como agente comum nas suas negociações com a Eisai.

(570) Nos outros produtos vitamínicos, os acordos de cartel seguiam geralmente o mesmo sistema que foi utilizado pela primeira vez nas vitaminas A e E, com algumas variantes no caso da vitamina H, tendo a Roche agido como agente e representante dos produtores europeus (BASF, Lonza, Merck) nas reuniões e negociações realizadas no Japão e no Extremo Oriente.

(571) A Takeda, como um dos principais produtores mundiais de vitaminas a granel, participou plenamente nos acordos de cartel relativamente às vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico. Com efeito, o envolvimento da Takeda nos acordos relativos a cada um destes produtos vitamínicos foi de importância crucial para os planos da Roche no sentido de assegurar a coordenação ilegal dos mercados das vitaminas em que desenvolvia actividade, incluindo os da gama de produtos vitamínicos que partilhava com a Takeda.

(572) Todos os outros produtores de vitaminas participaram activamente e de livre vontade nos respectivos mercados de produtos vitamínicos em que desenvolviam a sua actividade. Mesmo que não tivessem tomado a iniciativa, as tentativas de alguns produtores, nomeadamente da Sumitomo e da Eisai, para se apresentarem como tendo sido arrastados para mecanismos de colusão quase por acidente, não coincidem com as provas documentais. A Sumitomo não discute o facto de ter participado em várias reuniões bilaterais e multilaterais com outros produtores de biotina. Apesar de tudo, alega que a Comissão não dispõe de provas ou não avaliou adequadamente as provas que tinha ao seu dispor e que não apresenta quaisquer provas de que a Sumitomo concluiu qualquer tipo de acordos anti-concorrenciais. O argumento principal da Sumitomo é o de que as alegações nas quais a Comissão se fundamenta contêm descrições divergentes dos factos e que a Comissão anda a fazer uma recolha aleatória de dados a partir das informações

que tem em seu poder. De forma mais generalizada, a Sumitomo contesta que os factos descritos pela Comissão se traduziam num acordo na aceção do artigo 81.º do Tratado. A Sumika chega a conclusões semelhantes no que diz respeito ao cartel do ácido fólico. A empresa alega que a Comissão não cumpriu as suas obrigações em matéria de ónus da prova e que, portanto, não estabeleceu com um grau suficiente de certeza a participação da Sumika numa infracção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

- (573) Estes argumentos têm de ser rejeitados. Em primeiro lugar, nos seus esforços com vista ao estabelecimento dos factos ocorridos a partir de alegações separadas e inevitavelmente parciais, a Comissão poderá inerentemente ver-se confrontada com uma série de incoerências e/ou contradições. Apesar de tudo, o facto de a Sumika e de a Sumitomo terem participado em várias reuniões, e de o objectivo destas reuniões ser restringir a concorrência respectivamente, nos mercados do ácido fólico e da biotina é confirmado pelas alegações feitas pelos outros participantes no cartel. As próprias Sumika e Sumitomo confirmam ter tomado parte numa série de reuniões que, na opinião da Comissão, podem ser identificadas como reuniões de cartel, cujo objectivo claro era o de restringir a concorrência nos mercados em causa. Uma vez que não há quaisquer provas de que quer a Sumika, quer a Sumitomo se tenham distanciado abertamente daquilo que estava acordado, a Comissão tem bons motivos para concluir que a Sumika e a Sumitomo estabeleceram mecanismos de colusão relativamente ao ácido fólico e à biotina, respectivamente (processo T-334/94, *Sarrió/Comissão*, Colectânea 1998, p. II-1439, considerando 118).
- (574) No caso da BASF e da Rhône-Poulenc, a sua participação nos acordos de cartel relativamente a determinados produtos vitamínicos dos quais elas próprias não eram fabricantes [biotina (H) no caso da BASF e D3 para a Rhône-Poulenc] também está demonstrada ⁽³³⁾.
- (575) O principal denominador comum dos diferentes cartéis das vitaminas é a presença da Roche e da BASF, os dois principais produtores de vitaminas a nível mundial, em todos os cartéis das vitaminas com o objectivo de eliminar toda a concorrência efectiva entre si na Comunidade e no EEE e em quase toda a gama de vitaminas importantes.
- (576) A partir de Janeiro de 1990 com as vitaminas A e E, que em conjunto representam cerca de 60 % da procura de vitaminas para forragens, e alargando-se às vitaminas B1, B2, B5, C, D3, H, beta-caroteno e carotenóides, que constituem a sua gama comum (a BASF não comercializa vitamina B6 ou ácido fólico), estes dois produtores, juntamente com a Rhône-Poulenc, a Takeda e outros, instituíram um mecanismo secreto e sofisticado para controlar o mercado das vitaminas em questão, fixar as suas quotas de mercado e, desta forma, coordenar os seus preços de modo a que, para todos os efeitos, intervissem no mercado não como concorrentes, mas como membros de uma parceria estreita.
- (577) Os mecanismos de colusão relativamente à maioria das vitaminas em questão utilizavam essencialmente o mesmo modelo e seguiam o mesmo padrão e o mesmo método de funcionamento, a saber:
- preparação, acordo e execução e fiscalização de um «orçamento» anual,
 - intercâmbio de informações sobre vendas, volumes e preços num regime trimestral ou mensal,
 - adaptação das vendas realmente efectuadas de forma a cumprir as quotas afectadas no exercício «orçamental»,
 - estabelecimento de uma estrutura formal e de uma hierarquia de diferentes níveis de gestão, muitas vezes com sobreposição de competências aos níveis mais altos das chefias,
 - papel da Roche como meio de transmissão para colusão com os produtores japoneses.
- (578) Houve, no entanto, determinadas variações relativamente à afectação de quotas de mercado. Relativamente às vitaminas A e E, por exemplo, o princípio de base era o congelamento das quotas de mercado ao nível das percentagens respectivas obtidas em 1988; relativamente ao beta-caroteno, a quota da BASF deveria ser aumentada em 1 % ao ano até 2001 e, posteriormente, até à percentagem limite de 30 %. Relativamente à biotina (vitamina H), havia um acordo geral no sentido de estabilizar as quotas de mercado ao nível de 1992, mas não havia quaisquer mecanismos de fiscalização trimestrais.
- (579) A Comissão considera que o comportamento anti-concorrencial que afectou as vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides apresenta, no caso de cada produto vitamínico, todas as características de acordos efectivos na aceção do artigo 81.º
- (580) Dada a continuidade e a semelhança do método, a Comissão considera adequado tratar num só e mesmo processo a multiplicidade de acordos referentes às diferentes vitaminas. Assim, a Comissão abrange várias infracções numa só decisão.
- (581) Na sua resposta à comunicação de objecções, a Roche afirmou que, apesar de não se opor ao facto de a Comissão tratar todos os diferentes cartéis de vitaminas num só processo, não concordava com a ideia de que os vários acordos de cartel fossem tratados como uma única colusão. Na opinião da Roche, cada investigação

sobre um cartel deveria ficar restrita ao respectivo mercado de produto, isto é, a cada vitamina individualmente. A Roche referiu igualmente que não tinha conhecimento de qualquer prova da existência de um acordo entre os vários produtores de vitaminas no sentido de se envolverem em qualquer «sistema coordenado global» para toda a indústria das vitaminas.

(582) A Comissão descreveu de forma pormenorizada os vários mercados de produtos vitamínicos e os pormenores relativos à infracção específica a cada um. O tratamento das diferentes infracções ao abrigo de um processo único não implica de modo algum que os vários mercados de vitaminas sejam considerados como apenas um. De qualquer modo, depreende-se dos factos descritos na primeira parte da presente decisão e dos considerandos 567 a 577 que os mecanismos de colusão relativos às várias vitaminas não constituíam desenvolvimentos espontâneos ou isolados, mas eram planeados, concebidos e dirigidos pelas mesmas pessoas aos níveis superiores na Roche e nas outras empresas.

(583) A Comissão considerou os acordos relativos a cada vitamina e identificou os participantes em cada uma das infracções que afectaram o mercado de cada vitamina. Enquanto que algumas das empresas às quais a decisão se destina não têm qualquer relação com algumas das infracções, a decisão permite a cada destinatário obter uma imagem clara das reclamações feitas contra ela (processos apensos 40/73 a 48/73, etc. *Suiker Unie e outros/Comissão*, Colectânea a 1975, p. 1663, considerando 111).

(584) A Comissão considera que os acordos de cartel referentes aos produtos vitamínicos identificados constituíram, em cada caso, infracções distintas, embora o esquema dos diferentes mecanismos de colusão fossem idênticos. Além disso, a Comissão tem em conta o papel especial da Roche e da BASF, que participaram em todos eles para repartir os mercados das vitaminas⁽³⁴⁾. No entanto, a Comissão não considera nenhum dos produtores responsáveis por colusão em produtos nos quais não estava implicado (ver quadro no considerandos 2 e considerandos 565 a 574).

(585) O facto de os produtores japoneses de modo geral não participarem em reuniões plenárias com os produtores europeus não prejudica de modo algum a apreciação da sua plena participação num «acordo» na acepção do n.º 1 do artigo 81.º Não só estiveram envolvidos em sistemas que visavam a cartelização de diferentes mercados de produtos, como também estavam numa situação de total cumplicidade através da Roche e por vezes outras na aplicação e execução continuadas dos mesmos.

(586) Para certos produtos, a participação nos mecanismos não se limitou apenas aos produtores. No que diz respeito à conduta da BASF relativamente à vitamina B1 e à biotina, apesar de ela própria não ser produtora destes produtos em particular, participou plenamente com os

produtores no objectivo comum de fixar preços e aplicar quotas. Por razões semelhantes, a Rhône-Poulenc deverá ser igualmente considerada como parte efectiva do acordo relativo à vitamina D3, da qual não era produtora.

(587) Na vitamina B1, a BASF tinha cessado a sua própria produção em 1989, mas as provas documentais (ver considerandos 261 a 269) mostram que fazia parte do sistema de quotas, era representada pela Roche nas reuniões com a Takeda e recebia instruções da Roche relativamente aos preços que deveria aplicar. O papel da BASF no domínio da biotina também foi muito além do de consentimento e encorajamento do sistema ilegal; foi co-recipiente e beneficiária da quota afectada à Merck.

2.2.4. RESTRIÇÃO DA CONCORRÊNCIA

(588) Os acordos relativos às vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides tiveram como objecto e efeito individual a restrição da concorrência na Comunidade e no EEE.

O n.º 1 do artigo 81.º refere expressamente que são acordos restritivos da concorrência aqueles que:

- de forma directa ou indirecta fixem os preços de venda ou quaisquer outras condições de transacção,
- limitem ou controlem a produção, os mercados ou o desenvolvimento técnico;
- repartam os mercados ou as fontes de abastecimento.

(589) São estas as características essenciais de cada um dos mecanismos horizontais em análise no presente caso. Sendo o preço o instrumento principal de concorrência, os vários mecanismos e acordos de colusão adoptados pelos produtores visavam todos, em última instância, inflacionar o preço em seu benefício e acima do nível que seria determinado pelas condições de livre concorrência. A repartição de mercados e a fixação de preços restringem, devido à sua própria natureza, a concorrência na acepção quer do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, quer do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

(590) Os principais aspectos dos acordos e mecanismos que podem ser caracterizados como restrições da concorrência são:

- repartição de mercados e de quotas de mercado,
- acordo relativamente a aumentos concertados dos preços,

- acordo relativamente aos preços-objectivo e mínimos,
 - concertação relativamente à aplicação desses aumentos de preços nos diferentes mercados,
 - adaptação do seu comportamento individual e preços de modo a assegurar a manutenção das quotas acordadas e, em alguns casos, definição de disposições relativamente a «compensação» para adaptar as vendas reais às quotas,
 - reforço da execução dos aumentos de preços através da concertação e da gestão das «contas chave»;
 - repartição do negócio de clientes específicos ⁽³⁵⁾.
- (591) Com vista a assegurar a execução dos seus acordos restritivos, os participantes criaram e aplicaram sistemas de informação e de fiscalização, excepto no caso da vitamina H. Também participaram em reuniões periódicas e noutros contactos de modo a acordar nas restrições e executá-las e/ou modificá-las conforme necessário.
- (592) Também importa referir que, sendo eles próprios fabricantes de pré-misturas assim como fornecedores de vitaminas a outros fabricantes de pré-misturas, os principais produtores (em especial a BASF e a Roche) estavam em posição de «comprimir» as margens e prejudicar, concreta ou potencialmente, a actividade dos seus clientes através do aumento do preço das vitaminas que lhes vendiam.
- (593) A Merck argumenta que a Comissão não consegue atribuir os factos materiais às categorias que constam no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e apresenta uma descrição deficiente e generalizada acerca das objecções levantadas. A Comissão rejeita este argumento. Os factos materiais relativos a cada uma das infracções nos mercados de cada vitamina são apresentados de forma especialmente pormenorizada na parte 1 *supra*. No que diz respeito às principais restrições de concorrência identificadas, são comuns a cada uma e a todas as infracções que afectam os mercados de cada vitamina. Este grau de semelhança entre os acordos e os mecanismos de colusão entre os vários participantes justifica amplamente uma apreciação jurídica comum dos factos e não significa que a Comissão considere os produtores responsáveis por colusão nos produtos em que não participavam [ver quadros a) e b) no considerando 2].
- (594) Dado o objecto manifestamente anti-concorrencial dos acordos, não é necessário demonstrar um efeito adverso na concorrência (acórdão do Tribunal da Primeira Instância de 12 de Julho de 2001, nos processos apensos T-202/98, T-204/98 e T-207/98, *British Sugar e outros/Comissão*, ainda não publicado, considerandos 72 e 73).
- (595) A repartição de mercados e a fixação de preços restringem a concorrência devido à sua própria natureza, na acepção do n.º 1 do artigo 81.º. De forma bastante independente do êxito ou não dos seus acordos com vista ao controlo dos mercados da vitamina A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides, os produtores criaram um mecanismo contínuo e altamente avançado para governar o seu comportamento comercial no contexto de uma solidariedade mútua percebida.
- 2.2.5. EFEITO NO COMÉRCIO ENTRE ESTADOS-MEMBROS E ENTRE AS PARTES CONTRATANTES DO EEE
- (596) O acordo continuado entre os produtores teve um efeito apreciável no comércio entre os Estados-Membros e entre as partes contratantes do Acordo EEE.
- (597) O n.º 1 do artigo 81.º do Tratado diz respeito a acordos que possam prejudicar a realização do objectivo de um mercado único entre os Estados-Membros, quer através da repartição dos mercados nacionais, quer afectando a estrutura da concorrência no seio do mercado comum. De igual modo, o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE visa os acordos que prejudiquem a realização de um Espaço Económico Europeu homogéneo.
- (598) É jurisprudência constante que «para que um acordo entre empresas ou uma prática concertada seja capaz de afectar o comércio entre Estados-Membros, deverá ser possível prever com um grau de probabilidade suficientemente grande e com base em factores objectivos de direito ou facto que o mesmo poderá ter uma influência, directa ou indirecta, real ou potencial, no padrão do comércio entre Estados-Membros, de tal forma que possa prejudicar a realização do objectivo de um mercado único entre os Estados-Membros» (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 12 de Julho de 2001 nos processos apensos T-202/98, T-204/98 e T-207/98, *British Sugar e outros/Comissão*, ainda não publicado, considerando 78).
- (599) Os mercados das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides caracterizam-se por um volume substancial de comércio entre Estados-Membros (ver considerandos 74 e 75). Também existe um volume considerável de comércio entre a Comunidade e a AECL: a Noruega e a Islândia importam 100 % das suas necessidades, sobretudo da Comunidade, e antes da sua adesão à Comunidade a Áustria, Finlândia e Suécia importavam a totalidade das suas necessidades de vitaminas a granel.

- (600) A aplicação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE a um cartel não se limita, contudo, à parte das vendas dos membros que envolvem concretamente a transferência de mercadorias de um Estado para outro. Também não é necessário, para que estas disposições sejam aplicáveis, mostrar que o comportamento individual de cada participante, e não do cartel como um todo, afectou o comércio entre Estados-Membros (ver o acórdão no processo T-13/98, *Imperial Chemical Industries/Comissão*, Colectânea 1992, p. II-1021, considerando 304).
- (601) No presente caso, os acordos de cartel abrangeram virtualmente todo o comércio no âmbito da Comunidade e do EEE neste importante sector industrial. A existência de mecanismos de fixação de preços e de quotas deveria ter tido como resultado, ou ser susceptível de resultar, no desvio das normas comerciais do curso que, de outra forma, teriam seguido (ver acórdão do Tribunal de Justiça nos processos apensos 209/78 a 215/78 e 218/78, *Van Landewyck e outros/Comissão*, Colectânea 1980, p. 3125, considerando 170).
- (602) A Sumika declara que não houve qualquer efeito apreciável no comércio entre Estados-Membros relativamente ao ácido fólico porque o valor do mercado europeu era de apenas 10 milhões de euros e porque não teria havido qualquer efeito no comércio entre os Estados-Membros.
- (603) Em primeiro lugar, o argumento implícito da Sumika de que uma restrição da concorrência relativamente a um mercado de 10 milhões de euros não tem qualquer efeito apreciável no comércio entre Estados-Membros deverá ser rejeitada. O efeito de uma restrição da concorrência tem de ser avaliado relativamente ao impacto potencial que a restrição tem no mercado em causa, independentemente do valor monetário do mercado do produto. No presente caso, o acordo anticoncorrencial tinha capacidade para ter um efeito na totalidade do mercado do ácido fólico no EEE.
- (604) Em segundo lugar, a alegação de que não houve qualquer efeito sobre o comércio entre os Estados-Membros também tem de ser rejeitada. O argumento da Sumika segundo o qual «a Hoffmann-La Roche produzia ácido fólico sobretudo para incorporação nas suas pré-misturas e não para venda no mercado europeu e outro(s)» deverá ser rejeitada. Com efeito, o argumento da Sumika demonstra que o acordo restritivo teve um impacto no preço de produtos (as pré-misturas) transaccionados no EEE tendo necessariamente afectado o comércio entre Estados-Membros. Além disso, apesar de os produtores japoneses não disporem de quaisquer instalações de produção na Europa, comercializavam ácido fólico em toda a Europa, provocando um efeito no comércio intraco-
- munitário. Por último, o acordo de cartel entre a Roche e os produtores de ácido fólico japoneses serviram para restringir as exportações para o EEE, com o consequente efeito restritivo no comércio intracomunitário.
- (605) A Merck afirma que a Comissão não consegue demonstrar o efeito dos acordos relativos às vitaminas C e H entre os Estados-Membros. A Comissão não tem qualquer obrigação de demonstrar o efeito dos acordos nas trocas entre Estados-Membros, devendo em vez disso estabelecer que o comportamento poderá ter um efeito desse tipo. Pela sua parte, a Merck não apresenta quaisquer argumentos que refutem de forma conclusiva a capacidade dos acordos relativos às vitaminas C e H para terem um tal efeito.

2.2.6. DISPOSIÇÕES DAS REGRAS DE CONCORRÊNCIA APLICÁVEIS À ÁUSTRIA, FINLÂNDIA, ISLÂNDIA, NORUEGA E SUÉCIA

- (606) O Acordo EEE entrou em vigor em 1 de Janeiro de 1994. Relativamente ao período que antecedeu aquela data durante o qual funcionou um cartel, a única disposição competente para o actual procedimento é o artigo 81.º do Tratado; na medida em que os acordos de cartel abrangiam a Áustria, Finlândia, Islândia, Noruega e Suécia (então Estados da AECL), não são considerados como constituindo uma violação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.
- (607) No período de 1 de Janeiro a 31 de Dezembro de 1994, as disposições do Acordo EEE aplicavam-se aos seis Estados da AECL que tinham aderido ao EEE; assim, um cartel constituía uma violação do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE, bem como do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado, e a Comissão é competente para aplicar ambas as disposições. A restrição da concorrência em cinco estados da AECL durante este período de um ano é abrangida pelo disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (608) Depois da adesão da Áustria, Finlândia e Suécia à Comunidade em 1 de Janeiro de 1995, o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado passou a ser aplicável a um cartel na medida em que o mesmo afectasse esses mercados. O funcionamento de um cartel na Islândia e na Noruega continuava a violar o disposto no n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (609) Na prática, na medida em que os acordos de cartel se aplicavam à Áustria, Finlândia, Islândia, Noruega e Suécia, os mesmos constituíam uma violação das regras de concorrência do EEE e/ou da Comunidade a partir de 1 de Janeiro de 1994.

2.2.7. DURAÇÃO DAS INFRACÇÕES

- (610) Apesar de haver algumas indicações de que poderão ter ocorrido contactos entre determinados produtores de

vitaminas antes de 1989, a Comissão limita a sua apreciação nos termos do artigo 81.º e a aplicação de quaisquer coimas ao período iniciado em Setembro de 1989 (o mês da reunião em Zurique em que foi acordado o sistema de cartel para as vitaminas A e E).

(611) Há, obviamente, que referir que, na medida em que os acordos de cartel relativos a cada produto vitamínico abrangiam a Áustria, Finlândia, Islândia, Noruega e Suécia, os mesmos não constituíam infracções das regras de concorrência antes de 1 de Janeiro de 1994 quando o Acordo EEE entrou em vigor.

(612) A presente secção apresenta separadamente para cada vitamina os factores relevantes para o estabelecimento da duração do envolvimento de cada produtor.

2.2.7.1. **Vitaminas A e E**

(613) Os três produtores europeus Roche, BASF e Rhône-Poulenc concluíram os acordos ilegais em Setembro de 1989 ⁽³⁶⁾.

(614) Poderá considerar-se a data de adesão da Eisai ao cartel relativamente à vitamina E o mais tardar a partir da reunião no Japão em 8 e 9 de Janeiro de 1991 quando os seus executivos confirmaram a sua disponibilidade para aderir aos acordos existentes ⁽³⁷⁾.

(615) Os quatro produtores mantiveram a sua colusão até Fevereiro de 1999 ⁽³⁸⁾.

2.2.7.2. **Vitamina B1**

(616) Os acordos relativos à vitamina B1 entre a Roche, a BASF e a Takeda tiveram o seu início em Janeiro de 1991. De acordo com os produtores, a última reunião do cartel foi em Junho de 1994; esta será considerada como a data de termo da infracção ⁽³⁹⁾.

(617) Deverá considerar-se que a BASF foi membro deste cartel enquanto este durou, isto é, de Janeiro de 1991 a Junho de 1994 ⁽⁴⁰⁾.

2.2.7.3. **Vitamina B2**

(618) Os dois produtores principais, a Roche e a BASF, acordaram no quadro do cartel em vitamina B2 em 14 e 15 de Julho de 1991 ⁽⁴¹⁾. O envolvimento da Takeda no mecanismo de colusão começou em Janeiro de 1992 ou próximo dessa data ⁽⁴²⁾.

(619) Os acordos duraram até Setembro de 1995 ⁽⁴³⁾.

2.2.7.4. **Vitamina B5**

(620) A participação da Roche, da BASF e da Daiichi foi determinada a partir de Janeiro de 1991 ⁽⁴⁴⁾.

(621) Os acordos de cartel mantiveram-se em vigor pelo menos até à reunião de Tóquio em 12 de Fevereiro de 1999 ⁽⁴⁵⁾.

2.2.7.5. **Vitamina B6**

(622) A data do início dos acordos relativos à vitamina B6 entre a Roche, a Daiichi e a Takeda também foi Janeiro de 1991 ⁽⁴⁶⁾.

(623) A última reunião conhecida relativamente a este produto foi em Junho de 1994, apesar de as partes continuarem a fazer intercâmbio de «informações sobre tendências dos preços» até um período não especificado; aquela será considerada como a data de termo da infracção ⁽⁴⁷⁾.

2.2.7.6. **Ácido fólico**

(624) Os acordos entre a Roche, a Takeda, a Kongo e a Sumika relativamente ao ácido fólico começaram no início de Janeiro de 1991. A última reunião de que há conhecimento relativamente a este produto foi em Junho de 1994. Esta será considerada como a data de termo da infracção ⁽⁴⁸⁾.

2.2.7.7. **Vitamina C**

(625) A data de início para efeitos do presente também pode ser considerada como sendo Janeiro de 1991 para todos os produtores. A Roche, a BASF e a Merck reuniram-se em Janeiro e, pouco depois dessa data, (30 e 31 de Janeiro) a Roche foi a Tóquio para assegurar o acordo da Takeda ⁽⁴⁹⁾.

(626) A última reunião documentada do cartel realizou-se em Hong Kong em Agosto de 1995. Independentemente do facto de as partes terem continuado a fazer previsões de preços para períodos de tempo posteriores, será esta a data considerada como data de termo da infracção ⁽⁵⁰⁾.

2.2.7.8. **Vitamina D3**

(627) Para efeitos da presente, a Comissão considerará como considerando de partida a data da primeira reunião admitida em Janeiro de 1994 entre a Roche, a BASF e a Solvay ⁽⁵¹⁾.

(628) Apesar de a última reunião plenária entre a Solvay, a Roche e a BASF ter sido em Agosto de 1997, as partes mantiveram os seus acordos de cartel até Julho de 1998 ⁽⁵²⁾.

2.2.7.9. *Vitamina H*

- (629) Relativamente à biotina, considerar-se-á que a colusão terá começado em Outubro de 1991 com a reunião em Lugano na qual participaram a Roche, a Lonza, a Merck, a Sumitomo e a Tanabe ⁽⁵³⁾.
- (630) A última reunião de que há conhecimento relativamente a este produto realizou-se em 19 de Abril de 1994. Apesar de ter havido outros contactos entre a Roche e a Tanabe após esta data, esta será considerada como a data do termo da infracção ⁽⁵⁴⁾.

2.2.7.10. *Beta-caroteno e carotenóides*

- (631) Apesar de a BASF admitir ter tido «contactos ocasionais» com a Roche entre 1988 e 1991, a Comissão considerará 22 de Setembro de 1992 como data de início dos acordos de cartel relativamente ao beta-caroteno ⁽⁵⁵⁾ e Maio de 1993 em relação aos carotenóides ⁽⁵⁶⁾.
- (632) Os acordos relativamente a estes dois produtos vigoraram até Dezembro de 1998 ⁽⁵⁷⁾.

2.2.8. DESTINATÁRIOS: IDENTIDADE DAS EMPRESAS E SUCESSÃO

- (633) Ficou comprovado a partir dos factos descritos na primeira parte que a Roche, a BASF, a Solvay, a Merck, a Lonza AG, a Daiichi, a Eisai, a Kongo, a Sumitomo, a Sumika, a Takeda e a Tanabe participaram directamente nos mecanismos de colusão relativamente a diferentes cartéis de vitaminas. Consequentemente, cada empresa será responsabilizada pelas respectivas infracções, sendo por isso destinatária da presente decisão.
- (634) No presente caso, a Rhône-Poulenc mudou a sua forma jurídica desde o termo ou termo presumido do seu envolvimento em diferentes acordos ilícitos.
- (635) Uma alteração na forma jurídica ou identidade institucional não exonera uma empresa da responsabilidade face a penas por comportamento anticoncorrencial. A responsabilidade por uma coima pode assim passar para um sucessor no caso de a entidade empresarial que cometeu a violação ter deixado de ter existência legal. Isto deve-se ao facto de o objecto das regras da concorrência no Tratado e no Acordo EEE ser a empresa, um conceito não necessariamente idêntico ao da personalidade jurídica institucional no direito comercial, das sociedades ou fiscal de cada país.
- (636) O Tratado não define «empresa». O Tribunal de Primeira Instância considera que «o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado dirige-se a entidades económicas constituídas cada uma por uma organização unitária de elementos pessoais, materiais e incorpóreos que prossegue, de forma

duradoura, um objectivo económico determinado, organização esta que pode concorrer para a prática de uma das infracções previstas nesta disposição» (processo T-352/94, *Mo Och Domsjö AB/Comissão*, Colectânea 1998, p. II-1989, considerando 87).

- (637) Além disso, apesar de o objecto das regras da concorrência serem as empresas, a aplicação das regras e a aplicação e cobrança de qualquer penalização exigem a identificação de uma personalidade jurídica responsável pela conduta dessa empresa e à qual a decisão possa ser destinada.
- (638) Como observou o Tribunal de Primeira Instância no processo T-6/89, *Enichem Anic/Comissão*, Colectânea 1991, p. II-1695, quando, entre o momento em que a infracção foi praticada e o momento em que a empresa em causa deve responder, a pessoa responsável pela exploração da empresa tiver deixado de ter existência jurídica, deve localizar-se, numa primeira fase, o conjunto de elementos materiais e humanos que contribuíram para a prática da infracção a fim de identificar, numa segunda fase, a pessoa a quem deve ser imputada a responsabilidade da exploração deste conjunto.
- (639) A pessoa colectiva a que é imposta a coima poderá ser diferente da que existia no momento da prática da infracção.
- (640) No caso da Rhône-Poulenc, tal como se indica na secção 1.2.5.3, atendendo a que exerceu uma influência decisiva sobre a RPAN, a sua filial detida a 100 %, que esteve directamente envolvida nos cartéis das vitaminas A, E e D3, a Comissão considera-a responsável pela infracção. A Rhône-Poulenc fez uma fusão com a Hoechst em 15 de Dezembro de 1999 para formar uma nova empresa, a Aventis, apenas 10 meses após o fim das infracções nos mercados da vitamina A e E e 17 meses após o fim das infracções relativamente à vitamina D3. A RPAN designa-se agora AAN e é uma actividade na nova empresa resultante da fusão, a Aventis SA, por cuja exploração esta última empresa, a Aventis SA, é agora responsável. A este respeito, a jurisprudência comunitária afirma que «... quando se determina a existência de uma infracção, importa determinar a pessoa singular ou colectiva que era responsável pela exploração da empresa no momento em que a infracção foi cometida, para que responda por essa infracção. No entanto, quando, entre o momento em que a infracção foi cometida e o momento em que a empresa em causa deve responder, a pessoa responsável pela exploração dessa empresa deixou de existir juridicamente, importa localizar, num primeiro tempo, o conjunto dos elementos materiais e humanos que concorreram para que a infracção fosse cometida para identificar, num segundo tempo, a pessoa que se tornou responsável pela explo-

ração desse conjunto, a fim de evitar que, devido ao desaparecimento da pessoa responsável pela sua exploração no momento em que a infracção foi cometida, a empresa possa não responder por esta» (processos apenas PVC II, T-305/94 e outros, Colectânea 1999, p. II-0931, considerando 953).

- (641) Atendendo à continuidade entre a Rhône-Poulenc SA e a Aventis SA (a este respeito, ver os cargos e o pessoal responsável pela actividade da empresa no domínio das vitaminas mencionados nos considerandos 92 e 93), o facto de a Rhône Poulenc SA (antes da sua fusão com a Hoechst) e posteriormente a Aventis SA ser o único interlocutor da Comissão durante os processos administrativos, depois de ela própria ter abordado de forma espontânea e voluntária a Comissão e o facto de a empresa nunca ter negado o seu conhecimento dos cartéis em que a RPAN estava directamente envolvida, nem ter contestado a imputação da infracção que lhe era feita (ver processo C-286/98 P, *Stora Kopparbergs Bergslags AB/Comissão*, Colectânea 2000, p. 9925, considerando 29), a presente decisão tem como destinatária a Aventis SA ⁽⁵⁸⁾.
- (642) Noutros casos não se dá o caso de sucessão, mas é necessário identificar a entidade jurídica adequada no grupo ao qual a decisão deverá ser endereçada. No caso da Solvay Pharmaceuticals BV, esta empresa participou directamente na infracção e opera como entidade funcionalmente independente da empresa-mãe, a Solvay SA. Por conseguinte, a Comissão endereça a presente decisão à Solvay Pharmaceuticals BV.
- (643) No que diz respeito à Lonza AG, embora tivesse sido adquirida em 1994 pela Alusuisse, que depois se cindiu no Lonza Group AG, sempre existiu como empresa gerida separadamente. A presente decisão tem portanto a Lonza AG como destinatária.
- (644) A Sumitomo participou directamente no cartel relativo à vitamina H (biotina), pelo que a decisão a tem como destinatária no que se refere a esta matéria. A Sumika é uma filial a 100 % da Sumitomo, que opera como entidade separada em termos funcionais da sua empresa-mãe. Foi criada em Abril de 1992 em resultado da concentração de três filiais da Sumitomo, incluindo a Yodogawa Chemicals, que até essa altura se dedicava ao fabrico e venda de ácido fólico. A Yodogawa e mais tarde a sua sucessora Sumika participaram num cartel relativo ao ácido fólico, sendo portanto a decisão endereçada a esta última no que diz respeito a este produto.

2.2.9. APLICABILIDADE DOS PRAZOS DE PRESCRIÇÃO

- (645) Nos termos do artigo 1.º do Regulamento (CEE) n.º 2988/74 do Conselho, de 26 de Novembro de 1974, relativo à prescrição quanto a procedimentos e execução de sanções no domínio do direito dos e da concorrência ⁽⁵⁹⁾ o poder da Comissão para impor coimas ou penalizações por infracções às regras materiais essenciais

relativas à concorrência é objecto de um prazo de prescrição de cinco anos. Para infracções continuadas, o prazo de prescrição apenas começa a contar no dia em que a infracção cessa ⁽⁶⁰⁾. Qualquer acção empreendida pela Comissão para efeitos da investigação preliminar ou processo relativamente a uma infracção desse tipo deverá interromper o prazo de prescrição e cada interrupção fará com que o tempo comece a contar de novo ⁽⁶¹⁾.

- (646) Tal como estabelecido na presente decisão, a Lonza AG; a Kongo Chemical Co. Ltd; a Sumitomo Chemical Co. Ltd; a Sumika Fine Chemicals Ltd; e a Tanabe Saiyaku Co. Ltd estiveram directamente envolvidas nos factos que são objecto do presente procedimento, tendo portanto participado numa infracção do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (647) Em todos os casos, pode considerar-se que as empresas cessaram a sua participação nos acordos de cartel em que estavam respectivamente envolvidas (vitamina H ou ácido fólico) mais de cinco anos antes de a Comissão ter iniciado a sua investigação. As infracções que afectaram a vitamina H e o ácido fólico cessaram em 19 de Abril de 1994 e em Junho de 1994, respectivamente. A Comissão enviou os seus primeiros pedidos escritos de informação relativamente à vitamina H e ao ácido fólico em 20 de Agosto de 1999 e 15 de Novembro de 1999, respectivamente.
- (648) As infracções que afectaram as vitaminas B1 e B6 cessaram, em ambos os casos, em Junho de 1994. A Comissão enviou o seu primeiro pedido escrito de informação relativamente às vitaminas B1 e B6 em 19 de Agosto de 1999. Assim, pode considerar-se que a BASF AG, a Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, a F. Hoffmann-La Roche AG e a Takeda Chemical Industries Ltd cessaram a sua participação nos acordos de cartel relativamente à vitamina B1 ou B6 mais de cinco anos antes de a Comissão ter iniciado a sua investigação.
- (649) O artigo 1.º do Regulamento (CEE) n.º 2988/74 é assim aplicável e, apesar do seu envolvimento nas infracções, a Lonza AG, a Kongo Chemical Co. Ltd, a Sumitomo Chemical Co. Ltd, a Sumika Fine Chemicals Ltd e a Tanabe Saiyaku Co. Ltd não são objecto de coimas ao abrigo da presente decisão. De igual modo, a BASF AG, a Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, a F. Hoffmann-La Roche AG, a Merck KGaA e a Takeda Chemical Industries Ltd não são objecto de coimas pela sua participação nas infracções que afectaram as vitaminas B1, B6, H (biotina) ou ácido fólico.
- (650) A Sumika e a Sumitomo alegam nas respectivas respostas à comunicação de objecções que, mesmo que fossem consideradas como tendo cometido uma infracção, tal infracção já não poderia ser objecto de uma decisão da Comissão, uma vez que teria prescrito.
- (651) Este argumento deve ser rejeitado. As regras relativas aos prazos de prescrição dizem exclusivamente respeito

à aplicação de coimas ou penalizações. Não têm qualquer efeito no direito da Comissão a investigar processos de cartel e a adoptar, se for caso disso, decisões de proibição.

2.3. MEDIDAS DE CORRECÇÃO

2.3.1. ARTIGO 3.º DO REGULAMENTO N.º 17

- (652) Nos casos em que a Comissão considere que houve uma infracção do artigo 81.º, poderá exigir às empresas em questão que ponham fim a tal infracção nos termos do artigo 3.º do Regulamento n.º 17.
- (653) No presente caso, os participantes nos cartéis que afectaram cada um dos produtos vitamínicos em questão desenvolveram esforços consideráveis com vista a esconder o seu comportamento ilícito. A Comissão afirmou na sua comunicação de objecções que não era possível declarar com certeza absoluta que as infracções tinham cessado.
- (654) Nas suas respostas à comunicação de objecções, as empresas argumentaram que tinham terminado a sua participação nas infracções. Independentemente destas observações, e em nome e por uma questão de transparência, é necessário exigir às empresas destinatárias da presente decisão que continuem a desenvolver actividades relativamente a qualquer dos produtos vitamínicos em questão, que ponham fim às infracções, se ainda não o fizeram, e que a partir daí evitem qualquer acordo, prática concertada ou decisão de associação que possa ter um objectivo de efeito idêntico ou semelhante.

2.3.2. N.º 2 DO ARTIGO 15.º DO REGULAMENTO N.º 17

2.3.2.1. *Considerações gerais*

- (655) Nos termos do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 ⁽⁶²⁾, a Comissão pode, mediante decisão, aplicar às empresas coimas num montante que poderá ir de mil a um milhão de euros ou um montante superior desde que não exceda 10 % do volume de negócios realizado no ano fiscal anterior por cada uma das empresas que tiverem participado numa infracção sempre que, deliberada ou negligentemente, cometam uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e/ou ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (656) Tendo em conta a natureza dos acordos em questão, tal como descritos na parte relativa aos factos da presente decisão, e as medidas adoptadas para a sua implementação, as empresas não podiam ignorar que o seu comportamento tinha por objectivo a restrição da concorrência. Por conseguinte, a Comissão conclui que cada um dos cartéis constitui uma infracção deliberada ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

(657) Na fixação do montante de qualquer coima, a Comissão deverá ter em conta todas as circunstâncias relevantes e, em particular, a gravidade e a duração de uma infracção, que são os dois critérios referidos explicitamente no n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17.

(658) O papel desempenhado por cada empresa que tenha tomado parte nas infracções é avaliado individualmente. Em particular, a Comissão faz reflectir na coima imposta quaisquer circunstâncias agravantes ou atenuantes e aplica, se for caso disso, a comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas.

2.3.2.2. *Montante de base das coimas*

- (659) O montante de base é determinado de acordo com a gravidade e a duração da infracção.
- (660) No presente caso, as infracções objecto das coimas foram cometidas em oito mercados de produtos vitamínicos diferentes: vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides.
- (661) Dada a continuidade e a semelhança das características e método, a categoria da gravidade das infracções cometidas nestes mercados, o seu impacto efectivo no mercado e a dimensão dos mercados geográficos relevantes são avaliados sob o mesmo título. Outros elementos de gravidade, como o tratamento diferenciado de modo a tomar em conta a capacidade económica de uma empresa e poder de dissuasão suficiente, são apreciados separadamente para as empresas em cada mercado de produto. Dadas as diferenças na duração das infracções em cada mercado de produto em questão, este elemento é apreciado em separado.

Gravidade

(662) Na presente avaliação da gravidade das infracções, a Comissão toma em consideração a sua natureza, o impacto efectivo que tiveram no mercado, nos casos em que tal possa ser medido, e a dimensão do mercado geográfico relevante.

Natureza das infracções

Todos os produtos (vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides)

- (663) Decorre do exposto que as infracções presentes consistiram sobretudo em práticas de repartição de mercados e de fixação de preços que, pela sua própria natureza, constituem violações muito graves do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (664) Os acordos que afectaram as vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides constituíram infracções

deliberadas do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE. Com pleno conhecimento da ilegalidade das suas acções, os produtores principais combinaram instituir sistemas secretos e institucionalizados com vista a restringir a concorrência num sector industrial importante.

- (665) Os acordos de cartel penetraram a indústria das vitaminas e foram na sua maioria concebidos, dirigidos e fomentados aos mais altos níveis das empresas em causa. Devido à sua própria natureza, esses acordos conduziram automaticamente a uma distorção importante da concorrência, em benefício exclusivo dos produtores participantes e em detrimento dos seus clientes e, em última instância, do público em geral.
- (666) Assim, a Comissão considera que as infracções que afectaram as vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides constituíram, pela sua própria natureza, infracções muito graves do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.

Impacto das infracções nos vários mercados de produtos vitamínicos no EEE

- (667) A Comissão considera que as infracções cometidas pelos produtores nos períodos relevantes abrangeram pelo menos mais de 80 % do mercado mundial e do EEE de vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides, tiveram um impacto concreto nestes mercados de produto no EEE. Os preços foram não só acordados, como também postos em execução em cada mercado.
- (668) A Roche argumenta que nem todos os aumentos de preços observados nos mercados durante o funcionamento dos cartéis poderão ser atribuídos às actividades do cartel, nem as descidas dos preços observadas nos mercados após os períodos de funcionamento dos cartéis podem ser atribuídas a uma cessação das actividades dos cartéis. No que diz respeito aos aumentos de preços observados, a Roche considera que, devido a inúmeras razões de índole económica, como flutuações cambiais, limitações de capacidade e alterações na oferta/procura, os preços das vitaminas teriam aumentado substancialmente no início da década de 90 independentemente de qualquer comportamento de cartel entre os fabricantes de vitaminas. De igual modo, a Roche considera que a grande maioria de descidas de preços observadas após os períodos de cartel poderão ser explicadas por factores económicos não relacionados com a cessação da actividade de cartel, como o da expansão agressiva nos respectivos mercados de vitaminas por parte dos produtores chineses.
- (669) Contrariamente ao argumento da Roche, a Comissão considera que o aumento significativo do preço das vitaminas A, E, C, B2, B5, D3, beta-caroteno e carotenóides durante o funcionamento dos cartéis deverá ser interpre-

tado à luz do facto de os membros do cartel terem acordado em preços-objectivo, afectações de quotas de mercado e sistemas de informação e de fiscalização para cada produto vitamínico em questão⁽⁶³⁾. De qualquer forma, mesmo que fosse correcto dizer que na ausência do cartel, os preços ter-se-iam mantido ao mesmo nível que os preços atingidos como resultado do cartel, isto apenas demonstraria que o cartel era ineficiente ou insuficientemente ambicioso. Não poderá refutar validamente a conclusão a que a Comissão chegou de que os aumentos de preços que foram realmente postos em prática foram efectuados em consequência das actividades dos participantes do cartel. Esta conclusão resulta dos factos observados e constatados. A Roche deveria ter provado que os aumentos de preços não foram causados pelo cartel.

- (670) No que diz respeito aos acordos relativos à vitamina C, a Merck argumenta que, pela sua parte, os mesmos se revelaram difíceis de executar, foram ineficazes na prática e não resultaram em vendas quantitativas. A Merck afirma que os preços-objectivo foram estabelecidos logo acima dos preços de mercado e que a quota de mercado (30 %) detida por produtores de vitamina C não participantes significou que uma proporção significativa do mercado não foi afectada pelos acordos. Assim, a Merck defende que o preço conseguido como resultado dos mecanismos de colusão mal excedia o preço que teria sido conseguido se os acordos não existissem.
- (671) Contrariamente ao argumento da Merck, a Comissão considera que o aumento significativo no preço da vitamina C entre 1991 e 1995 deverá ser interpretado à luz do facto de os membros do cartel terem acordado em preços-objectivo, afectação de quotas de mercado e um sistema de informação e fiscalização⁽⁶⁴⁾. Como sucede no caso da resposta aos argumentos da Roche, a medida em que os preços teriam sido diferentes se não existisse o cartel poderá continuar a ser uma questão de conjectura, mas a execução consciente dos acordos de cartel criou um risco grave de os preços serem superiores ao que seriam em condições de concorrência normais. Pela sua parte, a Merck não apresenta quaisquer provas para refutar esta conclusão.
- (672) Em conclusão, a Comissão considera que as partes abrangidas pela presente decisão não conseguiram refutar a conclusão relativamente ao verdadeiro impacto das infracções no mercado de produtos vitamínicos relevante no EEE.
- (673) Para efeitos da avaliação da gravidade, é importante notar que cada infracção individual abrangeu a totalidade do mercado comum e, na sequência da sua criação, a totalidade do EEE.

A dimensão dos mercados geográficos relevantes

Conclusão provisória

- (674) Tomando em conta a natureza das infracções em análise, o seu impacto nos mercados de cada produto vitamínico e o facto de cada um abranger a totalidade do mercado comum e, na sequência da sua criação, o EEE em toda a sua extensão, a Comissão considera que as empresas abrangidas pela presente Decisão cometeram infracções muito graves do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e do n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE relativamente a cada uma das quais a coima provável seria de pelo menos 20 milhões de euros.
- (675) A Comissão, por outro lado, para efeitos da determinação do montante inicial das coimas, tem em conta a dimensão de cada um dos vários mercados das vitaminas.
- (676) A Merck argumenta que no presente caso não é adequado concluir que a natureza da sua infracção relativamente à vitamina C deva ser considerada como «muito grave», devido ao envolvimento marginal que teve nestes acordos.
- (677) A Comissão rejeita esta abordagem. É claro que os cartéis de preço e de partilha de mercados, tal como definidos nas orientações da Comissão relativamente ao método de cálculo das coimas⁽⁶⁵⁾, são consideradas infracções muito graves do n.º 1 do artigo 81.º As características particulares da infracção que afecta o mercado da vitamina C, isto é, o impacto que teve no mercado e na dimensão do mercado geográfico relevante, só vêm reforçar esta conclusão. Em qualquer caso, o facto de o envolvimento num cartel poder ser apenas marginal, o que não é aqui o caso, não modifica o objecto do cartel, que no presente caso representa uma infracção muito grave, mas apenas o nível da participação de uma empresa.

Tratamento diferenciado

- (678) Na categoria das infracções muito graves, a escala proposta de coimas prováveis permite a aplicação de tratamento diferenciado a empresas de modo a tomar em conta a capacidade económica efectiva dos infractores para causarem danos significativos à concorrência, assim como o estabelecimento da coima a um nível que assegure que a mesma exerça um efeito dissuasor suficiente. A Comissão regista que este exercício parece particularmente necessário numa situação, como a do presente caso, em que existe uma disparidade considerável na dimensão das empresas participantes numa infracção.
- (679) Nas circunstâncias deste processo, que envolve várias empresas, é necessário no estabelecimento do montante de base das coimas, tomar em conta o peso específico e, consequentemente, o impacto da conduta infractora de cada empresa na concorrência.

- (680) Para este efeito, as empresas podem ser divididas em agrupamentos de acordo com a sua importância relativa em cada um dos mercados de produtos vitamínicos relevantes em questão. A colocação de uma empresa num determinado agrupamento é passível de ajustamento, se for caso disso, para tomar em conta especialmente a necessidade de assegurar uma dissuasão eficaz.
- (681) A Comissão considera adequado fazer uma apreciação da importância relativa de uma empresa em cada um dos mercados de produtos vitamínicos em causa com base no seu respectivo volume de vendas mundial por produto. Este argumento é apoiado pelo facto de cada cartel ser de índole global, sendo o objectivo de cada um *inter alia* repartir mercados à escala mundial e, consequentemente retirar reservas competitivas ao mercado do EEE. Além disso, o volume de vendas mundial de qualquer participante em determinado cartel também dá indicação do seu contributo para a eficácia desse cartel no seu todo ou, de modo inverso, da instabilidade que teria afectado esse cartel se não tivesse participado. A comparação é feita com base no volume total de vendas do produto no último ano da infracção⁽⁶⁶⁾.
- (682) A secção seguinte (considerandos 683 a 696) apresenta em separado e para cada vitamina os factores relevantes para o estabelecimento da categoria aplicável a cada produtor.

Vitamina A

- (683) Torna-se evidente a partir do quadro apresentado na secção 1.2.6 que a Roche era o principal produtor de vitamina A no mercado mundial. Está por isso colocada na primeira categoria. A BASF e a Aventis, que tinham quotas de mercado significativamente menores no mercado mundial são colocadas na segunda categoria.
- (684) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção relativamente ao mercado da vitamina A, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche: 30 milhões de euros,
- BASF e Aventis: 18 milhões de euros.

Vitamina E

- (685) O quadro na secção 1.2.6 mostra que a Roche e a BASF eram os dois principais produtores de vitamina E no mercado mundial. São assim colocadas na primeira categoria. A Eisai e a Aventis, que detinham quotas de mercado significativamente menores no mercado mundial (menos de um terço da quota da Roche ou da BASF) são colocadas na segunda categoria.

(686) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção relativamente ao mercado da vitamina E, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche e BASF: 35 milhões de euros,
- Eisai e Aventis: 10,5 milhões de euros.

Vitamina B2

(687) A Roche era o principal produtor de vitamina B2 no mercado mundial (ver quadro na secção 1.2.6). É consequentemente colocada na primeira categoria. A BASF e a Takeda, que detinham quotas de mercado significativamente menores no mercado mundial (próximo ou menos de metade da quota da Roche), são colocadas na segunda categoria.

(688) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção relativamente ao mercado da vitamina B2, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche: 20 milhões de euros,
- BASF e Takeda: 10 milhões de euros.

Vitamina B5

(689) O quadro na secção 1.2.6 mostra que a Roche e a Daiichi eram os dois principais produtores de vitamina B5 no mercado mundial. São assim colocadas na primeira categoria. A BASF, que detinha quotas de mercado significativamente menores no mercado mundial (quase metade da quota da Roche), é colocada na segunda categoria.

(690) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção relativamente ao mercado da vitamina B5, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche e Daiichi: 20 milhões de euros,
- BASF: 14 milhões de euros.

Vitamina C

(691) Torna-se evidente a partir do quadro na secção 1.2.6 que a Roche e a Takeda eram os dois principais produtores de vitamina C no mercado mundial, detendo quotas de 40 % e 24 %, respectivamente. Assim, são colocadas na primeira categoria. A BASF e a Merck, que detinham quotas de mercado muito menores no mercado mundial (menos de 9 % cada), são colocadas na segunda categoria.

(692) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção relativamente ao mercado da vitamina E, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche e Takeda: 30 milhões de euros,
- BASF e Merck: 7,5 milhões de euros.

Vitamina D3

(693) Torna-se evidente a partir do quadro contido na secção 1.2.6 que a Roche e a Solvay Pharmaceuticals eram os dois maiores produtores de vitamina D3 no mercado mundial, com quotas de mercado de 40 % e 32 %, respectivamente. São assim colocadas na primeira categoria. A BASF e a Aventis, que detinham quotas de mercado muito mais pequenas no mercado mundial, de 15 % e 9 % respectivamente, são colocadas na segunda categoria.

(694) Com base no acima exposto, o considerando de partida adequado para a coima relativo à infracção relativamente ao mercado da vitamina D3, tomando em conta as categorias identificadas como resultado da aplicação do critério da importância relativa de uma empresa no mercado em questão, é o seguinte:

- Roche e Solvay Pharmaceuticals: 10 milhões de euros,
- BASF e Aventis: 4 milhões de euros.

Beta-caroteno

(695) Dadas as características do mercado do beta-caroteno ao nível mundial, que conta essencialmente com dois produtores principais no mercado do produto, não é conveniente neste caso especial fazer duas categorias separadas entre as empresas para efeitos de fixação do considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção com respeito ao mercado do beta-caroteno. Este considerando de partida é fixado em 20 milhões de euros para a Roche e para a BASF.

Carotenóides

(696) Dadas as características do mercado dos carotenóides ao nível mundial, que conta essencialmente com dois produtores principais no mercado do produto, não é conveniente neste caso especial fazer duas categorias separadas entre as empresas para efeitos de fixação do considerando de partida adequado para a coima relativa à infracção com respeito ao mercado dos carotenóides. Este considerando de partida é fixado em 20 milhões de euros para a Roche e para a BASF.

Efeito dissuasor suficiente

(697) De modo a assegurar que a coima tenha um efeito dissuasor suficiente, a Comissão irá determinar se é neces-

sário mais algum ajustamento do considerando de partida para alguma das empresas.

(698) Nos casos da BASF, da Roche e da Aventis, a Comissão considera que o considerando de partida adequado para uma coima resultante do critério da importância relativa no mercado em questão exige um ajustamento adicional para valores mais elevados de modo a tomar em conta a sua dimensão e os seus recursos globais.

(699) Com base no acima exposto, a Comissão considera que a necessidade de dissuasão exige que o considerando de partida para as coimas para cada mercado de vitamina relevante, conforme determinado nos considerandos 683 a 696, deverá ser aumentado da seguinte forma:

BASF

- Vitamina A: em 100 % passando para 36 milhões de euros,
- Vitamina E: em 100 % passando para 70 milhões de euros,
- Vitamina B2: em 100 % passando para 20 milhões de euros,
- Vitamina B5: em 100 % passando para 28 milhões de euros,
- Vitamina C: em 100 % passando para 15 milhões de euros,
- Vitamina D3: em 100 % passando para 8 milhões de euros,
- Beta-caroteno: em 100 % passando para 40 milhões de euros,
- Carotenóides: em 100 % passando para 40 milhões de euros.

Roche

- Vitamina A: em 100 % passando para 60 milhões de euros,
- Vitamina E: em 100 % passando para 70 milhões de euros,
- Vitamina B2: em 100 % passando para 40 milhões de euros,
- Vitamina B5: em 100 % passando para 40 milhões de euros,
- Vitamina C: em 100 % passando para 60 milhões de euros,
- Vitamina D3: em 100 % passando para 20 milhões de euros,
- Beta-caroteno: em 100 % passando para 40 milhões de euros,
- Carotenóides: em 100 % passando para 40 milhões de euros.

Aventis

- Vitamina A: em 100 % passando para 36 milhões de euros,
- Vitamina E: em 100 % passando para 21 milhões de euros,
- Vitamina D3: em 100 % passando para 8 milhões de euros.

Duração das infracções

(700) A presente secção define separadamente para cada vitamina a duração da infracção relativa a cada produtor.

Vitamina A

(701) A Comissão considera que a Roche, a BASF e a Aventis infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE a partir de Setembro de 1989 até Fevereiro de 1999 relativamente ao mercado da vitamina A. Cometeram uma infracção de longa duração de nove anos e seis meses. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade⁽⁶⁷⁾ é consequentemente aumentado em 90 % para cada empresa.

Vitamina E

(702) A Comissão considera que a Roche, a BASF e a Aventis infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Setembro de 1989 até Fevereiro de 1999 relativamente ao mercado da vitamina E. Cometeram uma infracção de longa duração de nove anos e seis meses. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade⁽⁶⁸⁾ é consequentemente aumentado em 90 % para cada empresa.

(703) A Eisai iniciou a sua participação em Janeiro de 1991 e consequentemente cometeu uma infracção de longa duração de oito anos. O montante de partida da sua coima determinada pela gravidade⁽⁶⁹⁾ é consequentemente aumentado em 80 %.

Vitamina B2

(704) A Comissão considera que a Roche e a BASF infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Julho de 1991 a Setembro de 1995 relativamente ao mercado da vitamina B2. Cometeram uma infracção de quatro anos e três meses, isto é, de duração média. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade⁽⁷⁰⁾ é consequentemente aumentado em 45 % para cada empresa.

(705) A Takeda cometeu uma infracção de duração média de três anos e nove meses desde que iniciou a sua participação em Janeiro de 1992. O montante de partida da coima determinada pela gravidade⁽⁷¹⁾ é consequentemente aumentado em 35 %.

Vitamina B5

(706) A Comissão considera que a Roche, a BASF e a Daiichi infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Janeiro de 1991 a

Fevereiro de 1999 relativamente ao mercado da vitamina B5. Cometeram uma infracção de longa duração de oito anos. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade ⁽⁷²⁾ é consequentemente aumentado em 80 % para cada empresa.

Vitamina C

- (707) A Comissão considera que a Roche, a BASF, a Merck e a Takeda infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Janeiro de 1991 a Agosto de 1995 relativamente ao mercado da vitamina C. Cometeram uma infracção de quatro anos e oito meses, isto é, de média duração. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade ⁽⁷³⁾ é consequentemente aumentado em 45 % para cada empresa.

Vitamina D3

- (708) A Comissão considera que a Roche, a BASF, a Solvay e a Aventis infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Janeiro de 1994 a Junho de 1998 relativamente ao mercado da vitamina D3. Cometeram uma infracção de quatro anos e seis meses, isto é, de média duração. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade ⁽⁷⁴⁾ é portanto aumentado em 40 % para cada empresa.

Beta-caroteno

- (709) A Comissão considera que a Roche e a BASF infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Setembro de 1992 a Dezembro de 1998 relativamente ao mercado de beta-caroteno. Cometeram uma infracção de longa duração de seis anos e quatro meses. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade ⁽⁷⁵⁾ é consequentemente aumentado em 60 % para cada empresa.

Carotenóides

- (710) A Comissão considera que a Roche e a BASF infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE de Maio de 1993 a Dezembro de 1998 relativamente ao mercado dos carotenóides. Cometeram uma infracção de longa duração de cinco anos e oito meses. O montante de partida das coimas determinadas pela gravidade ⁽⁷⁶⁾ é consequentemente aumentado em 55 % para cada empresa.

Conclusão relativamente aos montantes de base

- (711) Em conformidade com o acima exposto, a Comissão estabelece os seguintes montantes de base para as coimas:

F. Hoffmann-La Roche AG

— Vitamina A:	114 milhões de euros,
— Vitamina E:	133 milhões de euros,
— Vitamina B2:	56 milhões de euros,
— Vitamina B5:	72 milhões de euros,
— Vitamina C:	87 milhões de euros,
— Vitamina D3:	28 milhões de euros,
— Beta-caroteno:	64 milhões de euros,
— Carotenóides:	62 milhões de euros.

BASF AG

— Vitamina A:	68,4 milhões de euros,
— Vitamina E:	133 milhões de euros,
— Vitamina B2:	28 milhões de euros,
— Vitamina B5:	50,4 milhões de euros,
— Vitamina C:	21,75 milhões de euros,
— Vitamina D3:	11,2 milhões de euros,
— Beta-caroteno:	64 milhões de euros,
— Carotenóides:	62 milhões de euros.

Aventis

— Vitamina A:	68,4 milhões de euros,
— Vitamina E:	39,9 milhões de euros,
— Vitamina D3:	11,2 milhões de euros.

Takeda Chemical Industries Ltd

— Vitamina B2:	13,5 milhões de euros,
— Vitamina C:	43,5 milhões de euros.

Solvay Pharmaceuticals BV

— Vitamina D3:	14 milhões de euros.
----------------	----------------------

Merck KgaA

— Vitamina C:	10,875 milhões de euros.
---------------	--------------------------

Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd

— Vitamina B5:	36 milhões de euros.
----------------	----------------------

Eisai Co. Ltd

— Vitamina E:	18,9 milhões de euros.
---------------	------------------------

2.3.2.3. Circunstâncias agravantes

Papel de líder nas infracções

- (712) A Comissão considera que a Roche e a BASF foram líderes conjuntas e instigadoras dos mecanismos de colusão

que afectaram a gama comum de produtos vitamínicos que produziam e, portanto, o seu papel nos diferentes cartéis é considerado como um factor agravante ⁽⁷⁷⁾.

(713) Um dos resultados principais dos acordos anticoncorrenciais em cada um dos mercados de produtos vitamínicos foi a combinação do poder de mercado que os participantes detinham em cada um dos mercados individuais. Este aspecto revelou-se mais eficaz nas empresas que produziam e vendiam a gama mais alargada de produtos vitamínicos, isto é, a Roche e a BASF.

(714) Como fornecedores de uma vasta gama de produtos vitamínicos, estas empresas desfrutavam de uma série de vantagens. Em especial, a sua posição relativamente aos seus clientes era mais forte que a das empresas que vendiam um só produto ou um número limitado de produtos, uma vez que também podiam fornecer uma gama de produtos e representavam uma maior proporção da sua actividade. Além disso, dispunham de uma maior flexibilidade para estruturarem preços, promoções e descontos e tinham um potencial muito maior para fazer vendas ligadas. Também podiam realizar maiores economias de escala e de gama nas suas vendas e actividades de *marketing*. Por último, qualquer ameaça implícita (ou explícita) de recusa em fornecer teria tido muito maior credibilidade.

(715) O poder destas vantagens na estrutura da concorrência de um mercado depende de factores que foram encontrados em todos os mercados das vitaminas. Os agentes a jusante (grossistas, intermediários e grandes consumidores finais) compram, em larga medida, uma gama de produtos vitamínicos que eram, na sua totalidade, fornecidos pelos participantes nos mecanismos de colusão. O caso dos fabricantes de pré-misturas é particularmente relevante neste aspecto. Para todos os produtos vitamínicos, a quota de mercado combinada dos produtores de vitaminas era superior a 70 % e, em determinados produtos, próxima dos 100 %. O poder relativo dos concorrentes em cada um dos mercados de vitaminas era, assim, reduzido ou inexistente.

(716) Como resultado de possuírem uma vasta gama de produtos em mercados do produto separados mas estreitamente associados, a capacidade global destas empresas para implementarem e manterem acordos anticoncorrenciais dos quais faziam parte aumentou consideravelmente.

(717) Os dois principais produtores europeus formaram efectivamente uma frente comum para a concepção e execução dos mecanismos de colusão com os produtores japoneses e com outros produtores europeus. A Roche lançou-se na execução de um plano estratégico para dominar e controlar o mercado mundial de todos os produtos vitamínicos que produzia e que constituíam uma parte muito substancial das vitaminas comercialmente disponíveis. A Roche, em combinação com a

BASF, lançou-se na eliminação de toda a concorrência efectiva entre elas na Comunidade e no EEE em praticamente toda a gama de vitaminas importantes ⁽⁷⁸⁾. Há que referir o papel especial desempenhado pela Roche como principal impulsor e maior beneficiário destes mecanismos de colusão.

(718) Esta circunstância agravante justifica um aumento de 50 % no montante de base das coimas a aplicar à Roche e um aumento de 35 % no montante de base das coimas a aplicar à BASF pelas infracções destas nos mercados da vitamina A, E, B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides.

2.3.2.4. *Circunstâncias atenuantes*

Papel exclusivamente passivo ou de «seguidor» na infracção

(719) No que diz respeito ao mercado da vitamina C, a Merck argumenta que o seu papel se limitava ao de seguir as instruções dadas pela Roche e pela Takeda e que, normalmente, desempenhava apenas um papel secundário nas conversações relativas à vitamina C.

(720) A Merck deve ser considerada como membro activo do cartel relativo ao mercado da vitamina C. Os seus representantes estiveram presentes em diversas reuniões do cartel. Participou nas discussões sobre preços e na fiscalização dos volumes de vendas. ⁽⁷⁹⁾ A sua participação activa nas discussões sobre preços também contradiz o argumento da Merck segundo o qual se limitava a ser uma seguidora dos preços. A participação da Merck fazia parte do sistema global do cartel para controlar o mercado mundial e para incluir os produtores mais importantes.

(721) No que diz respeito ao mercado da vitamina E, a Eisai alega que desempenhava um papel periférico nos acordos de cartel instituídos pelos produtores europeus e que não recebia as informações pormenorizadas que estes trocavam entre si. Também não podia pôr em execução os aumentos de preços relativamente a clientes individuais devido aos seus contratos com distribuidores independentes que não participavam no acordo.

(722) A Comissão considera que a Eisai era um elemento activo do cartel no mercado da vitamina E. O facto de conduzir a maior parte dos seus contactos com os produtores europeus através da Roche, e de ter distribuidores independentes que tratavam da maior parte das suas vendas no EEE não faz com que seja um interveniente menos activo no cartel. Conforme referido nos considerando 240 a 242, as tentativas da Eisai para se apresentar como membro passivo nesta infracção é contrariada pela documentação fornecida à Comissão.

- (723) Assim, não existem quaisquer circunstâncias atenuantes no caso da Merck ou da Eisai que possam justificar uma redução da coima imposta.
- (724) No que diz respeito ao mercado da vitamina D3, a Aventis defende que a Rhône-Poulenc se limitava a providenciar à Solvay, a pedido desta, os seus dados sobre volumes históricos à Solvay e que nunca participou em qualquer das reuniões de cartel tripartidas e que desempenhou um papel de índole exclusivamente passiva. O pequeno papel desempenhado por si neste mercado e a falta de participação activa da sua parte significam que nunca tinha sido sequer concedida à Rhône-Poulenc uma quota de mercado independente, mas que a sua afectação tinha sido sempre incluída na da Solvay.
- (725) A Comissão toma em consideração o facto de a Rhône-Poulenc ter desempenhado um papel de índole meramente passiva na infracção relativa à vitamina D3. Não participou em nenhuma das reuniões do cartel e não lhe foi atribuída uma quota de mercado individual. Esta circunstância atenuante justifica uma redução de 50 % do montante de base das coimas a impor à Aventis pela sua infracção relativa ao mercado da vitamina D3.

Não aplicação, na prática, dos acordos em causa

- (726) No que diz respeito ao mercado da vitamina C, a Merck argumenta que em momento algum restringiu a sua produção ou vendas para cumprir os acordos, e que não o fez, nem em termos de preços acordados nem das quotas afectadas, citando para o efeito uma série de documentos constantes do arquivo da Comissão.
- (727) No que diz respeito ao mercado da vitamina B5, a Daiichi argumenta que nem sempre cumpriu os acordos, uma vez que tinha incentivos económicos para se desviar dos preços e volumes acordados. Entre estes, estavam a concorrência que enfrentava por parte dos produtores chineses e os prejuízos que poderia infligir aos seus clientes que produziam pré-misturas e eram concorrentes directos da Roche e da BASF neste mercado. Esta não aplicação regular na aplicação dos objectivos em termos de preços e a aplicação limitada das restrições de produção para partilha do mercado mitigaram o impacto dos acordos no mercado, segundo a Daiichi.
- (728) A Comissão refere que a execução de acordos relativos a preços-objectivo não exige necessariamente a aplicação destes preços exactos. Pode dizer-se que os acordos são aplicados quando as partes fixam os seus preços para os encaminhar no sentido do objectivo acordado. Foi isto o que sucedeu com os cartéis que afectaram os mercados da vitamina C e B5. O facto de uma empresa que se demonstrou ter participado em colusão de preços com os seus concorrentes não se ter comportado no mercado da forma acordada com os seus concorrentes não cons-
- tituiu necessariamente matéria que deva ser tomada em consideração como circunstância mitigadora na determinação do montante da coima a aplicar. Uma empresa que prossegue, apesar da colusão com os seus concorrentes, uma política mais ou menos independente no mercado pode simplesmente tentar utilizar o acordo em seu benefício (processo T-308/94, *Cascades SA/Comissão*, Colectânea 1998, p. II-925, considerando 230).
- (729) No que diz respeito à execução dos acordos relativos a quantidades, está claro que os membros dos cartéis consideraram as quantidades afectadas a eles como sendo quantidades mínimas. Na medida em que todas as partes conseguiram vender pelo menos as quantidades atribuídas, o acordo foi respeitado. Foi isto que sucedeu nos cartéis que afectaram os mercados da vitamina C e B5.

Termo da infracção imediatamente após a intervenção da Comissão

- (730) A Merck argumenta que uma vez que terminou a sua participação nos mecanismos de colusão relativos à vitamina C mais de quatro anos antes de a Comissão lançar a sua própria investigação, a Merck deveria ter direito a uma redução da sua coima.
- (731) Nas suas linhas de orientação relativas a coimas, a Comissão indicou que reduzirá o montante de base da coima quando os infractores ponham termo à infracção assim que a Comissão intervier e, nomeadamente, quando realizar inspecções.
- (732) A Comissão considera que, se as empresas puseram termo à infracção por sua própria iniciativa antes de a Comissão intervir, como fez a Merck no caso do cartel relativo à vitamina C, esta acção unilateral por parte da empresa não pode ser interpretada como constituindo uma circunstância atenuante. Para beneficiar de uma circunstância atenuante, a empresa tem de demonstrar que a sua acção voluntária para pôr termo à infracção está directamente ligada à acção da Comissão. Portanto, não há fundamentos nas orientações da Comissão relativas a coimas para reduzir a coima da Merck sob este aspecto.

Outras circunstâncias atenuantes

- (733) A Merck afirma que o seu motivo para participar nos acordos relativos à vitamina C não era a obtenção de lucros mas que fabricava o seu produto com prejuízo porque era essencial para a manutenção da sua infra-estrutura industrial na sua fábrica em Darmstadt, na Alemanha. O facto de a «Merck ter um interesse específico na continuação da produção da vitamina C que não estava relacionado com qualquer intenção de obter lucros» deverá ser considerado como factor atenuante.

- (734) A Comissão rejeita o argumento da Merck. A Comissão não considera que, em geral, quer a não obtenção de benefícios de um cartel, quer qualquer desvantagem económica sofrida devido à participação num cartel, constituam circunstâncias atenuantes na fixação da coima.
- (735) A Merck argumenta que a adopção, por parte da sua administração, de um «Código de Conduta» para os seus empregados relativamente às regras de concorrência em 12 de Setembro de 2000 deverá ser considerada como outro factor atenuante. A Eisai defende igualmente que o seu próprio programa de cumprimento da legislação, introduzido em 1999, deverá ser considerado como uma circunstância atenuante.
- (736) A Comissão acolhe favoravelmente todas as medidas tomadas pelas empresas para aumentar a sensibilização dos seus empregados relativamente às leis de concorrência existentes. No entanto, nem a iniciativa da Eisai, nem a da Merck podem exonerar a Comissão do seu dever de impor uma sanção à infracção muito grave das regras de concorrência que foi cometida.
- (737) A Comissão conclui que, com excepção da Aventis, não existem quaisquer circunstâncias mitigadoras aplicáveis aos participantes nas infracções que afectaram os mercados das vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides.

2.3.2.5. *Aplicação da comunicação da Comissão sobre a não aplicação ou redução de coimas*

- (738) Os destinatários da presente decisão cooperaram com a Comissão, em diferentes fases da investigação, e relativamente a diferentes períodos abrangidos pela investigação, sobre as infracções para efeitos de receberem um tratamento favorável estipulado na Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas da Comissão. No intuito de satisfazer as legítimas expectativas das empresas em questão relativamente à não aplicação ou à redução das coimas com base na sua cooperação, a Comissão analisa na secção seguinte se as partes em questão preencheram as condições estabelecidas na Comunicação.

Não aplicação de uma coima ou redução muito substancial do seu montante e/ou redução substancial de uma coima

- (739) A Aventis alega que foi o primeiro produtor a revelar voluntariamente a existência dos cartéis relativos às vitaminas A e E às autoridades competentes. Só depois de saber que a Aventis se tinha oferecido voluntariamente para cooperar com o júri de acusação da Divisão *Anti-trust* do Departamento de Justiça dos Estados Unidos é que a Roche e a BASF se apressaram a oferecer a sua

cooperação à Comissão, assim como aos EUA e ao Canadá.

- (740) Além disso, a Aventis refere que tinha posto fim à sua participação nas actividades ilegais antes de revelar a sua existência à Comissão, fornecendo todas as provas de que dispunha, mantido uma cooperação contínua e completa ao longo de toda a investigação e que não tinha instigado o comportamento ilícito.
- (741) A Comissão considera que a Aventis foi, na verdade, a primeira empresa a aduzir provas decisivas acerca da existência de um cartel internacional que afectava o EEE nos mercados da vitamina A e E. Estas provas decisivas foram disponibilizadas nas declarações feitas pela Aventis em 19 e 25 de Maio de 1999. Também satisfez todas as outras condições estipuladas na secção B da comunicação sobre a não aplicação ou redução de coimas.
- (742) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Aventis preenche as condições estabelecidas na secção B da comunicação sobre a não aplicação ou redução de coimas e concede à Aventis uma redução de 100 % da coima que teria sido imposta se a empresa não tivesse cooperado com a Comissão.
- (743) A Comissão considera que a Roche e a BASF, tal como se pode concluir do principal material que lhe foi apresentado entre 2 de Junho de 1999 e 30 de Julho de 1999, foram as primeiras a fornecer à Comissão provas decisivas da existência dos acordos de cartel que afectaram os mercados das vitaminas B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides. Os elementos de prova fornecidos pela Roche e pela BASF em relação aos cartéis das vitaminas A e E foram muito significativos e foram fornecidos numa fase inicial do procedimento da Comissão.
- (744) Ao mesmo tempo, a Comissão considera que a Roche e a BASF agiram como instigadoras ou desempenharam um papel determinante nas actividades ilícitas que afectaram os mercados do produto das vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides, conforme acima descrito (ver considerandos 567 a 569 e 584). Assim, nenhuma delas preenche a condição da alínea e) da secção B da comunicação sobre a não aplicação ou redução de coimas, não podendo beneficiar de qualquer redução ao abrigo das Secções B ou C dessa comunicação, ainda que preenchessem as outras condições aí referidas.
- (745) Apesar de a Roche e a BASF terem sido as primeiras a apresentar provas decisivas dos acordos de cartel que afectaram os mercados das vitaminas B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides, excluindo assim a possibilidade de outras empresas preencherem esta condição, actuaram igualmente como instigadoras ou desempenharam um papel determinante nestas actividades ilícitas. Por conseguinte, nenhuma das empresas preencheu integralmente as condições previstas nas alíneas a) a e) ou b) a e) da secção B da comunicação de não aplicação ou

redução de coimas no que se refere aos acordos de cartel que afectaram os mercados das vitaminas B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides e consequentemente nenhuma das empresas é elegível para beneficiar de uma redução ao abrigo da secção B ou C da comunicação.

Redução significativa de uma coima

- (746) Nos termos da secção D da comunicação, uma empresa que não cumpra todas as condições estabelecidas nas secções B ou C poderá mesmo assim beneficiar de uma redução significativa de 10 % a 50 % da coima que, de outra forma, teria sido imposta no caso de (por exemplo):
- antes de ser enviada uma comunicação de objecções, a empresa fornecer à Comissão informações, documentos ou outras provas que materialmente contribuam para o estabelecimento da existência da infracção,
 - após receber uma comunicação de objecções, informar a Comissão que não contesta substancialmente os factos nos quais a Comissão fundamenta as suas objecções.
- (747) A Roche e a BASF forneceram provas e documentação, incluindo material do período a que se referem as infracções, bem como declarações pormenorizadas das empresas. Antes da apresentação destes elementos, tanto a Roche como a BASF contactaram a Comissão, em 4 e 6 de Maio de 1999, respectivamente, a fim de indicar a intenção de cooperar com as suas investigações.
- (748) A documentação acima referida forneceu elementos pormenorizados da estrutura organizativa dos acordos de cartel que afectaram os mercados das vitaminas A, E, B2, B5, C, D3, beta-caroteno e carotenóides e contribuíram decisivamente para provar e/ou confirmar alguns aspectos essenciais destas infracções (ver também o considerando 743).
- (749) A Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, a Solvay Pharmaceuticals BV e a Takeda Chemical Industries Ltd forneceram provas e documentos, designadamente declarações pormenorizadas das empresas que não foram objecto de pedido especial por parte da Comissão em 9 de Julho de 1999, 14 de Setembro de 1999 e 7 de Setembro de 1999 respectivamente. Antes destas apresentações, cada uma destas empresas tinha anteriormente contactado a Comissão indicando a sua intenção de cooperar. A Daiichi fê-lo em 9 de Junho de 1999, a Solvay em 21 de Junho de 1999 e a Takeda em 29 de Junho de 1999.
- (750) Os documentos acima referidos deram pormenores acerca da organização e da estrutura dos cartéis das vitaminas B5 (Daiichi), D3 (Solvay), B2 e C (Takeda) e contribuíram substancialmente para o estabelecimento e/ou confirmação de aspectos importantes das infracções cometidas em cada um destes mercados de produtos vitamínicos.
- (751) A Eisai Co. Ltd contactou a Comissão em 27 de Junho de 1999 e indicou a sua intenção de cooperar. Em 12 de Outubro de 1999, apresentou uma declaração da empresa e documentação adicional relativamente ao cartel da vitamina E que não foram objecto de um pedido específico por parte da Comissão. Estas provas forneceram pormenores acerca da organização e da estrutura do cartel da vitamina E, incluíram declarações de antigos funcionários da empresa e contribuíram para confirmar aspectos significativos da infracção. Apesar disso, no momento da apresentação, a Comissão estava na posse de provas decisivas relativamente a este cartel, designadamente as que tinham sido anteriormente apresentadas pela Roche e pela BASF.
- (752) A Merck KgaA manifestou a sua intenção de cooperar com a Comissão em 26 de Outubro de 1999, após ter recebido um pedido de informações nos termos do artigo 11.º do Regulamento n.º 17 relacionado com as suas actividades no mercado da vitamina H, com data de 20 de Agosto de 1999. A Merck apresentou documentação relativa ao cartel na vitamina H que não era objecto de um pedido específico da Comissão. Não o fez relativamente ao cartel da vitamina C. Na sua resposta à comunicação de objecções, a Merck confirmou que não contestava substancialmente os factos nos quais a Comissão fundamentava as suas alegações no cartel da vitamina C.
- (753) Depois da apresentação dos elementos em 19 e 25 de Maio de 1999⁽⁸⁰⁾, a Aventis SA confirmou que não contestava os factos em que a Comissão baseou as suas alegações no cartel relativo à vitamina D3.
- (754) A F. Hoffmann-La Roche AG, a BASF AG, a Aventis SA, a Solvay Pharmaceuticals BV, a Merck KgaA, a Daiichi Pharmaceutical Co Ltd, a Eisai Co Ltd e a Takeda Chemical Industries Ltd cooperaram com a Comissão antes de a comunicação de objecções ter sido adoptada, contribuíram materialmente para o estabelecimento da existência das infracções de que eram parte e/ou não contestaram substancialmente os factos sobre os quais a Comissão fundamentava as suas alegações.
- (755) Uma vez que qualquer cooperação ao abrigo da comunicação de não aplicação ou redução de coimas deverá ser voluntária e, em especial, exterior ao exercício de qualquer poder de investigação, a Comissão considera que uma parte significativa da informação fornecida por estas empresas fazia, de facto, parte integrante das suas respostas aos pedidos formais de informação por parte da Comissão. A informação fornecida pelas empresas é, assim, considerada como contributo voluntário na aceção da comunicação de não aplicação ou redução de coimas somente nos considerandos em que foi além daquilo que foi pedido ao abrigo do artigo 11.º do Regulamento n.º 17.
- (756) A Solvay argumenta que foi a primeira empresa a aduzir provas decisivas da existência de um cartel da vitamina D3 através da sua declaração de 29 de Junho de 1999.

- (757) A Comissão tem de rejeitar este argumento. A primeira declaração da Solvay, de 29 de Junho de 1999, não continha provas decisivas sobre o cartel da vitamina D3. Limitava-se a dar uma visão geral sobre o mercado da vitamina D3 no EEE e uma série de indicações no sentido de ter havido alguma forma de coordenação do mercado. Na sua segunda declaração, em 14 de Setembro de 1999, a Solvay forneceu informação pormenorizada que poderá ter sido considerada como constituindo provas decisivas. No entanto, a mesma foi fornecida após a declaração da Roche de 30 de Julho de 1999 que continha efectivamente informação pormenorizada sobre as práticas de colusão e que constitui prova decisiva da infracção.
- (758) A Merck argumenta que se tinha oferecido para cooperar com a Comissão relativamente a qualquer contacto em matéria de vitamina C antes da declaração de objecções ter sido adoptada. De acordo com a Merck, no decurso de uma reunião com funcionários da Comissão em 26 de Outubro de 1999, foi tornado claro à empresa que não havia qualquer interesse nos contributos da Merck acerca destes contactos. Além disso, a Merck argumenta ainda que este facto não pode invocado em detrimento da Merck.
- (759) A Comissão tem de rejeitar este argumento. Em primeiro lugar, a Merck não fornece quaisquer provas de apoio a esta pretensão. Não existe qualquer comentário acerca do fundamento da reunião referida na subsequente troca de correspondência com a Comissão. Em segundo lugar, a Merck teve total liberdade para cooperar com a Comissão relativamente ao cartel da vitamina C em data anterior àquela em que o fez. Conforme acima referido⁽⁸¹⁾, apresentou provas escritas à Comissão relativamente ao cartel da vitamina H e poderia ter fornecido igualmente quaisquer provas que tivesse na sua posse relativamente ao cartel da vitamina C. A decisão de cooperar com a Comissão e as acções levadas a cabo por uma empresa para este fim deverá ser, em última instância, unilateral por parte da empresa.
- (760) Com base no exposto, a Comissão conclui que a F. Hoffmann-La Roche AG preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da Comunicação sobre a não aplicação ou redução de coimas e concede à F. Hoffmann-La Roche AG uma redução de 50 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (761) Com base no exposto, a Comissão conclui que a BASF preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à BASF uma redução de 50 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (762) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Solvay Pharmaceuticals BV preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Solvay Pharmaceuticals BV uma redução de 35 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (763) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Merck KgaA preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Merck KgaA uma redução de 15 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (764) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Daiichi preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Daiichi uma redução de 35 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (765) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Eisai Co Ltd preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Eisai Co. Ltd uma redução de 30 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (766) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Takeda Chemical Industries preenche as condições do n.º 2, primeiro travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Takeda Chemical Industries uma redução de 35 % da coima que teria sido aplicada se não tivesse cooperado com a Comissão.
- (767) Com base no exposto, a Comissão conclui que a Aventis SA preenche as condições do n.º 2, segundo travessão, da secção D da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas e concede à Aventis SA uma redução de 10 % da coima que teria sido aplicada relativamente à infracção sobre a vitamina D3 se não tivesse cooperado com a Comissão.

Conclusão relativamente à aplicação da comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas

- (768) Em conclusão, e relativamente à natureza da sua cooperação e à luz das condições estabelecidas na comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas, a Comissão confere aos destinatários da presente decisão as seguintes reduções das suas coimas respectivas:
- F. Hoffmann-La Roche AG: uma redução de 50 %,
 - BASF AG: uma redução de 50 %,
 - Aventis SA: uma redução de 100 % e de 10 %,

- Takeda Chemical Industries Ltd: uma redução de 35 %,
- Solvay Pharmaceuticals BV: uma redução de 35 %,
- Merck KgaA: uma redução de 15 %,
- Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd: uma redução de 35 %,
- Eisai Co. Ltd: uma redução de 30 %.

2.3.2.6. *Sanções impostas noutras jurisdições*

- (769) A Roche e a Merck alegam que a Comissão deveria tomar em conta, e deduzir de qualquer coima, as sanções que lhes foram aplicadas devido a igual conduta nos EUA e no Canadá.
- (770) A Roche alega que, no presente caso, a Comissão deverá tomar em conta as penalizações impostas pelas autoridades dos EUA e do Canadá, dado que os actos contestados pela Comissão e por estas autoridades são os mesmos. Argumenta que as coimas já pagas deveriam ser deduzidas de quaisquer coimas adicionais que a Comissão venha a aplicar. Na opinião da Roche, quaisquer requisitos para assegurar o efeito dissuasor de uma coima já foram satisfeitos no seu caso através das coimas aplicadas pelas autoridades dos EUA e do Canadá.
- (771) A Merck, por sua parte, argumenta que se a Comissão estabelecesse a coima sem considerar as coimas e indemnizações em acções civis que já pagou e que, em sua opinião, tomaram geralmente em conta o elemento estrangeiro do acordo em questão, a Merck sofreria um encargo financeiro desproporcional, nomeadamente porque não realizou qualquer lucro através da sua participação nos acordos.
- (772) A Comissão rejeita todos os argumentos apresentados pela Roche e pela Merck. Não considera que as coimas aplicadas noutra localidade, incluindo nos Estados Unidos, tenham qualquer influência nas coimas a aplicar devido à infracção das regras de concorrência europeias. O exercício por parte dos Estados Unidos (ou de qualquer país terceiro) da sua jurisdição (penal) contra comportamentos de cartel não pode de forma alguma limitar ou excluir a jurisdição da Comissão ao abrigo do direito da concorrência comunitário.
- (773) Mais importante ainda, é de qualquer forma falso que a Comissão tenha tido como intenção sancioná-la pelos mesmos factos pelos quais foi sancionada nos tribunais dos EUA. Por força do princípio da territorialidade, o artigo 81.º do Tratado está limitado a restrições de concorrência no mercado comum e o artigo 53.º do

Acordo EEE está limitado a restrições de concorrência no mercado EEE. Do mesmo modo, as autoridades *anti-trust* dos EUA só exercem jurisdição na medida em que a conduta tem um efeito directo e intencional no comércio dos Estados Unidos.

- (774) Por último, a possibilidade de as empresas terem sido solicitadas a pagar indemnizações em acções civis não tem qualquer relevância. Os pagamentos de indemnizações em acções civis que tenham por objectivo compensar os prejuízos causados pelos cartéis a determinadas empresas ou consumidores não podem ser comparados com as sanções de direito público por comportamento ilícito.

2.3.2.7. *Montantes finais das coimas a aplicar no presente processo*

- (775) Em conclusão, a Comissão fixa as seguintes coimas a serem aplicadas nos termos do n.º 2, alínea a), do artigo 15.º do Regulamento n.º 17:

— F. Hoffmann-La Roche AG:	462 milhões de euros,
— BASF AG:	296,16 milhões de euros,
— Aventis SA:	5,04 milhões de euros,
— Takeda Chemical Industries Ltd:	37,06 milhões de euros,
— Solvay Pharmaceuticals BV:	9,1 milhões de euros,
— Merck KgaA:	9,24 milhões de euros,
— Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd:	23,4 milhões de euros,
— Eisai Co. Ltd:	13,23 milhões de euros.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

1. As empresas a seguir indicadas infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE:
 - a) F. Hoffmann-La Roche AG, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, ácido fólico, beta-caroteno e carotenóides;
 - b) BASF AG, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas A, E, B1, B2, B5, C, D3, H, beta-caroteno e carotenóides;
 - c) Aventis SA, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas A, E e D3;

- d) Lonza AG, por participar em acordos que afectaram o mercado comunitário da vitamina H; — vitamina B5: de Setembro de 1991 a Fevereiro de 1999,
- e) Solvay Pharmaceuticals BV, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE da vitamina D3; — vitamina B6: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
— vitamina C: de Janeiro de 1991 a Agosto de 1995,
- f) Merck KgaA, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas C e H; — vitamina D3: de Janeiro de 1994 a Junho de 1998,
— vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994,
- g) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas B5 e B6; — ácido fólico: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
— beta-caroteno: de Setembro de 1992 a Dezembro de 1998,
- h) Eisai Co. Ltd, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE da vitamina E; — carotenóides: de Maio de 1993 a Dezembro de 1998;
- i) Kongo Chemical Co. Ltd, por participar em acordos que afectaram o mercado comunitário do ácido fólico; b) BASF AG, no que se refere a:
— vitamina A: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
- j) Sumitomo Chemical Co. Ltd, por participar em acordos que afectaram o mercado comunitário da vitamina H; — vitamina E: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
— vitamina B1: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
- k) Sumika Fine Chemicals Ltd, por participar em acordos que afectaram o mercado comunitário do ácido fólico; — vitamina B2: de Julho de 1991 a Setembro de 1995,
- l) Takeda Chemical Industries Ltd, por participar em acordos que afectaram os mercados comunitário e do EEE das vitaminas B1, B2, B6, C e ácido fólico; e — vitamina B5: de Setembro de 1991 a Fevereiro de 1999,
— vitamina C: de Janeiro de 1991 a Agosto de 1995,
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, por participar em acordos que afectaram o mercado comunitário da vitamina H. — vitamina D3: de Janeiro de 1994 a Junho de 1998,
— vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994,
2. A duração das infracções foi a seguinte: — beta-caroteno: de Setembro de 1992 a Dezembro de 1998,
— carotenóides: de Maio de 1993 a Dezembro de 1998;
- a) F. Hoffmann-La Roche AG, no que se refere a
— vitamina A: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
— vitamina E: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
— vitamina B1: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
— vitamina B2: de Julho de 1991 a Setembro de 1995,
- c) Aventis SA, no que se refere a:
— vitamina A: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
— vitamina E: de Setembro de 1989 a Fevereiro de 1999,
— vitamina D3: de Janeiro de 1994 a Julho de 1998,

- d) Takeda Chemical Industries Ltd, no que se refere a:
- Artigo 2.º*
- vitamina B1: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
 - vitamina B2: de Janeiro de 1992 a Setembro de 1995,
 - vitamina B6: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
 - vitamina C: de Janeiro de 1991 a Agosto de 1995,
 - ácido fólico: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994,
- As empresas referidas no artigo 1.º devem pôr fim imediatamente às infracções indicadas no mesmo artigo, se ainda não o fizeram.
- Devem abster-se de repetir qualquer acto ou comportamento a que o artigo 1.º faz referência ou de adoptar qualquer medida com objecto ou efeito idêntico ou semelhante.
- Artigo 3.º*
- e) Merck KgaA, no que se refere a:
- vitamina C: de Janeiro de 1991 a Agosto de 1995,
 - vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994;
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, no que se refere a:
- vitamina B5: de Setembro de 1991 a Fevereiro de 1999,
 - vitamina B6: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994;
- g) Lonza AG, no que se refere a:
- vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994;
- h) Solvay Pharmaceuticals BV, no que se refere a:
- vitamina D3: de Janeiro de 1994 a Junho de 1998;
- i) Eisai Co. Ltd, no que se refere a:
- vitamina E: de Janeiro de 1991 a Fevereiro de 1999;
- j) Kongo Chemical Co. Ltd, no que se refere a:
- ácido fólico: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994;
- k) Sumitomo Chemical Co. Ltd, no que se refere a:
- vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994;
- l) Sumika Fine Chemicals Ltd, no que se refere a:
- ácido fólico: de Janeiro de 1991 a Junho de 1994;
- m) Tanabe Seiyaku Co. Ltd, no que se refere a:
- vitamina H: de Outubro de 1991 a Abril de 1994.
- Pelas infracções referidas no artigo 1.º, são aplicadas as seguintes coimas às empresas a seguir indicadas:
- a) F. Hoffmann-La Roche AG:
- uma coima de 85,5 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina A,
 - uma coima de 99,75 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina E,
 - uma coima de 42 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B2,
 - uma coima de 54 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B5,
 - uma coima de 62,25 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina C,
 - uma coima de 21 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina D3,
 - uma coima de 48 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado do beta-caroteno,
 - uma coima de 46,5 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado de carotenóides;
- b) BASF AG:
- uma coima de 46,17 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina A,
 - uma coima de 89,78 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina E,
 - uma coima de 18,9 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B2,
 - uma coima de 34,02 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B5,
 - uma coima de 14,68 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina C,
 - uma coima de 7,56 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina D3,

- uma coima de 43,2 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado do beta-caroteno,
 - uma coima de 41,85 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado de carotenóides;
- c) Aventis SA, uma coima de 5,04 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina D3;
- d) Takeda Chemical Industries Ltd:
- uma coima de 8,78 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B2,
 - uma coima de 28,28 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina C;
- e) Merck KgaA, uma coima de 9,24 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina C;
- f) Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd, uma coima de 23,4 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina B5;
- g) Solvay Pharmaceuticals BV, uma coima de 9,1 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da vitamina D3;
- h) Eisai Co. Ltd, uma coima de 13,23 milhões de euros pela infracção relativa ao mercado da 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 Japão

Merck KgaA
Frankfurter Straße 250
D-64293 Darmstadt

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

Lonza AG
Münchensteinerstraße 38
CH-4002 Basel

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

Eisai Co. Ltd
6-10, Koishikawa, 4-Chome
Bunkyo-Ku
Tóquio 112-88 Japão

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

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

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

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

A presente decisão constitui título executivo nos termos do artigo 256.º do Tratado.

Artigo 4.º

As coimas serão pagas no prazo de três meses a contar da data de notificação da presente decisão, na seguinte conta:

Conta n.º 642-0 029 000-95 da Comissão Europeia no:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA

Avenue des Arts, 43

B-1040 Bruxelles

(Code SWIFT: BBVABEBB — Code IBAN BE76 6420 0290 0095).

Decorrido este prazo, serão automaticamente vencidos juros à taxa cobrada pelo Banco Central Europeu nas suas principais operações de refinanciamento no primeiro dia útil do mês em que a presente decisão foi adoptada, acrescidos de 3,5 pontos percentuais, ou seja, 7,25 %.

Artigo 5.º

São destinatárias da presente decisão:

F. Hoffmann-La Roche AG
CH-4070 Basel

BASF AG
D-67056 Ludwigshafen

Feito em Bruxelas, em 21 de Novembro de 2001.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

(*) Segredo comercial.

(¹) JO L 13 de 21.2.1962, p. 204/62.

(²) JO L 148 de 15.6.1999, p. 5.

(³) JO L 354 de 30.12.1998, p. 18.

(⁴) Uma vez que os acontecimentos em questão ocorreram antes da criação da Aventis em Dezembro de 1999, a empresa será identificada como «Rhône-Poulenc».

(⁵) Excluindo as vitaminas B3, B4 e B12, que não são objecto do presente processo.

(⁶) Em 1976, foi aplicada à Hoffmann-La Roche uma coima de 300 000 u.a. pela Comissão devido a uma situação de abuso da sua posição dominante (descontos de fidelidade) no sector das vitaminas (JO L 223 de 16.8.1976, p. 27). A decisão foi substancialmente sustentada pelo Tribunal de Justiça, mas a coima foi reduzida para 200 000 u.a.: Col. 1978, p. 1139.

(⁷) JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão corrigida: JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

(⁸) JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

(⁹) Processo IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc (JO C 254 de 7.9.1999, p. 5).

(¹⁰) Decisão da Comissão de 14 de Março de 2000 (processo COMP/M.1663).

(¹¹) O mercado é por vezes referido como «Europa Ocidental», uma vez que os participantes referiam este mercado que, apesar de evidentemente semelhante em termos de dimensão, não corresponde exactamente ao do EEE.

(¹²) Os números fornecidos fundamentam-se nas respostas das empresas a pedidos feitos ao abrigo do artigo 11.º por parte da Comissão.

(¹³) Para efeitos do cálculo dos respectivos valores relativos aos volumes de vendas, foram utilizadas as seguintes taxas cambiais anuais médias euro/divisa nacional (Fonte: BCE): 1 euro = 0,924 dólares; 1 euro = 99,5 ienes japoneses; 1 euro = 1,558 francos suíços.

(¹⁴) JO C 207 de 18.7.1996, p. 4.

(¹⁵) O termo «puro» diz respeito às vitaminas vendidas como mono-produto, isto é, não combinadas com outras vitaminas ou substâncias nutricionais. Normalmente é utilizada em contraposição ao termo «misturas» que diz respeito à combinação de uma série de vitaminas de acordo com uma determinada especificação.

(¹⁶) No caso da Lonza, Merck, Sumitomo e Tanabe, diziam respeito à Vitamina H; no caso da Daiichi, à vitamina B6 e no da Takeda, às vitaminas B1 e B6.

(¹⁷) Existe documentação semelhante para a maioria dos anos a partir de 1988.

(¹⁸) A Lohmann (de Cuxhaven, Alemanha) é uma empresa distribuidora de produtos vitamínicos (para consumo animal) que compra vitaminas para revenda aos fabricantes. A Nutrilo é uma filial da Lohmann.

(¹⁹) O total de 235,96 para a Europa Oriental e Ocidental corresponde ao valor de 236.

(²⁰) A Hoffmann-La Roche parece confirmar este aspecto de colusão em matéria de preços, notando-se as mesmas preocupações relativamente às vitaminas A e E.

(²¹) A Daiichi sugere no processo, que tinha havido contactos de colusão entre os produtores durante a década de 80, mas que tinham terminado em 1989 quando os preços caíram abruptamente.

(²²) A Hoffmann-La Roche identificou a Daiichi como participante, mas a nota da Takeda não tem qualquer registo da presença da mesma: a pessoa cujo nome foi indicado nega ter alguma vez entrado no Edifício Keidanren em Tóquio onde se realizou a reunião.

(²³) Não se sabe se tal tentativa foi alguma vez feita.

(²⁴) Em Abril de 1992, a Yodogawa e duas outras filiais da Sumitomo Chemical Company fundiram-se, passando a constituir a Sumika.

(²⁵) O autor inseriu os nomes dos produtores após os seus números respectivos I, II, III e IV; «Soll» diz respeito à quota «orçamentada»; «Ist» indica o resultado real.

(²⁶) O escritório europeu da Takeda está localizado em Hamburgo

(²⁷) O relatório da reunião em Basileia em 8 de Fevereiro de 1994.

(²⁸) Foi a Roche que fez a reserva do hotel e pagou o quarto.

(²⁹) A Tanabe pensa que foi sugerido pela Roche na reunião em Genebra de 25 de Janeiro.

(³⁰) Tinha inclusivamente havido uma proposta da Roche em Janeiro de 1993 no sentido de os outros a compensarem pela «aquisição» de material da Il Sung para a retirar do mercado.

(³¹) Segundo a BASF, ainda mais cedo.

(³²) A jurisprudência do Tribunal de Justiça e do Tribunal de Primeira Instância relativamente à interpretação do artigo 81.º do Tratado CE aplica-se igualmente ao artigo 53.º do Acordo EEE. Assim, as referências no presente texto ao artigo 81.º também se aplicam ao artigo 53.º.

(³³) Ver considerandos 517-519 e 481-483.

(³⁴) Ver considerandos 565-570.

(³⁵) Por exemplo, Coca-Cola na vitamina C.

(³⁶) Ver considerando 160.

(³⁷) Ver considerando 236.

(³⁸) Ver considerando 233.

(³⁹) Ver considerandos 244 e 259.

(⁴⁰) Ver considerandos 260-269.

(⁴¹) Ver considerando 271.

(⁴²) Ver considerando 274.

(⁴³) Ver considerando 291

(⁴⁴) Ver considerandos 296-299.

(⁴⁵) Ver considerando 328.

(⁴⁶) Ver considerando 330.

(⁴⁷) Ver considerando 349.

(⁴⁸) Ver considerandos 354 e 382.

(⁴⁹) Ver considerandos 389-390

(⁵⁰) Ver considerando 451.

(⁵¹) Ver considerando 462.

(⁵²) Ver considerandos 479-480.

(⁵³) Ver considerando 487.

(⁵⁴) Ver considerando 513.

(⁵⁵) Ver considerando 520.

(⁵⁶) Ver considerando 526.

(⁵⁷) Ver considerando 534.

(⁵⁸) A secção seguinte relativa às acções de recurso diz consequentemente respeito apenas à Aventis SA.

(⁵⁹) JO L 319 de 29.11.1974, p. 1.

(⁶⁰) N.º 2 do artigo 1.º do Regulamento (CEE) n.º 2988/74.

(⁶¹) N.os 1 e 3 do artigo 2.º do Regulamento (CEE) n.º 2988/74.

(⁶²) Nos termos do artigo 5.º do Regulamento (CE) n.º 2894/94 do Conselho, de 28 de Novembro de 1994, relativo a certas regras de aplicação do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu, «são aplicáveis *mutatis mutandis* as normas comunitárias de execução dos princípios enunciados nos artigos 85.º e 86.º do Tratado CE» (JO L 305 de 30.11.1994, p. 6).

(⁶³) Ver considerandos 194-210; 392-397; 272-277; 300-308; 520-522.

(⁶⁴) Ver considerandos 392-401.

(⁶⁵) JO C 9 de 14.1.1998, p. 3.

(⁶⁶) Isto é, 1998 para a vitamina A, 1998 para a vitamina E, 1994 para a vitamina C, 1994 para a vitamina B2, 1998 para a vitamina B5, 1997 para a vitamina D3 e 1998 para o beta-caroteno e os carotenóides.

(⁶⁷) Ver considerando 699.

(⁶⁸) Ver considerando 699.

(⁶⁹) Ver considerando 699.

(⁷⁰) Ver considerando 699.

(⁷¹) Ver considerando 699.

(⁷²) Ver considerando 699.

(⁷³) Ver considerando 699.

(⁷⁴) Ver considerando 699.

(⁷⁵) Ver considerando 699.

(⁷⁶) Ver considerando 699.

(⁷⁷) Ver considerandos 160, 181, 183, 185, 187, 234, 236, 237, 271, 274, 275, 296, 314, 315, 319, 322, 388, 410, 418, 460, 462 e 478 para a Hoffman-La Roche e considerandos 160, 183, 271, 274, 319, 322, 388, 432, 437 e 439 para a BASF.

(⁷⁸) Ver também considerandos 160-161; 270-271; 296-297; 388-391; 459-461 e 566-578.

(⁷⁹) Ver considerandos 420-454.

(⁸⁰) Ver considerando 741.

(⁸¹) Ver considerando 752.

ANEXO

QUADRO I

AGREGADO TOTAL DO MERCADO ANUAL

(em ecus)

Produto	1994	1995	1996	1997	1998
Beta-caroteno	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
Pantotenato de cálcio/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 (Vitamina H)	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687
Valor total de mercado	811 197 497	867 240 585	785 762 154	744 033 801	780 739 706

Fonte: Estatísticas da Roche sobre quotas de mercado.

BETA-CAROTENO

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	8 296	8 331	9 013	7 244	7 838
Irlanda	2 516	2 161	2 462	4 866	5 579
Dinamarca/Islandia	3 579	3 119	2 763	3 279	3 174
Suécia	1 717	1 717	1 780	1 766	1 494
Finlândia	550	620	719	763	805
Países Baixos	4 574	5 557	6 192	5 647	6 281
Bélgica/Luxemburgo	4 052	4 391	5 170	4 869	4 770
França	6 069	6 655	8 570	9 174	8 831
Espanha	1 082	1 091	1 204	1 202	1 121
Portugal	824	747	856	629	650
Itália	1 650	1 643	1 859	2 652	2 305
Grécia	1 065	898	625	609	529
Alemanha	40 601	42 149	48 825	52 029	58 780
Áustria	2 501	2 650	2 499	2 751	3 001
Volume total	79 076	81 729	92 537	97 480	105 158
Preço anual médio CHF	1 133	1 138	1 125	1 171	1 184
Valor anual de mercado ECU	55 260 725	60 170 276	66 397 171	69 433 747	76 760 030

VITAMINA A

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	249 282	263 743	257 339	247 869	250 759
Irlanda	46 492	45 288	43 794	41 969	35 041
Dinamarca/Islandia	87 647	87 020	88 060	89 605	80 031
Suécia	41 759	44 783	47 708	48 925	42 088
Finlândia	34 262	27 837	20 681	21 840	25 028
Países Baixos	218 794	221 151	261 061	286 529	264 671
Bélgica/Luxemburgo	109 902	115 730	114 018	113 741	122 731
França	512 000	514 481	533 499	530 963	537 051
Espanha	169 863	166 713	176 900	186 771	186 840
Portugal	44 473	44 410	46 351	47 154	47 630
Itália	449 999	414 100	400 650	392 900	377 001
Grécia	38 550	38 786	33 910	34 109	34 336
Alemanha	694 000	679 950	663 700	653 500	659 500
Áustria	58 000	58 400	62 000	61 006	62 521
Volume total	2 755 023	2 722 392	2 749 671	2 756 881	2 725 228
Preço anual médio CHF	81,00	80,00	82,00	85,66	88,19
Valor anual de mercado ECU	137 642 396	140 897 797	143 805 741	143 646 245	148 171 031

VITAMINA E

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	864 635	944 129	931 524	965 835	981 699
Irlanda	99 912	125 069	121 843	127 629	128 148
Dinamarca/Islandia	543 062	616 774	619 538	622 399	635 000
Suécia	157 317	168 599	221 473	245 554	215 554
Finlândia	122 677	110 264	95 030	97 385	98 538
Países Baixos	396 514	450 723	654 784	748 134	705 825
Bélgica/Luxemburgo	283 787	286 417	300 965	317 186	328 076
França	780 064	806 579	813 000	872 359	940 293
Espanha	343 252	394 318	422 642	461 453	496 629
Portugal	75 552	77 363	81 799	88 975	89 906
Itália	702 643	704 710	726 500	748 500	830 501
Grécia	86 329	89 488	83 995	88 485	94 649
Alemanha	1 902 095	1 840 625	1 979 472	2 101 059	2 200 999
Áustria	225 000	218 400	215 000	218 000	220 000
Volume total	6 582 839	6 833 458	7 267 565	7 702 953	7 965 817
Preço anual médio CHF	46,32	47,23	47,15	49,45	50,46
Valor anual de mercado ECU	188 071 834	208 795 930	218 550 730	231 697 704	247 809 921

VITAMINA B2

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	87 119	94 574	100 643	102 111	106 642
Irlanda	8 200	8 885	8 666	9 338	7 709
Dinamarca/Islandia	41 063	39 711	41 093	40 400	43 899
Suécia	10 782	11 307	15 834	15 339	13 176
Finlândia	10 385	10 306	8 483	8 456	8 675
Países Baixos	78 271	86 111	98 607	104 297	106 068
Bélgica/Luxemburgo	33 412	33 208	32 936	33 795	33 962
França	109 499	113 296	116 450	125 657	123 724
Espanha	59 350	59 800	62 917	65 272	66 643
Portugal	12 718	13 032	12 423	13 961	13 961
Itália	96 700	97 000	101 001	98 403	99 805
Grécia	9 000	9 155	9 067	9 101	9 864
Alemanha	131 405	131 760	132 385	133 521	142 515
Áustria	21 500	20 501	21 500	21 000	20 000
Volume total	709 404	728 646	762 005	780 651	796 643
Preço anual médio CHF	93,75	93,66	78,84	69,17	69,33
Valor anual de mercado ECU	41 021 061	44 150 364	38 316 522	32 845 274	34 050 701

VITAMINA C

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	1 702 400	2 212 248	2 171 733	2 395 566	2 457 381
Irlanda	438 147	348 736	312 451	292 570	310 021
Dinamarca/Islandia	453 134	536 475	530 000	540 000	566 001
Suécia	421 949	423 941	425 085	414 700	384 443
Finlândia	221 558	209 591	220 858	234 541	321 984
Países Baixos	871 697	881 926	912 994	883 260	903 141
Bélgica/Luxemburgo	509 312	501 595	498 546	537 224	550 239
França	2 421 500	2 471 069	2 362 760	2 357 765	2 423 742
Espanha	1 320 095	1 317 095	1 171 347	1 076 080	1 076 082
Portugal	221 598	194 000	177 676	191 540	192 540
Itália	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000	2 049 999
Grécia	206 924	205 073	186 467	186 121	180 523
Alemanha	4 612 000	4 729 941	4 840 422	5 048 000	5 355 000
Áustria	520 000	495 000	510 000	658 693	550 000
Volume total	15 620 314	16 326 690	16 220 339	16 816 060	17 321 096
Preço anual médio CHF	23,40	23,44	15,83	11,34	11,14
Valor anual de mercado ECU	225 448 626	247 582 138	163 765 525	115 993 991	118 960 198

PANTOTENATO DE CÁLCIO/CALPAN (B5)

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	154 263	163 728	172 850	175 849	179 925
Irlanda	21 234	22 593	5 744	22 363	17 810
Dinamarca/Islandia	102 308	106 513	123 522	116 421	117 967
Suécia	20 531	22 879	29 711	31 359	26 022
Finlândia	17 692	16 313	14 738	15 208	12 329
Países Baixos	169 310	186 635	195 503	201 804	201 637
Bélgica/Luxemburgo	92 061	91 675	90 106	92 329	92 843
França	261 001	265 989	266 500	260 951	268 200
Espanha	148 112	148 112	155 166	163 473	163 549
Portugal	32 023	31 862	33 662	34 237	34 237
Itália	283 000	284 750	281 499	284 500	285 000
Grécia	21 842	22 436	21 538	22 562	22 286
Alemanha	344 100	333 310	331 600	332 501	334 100
Áustria	39 999	38 000	42 001	43 500	45 000
Volume total	1 707 476	1 734 795	1 764 140	1 797 057	1 800 905
Preço anual médio CHF	29,48	28,67	28,52	29,63	31,73
Valor anual de mercado ECU	31 047 316	32 176 545	32 089 593	32 388 564	35 229 136

VITAMINA B1

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	90 064	104 219	111 561	122 120	95 849
Irlanda	5 363	7 254	6 164	8 407	7 194
Dinamarca/Islandia	32 000	42 050	42 500	42 500	42 000
Suécia	6 119	6 984	9 189	9 019	8 688
Finlândia	18 284	18 457	19 245	20 868	25 018
Países Baixos	46 514	25 069	44 677	60 171	51 651
Bélgica/Luxemburgo	25 448	27 441	26 669	30 301	31 010
França	156 999	158 999	160 700	173 567	182 284
Espanha	31 800	31 900	41 109	45 426	48 191
Portugal	4 946	4 852	4 975	5 360	5 360
Itália	76 600	78 000	82 999	86 000	90 000
Grécia	4 939	5 119	5 342	6 015	6 657
Alemanha	133 315	139 219	143 500	148 501	191 001
Áustria	17 499	16 999	17 000	16 751	15 000
Volume total	649 890	666 562	715 630	775 006	799 903
Preço anual médio CHF	44,12	35,04	27,13	29,12	30,26
Valor anual de mercado ECU	17 685 500	15 110 130	12 382 832	13 727 600	14 922 699

VITAMINA B6

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	59 939	67 510	75 040	73 100	81 239
Irlanda	3 895	5 400	4 906	5 178	4 944
Dinamarca/Islandia	29 000	30 248	38 728	34 884	33 916
Suécia	11 178	11 205	14 731	14 240	13 349
Finlândia	8 989	9 346	7 133	7 244	8 381
Países Baixos	20 462	24 167	45 007	63 050	56 789
Bélgica/Luxemburgo	23 024	23 567	22 719	27 319	44 541
França	49 430	36 909	33 025	30 012	14 335
Espanha	44 400	44 400	45 829	54 700	55 460
Portugal	5 741	5 368	6 222	6 811	6 939
Itália	68 300	70 999	70 000	86 600	74 000
Grécia	6 866	6 882	7 310	7 877	9 557
Alemanha	101 800	103 900	108 410	110 500	120 500
Áustria	28 000	26 500	35 000	34 500	47 001
Volume total	461 024	466 401	514 060	556 015	570 951
Preço anual médio CHF	53,41	37,78	29,07	29,63	30,73
Valor anual de mercado ECU	15 187 563	11 399 478	9 531 044	10 021 122	10 816 893

VITAMINA D3

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	54 604	56 380	69 750	52 039	54 000
Irlanda	7 444	7 624	8 788	6 728	6 434
Dinamarca/Islandia	15 269	18 406	18 696	16 578	16 916
Suécia	8 544	8 516	9 949	10 883	8 423
Finlândia	5 579	5 189	6 861	6 121	5 538
Países Baixos	36 458	40 564	43 771	46 695	45 968
Bélgica/Luxemburgo	22 254	28 977	29 320	22 860	27 112
França	92 243	86 464	92 898	93 296	90 545
Espanha	32 746	40 051	41 699	35 529	35 761
Portugal	8 274	10 067	9 796	8 930	8 953
Itália	66 755	66 872	66 870	66 859	66 879
Grécia	5 997	5 787	5 559	5 524	5 771
Alemanha	86 230	86 933	85 505	83 300	85 203
Áustria	8 499	9 305	9 804	8 850	9 851
Volume total	450 896	471 135	499 266	464 192	467 354
Preço anual médio CHF	57,73	63,36	62,67	61,13	70,84
Valor anual de mercado ECU	16 055 355	19 311 859	19 955 992	17 260 375	20 411 064

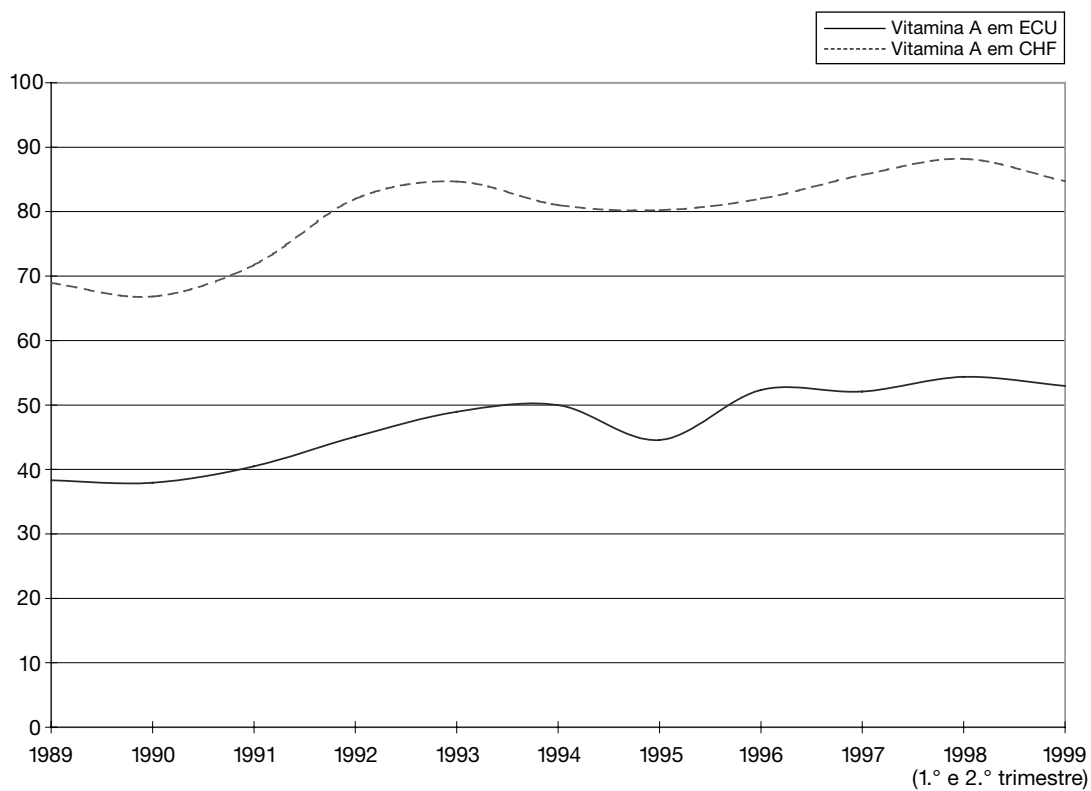
CANTAXANTINA

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	2 480	4 756	5 653	6 301	6 403
Irlanda	1 099	850	20	700	1 200
Dinamarca/Islandia	1 318	1 232	872	1 054	589
Suécia					
Finlândia	417	426	163	148	139
Países Baixos	2 830	2 564	2 368	2 501	2 363
Bélgica/Luxemburgo	1 367	1 279	1 379	1 337	1 314
França	5 594	5 384	5 034	6 010	6 207
Espanha	6 419	6 115	6 374	6 362	6 459
Portugal	2 500	2 500	2 500	2 500	2 150
Itália	5 410	5 340	4 807	4 824	4 628
Grécia	466	483	462	521	488
Alemanha	8 271	8 076	8 311	8 305	8 111
Áustria	1 020	965	800	851	802
Volume total	39 191	39 970	38 743	41 414	40 853
Preço anual médio CHF	2016,72	1991,76	2016,18	2060,41	1999,55
Valor anual de mercado ECU	48 749 922	51 503 259	49 820 053	51 903 783	50 361 347

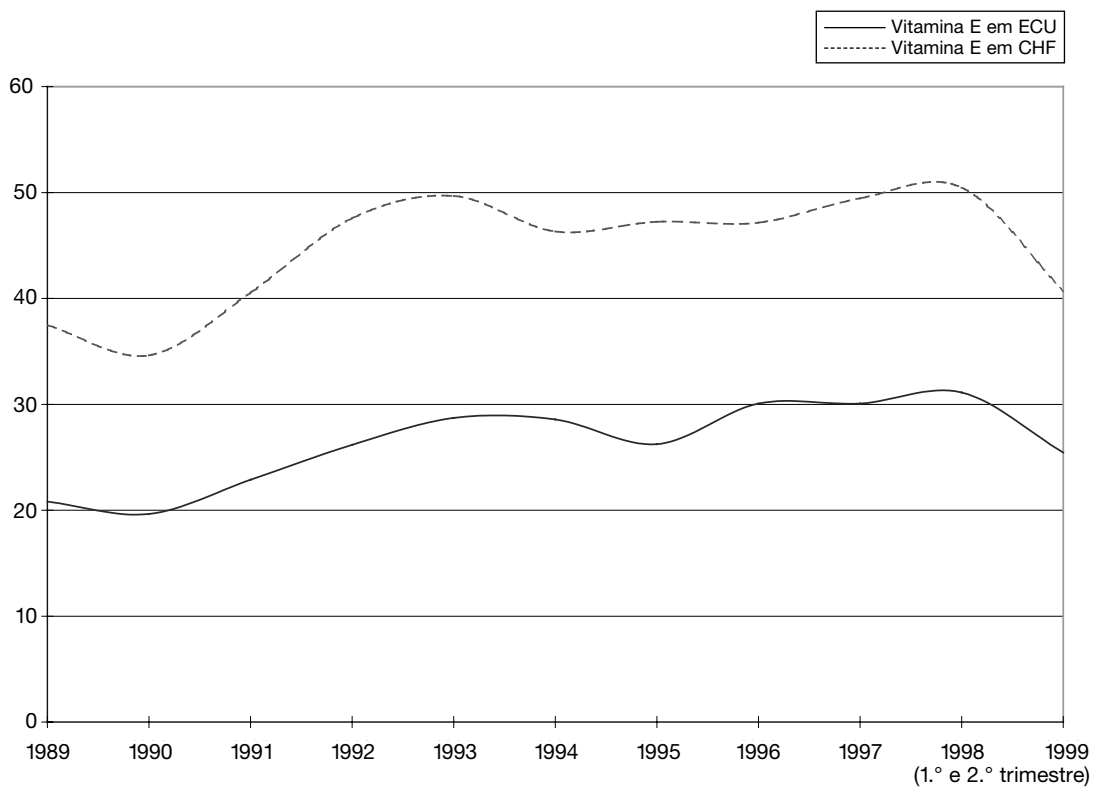
BIOTINA (H)

País	1994	1995	1996	1997	1998
Reino Unido	1 365	1 422	1 577	1 605	1 750
Irlanda	174	178	41	161	122
Dinamarca/Islandia	943	928	1 058	1 005	1 127
Suécia	200	219	320	334	282
Finlândia	231	199	193	208	164
Países Baixos	585	727	969	1 086	1 213
Bélgica/Luxemburgo	238	266	263	308	339
França	1 173	1 447	1 511	1 935	2 093
Espanha	633	634	649	686	683
Portugal	138	140	137	147	147
Itália	1 117	1 124	1 121	1 129	1 842
Grécia	114	117	140	143	200
Alemanha	1 760	1 980	2 251	2 695	2 911
Áustria	223	288	283	285	316
Volume total	8 894	9 669	10 513	11 727	13 189
Preço anual médio CHF	6385,08	5777,99	4645,23	3520,91	2858,96
Valor anual de mercado ECU	35 027 202	36 142 809	31 146 950	25 115 396	23 246 687

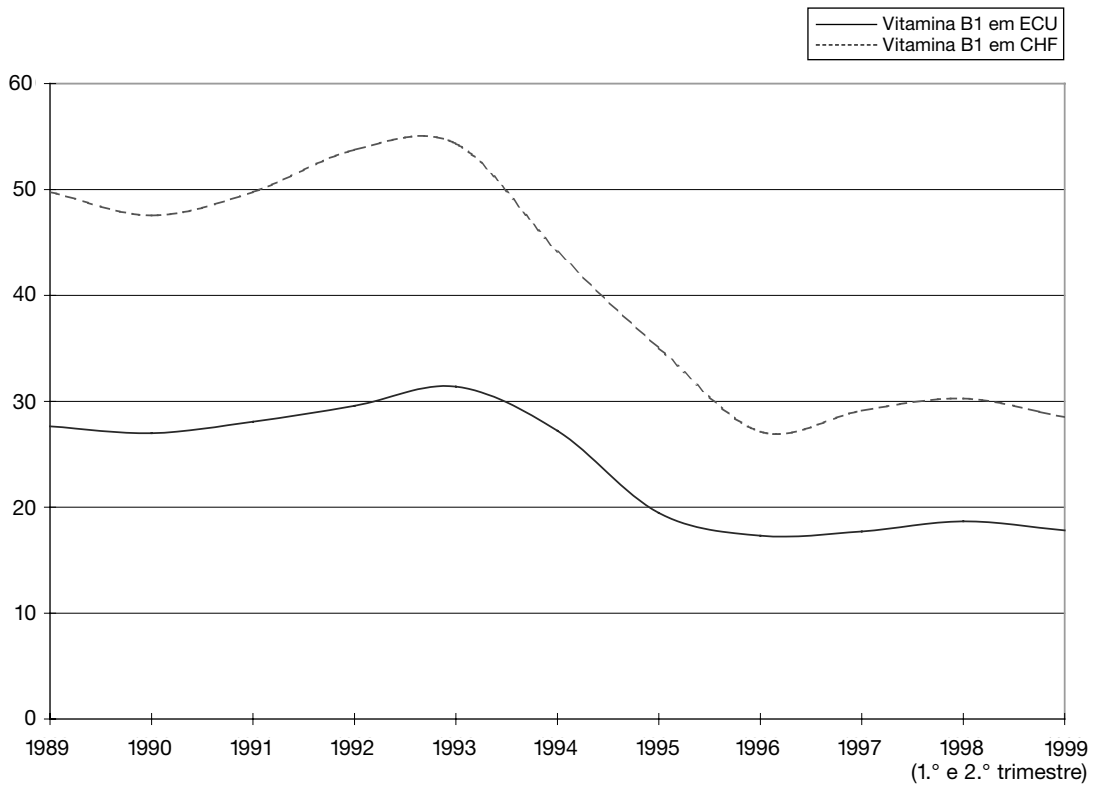
QUADRO II



QUADRO III



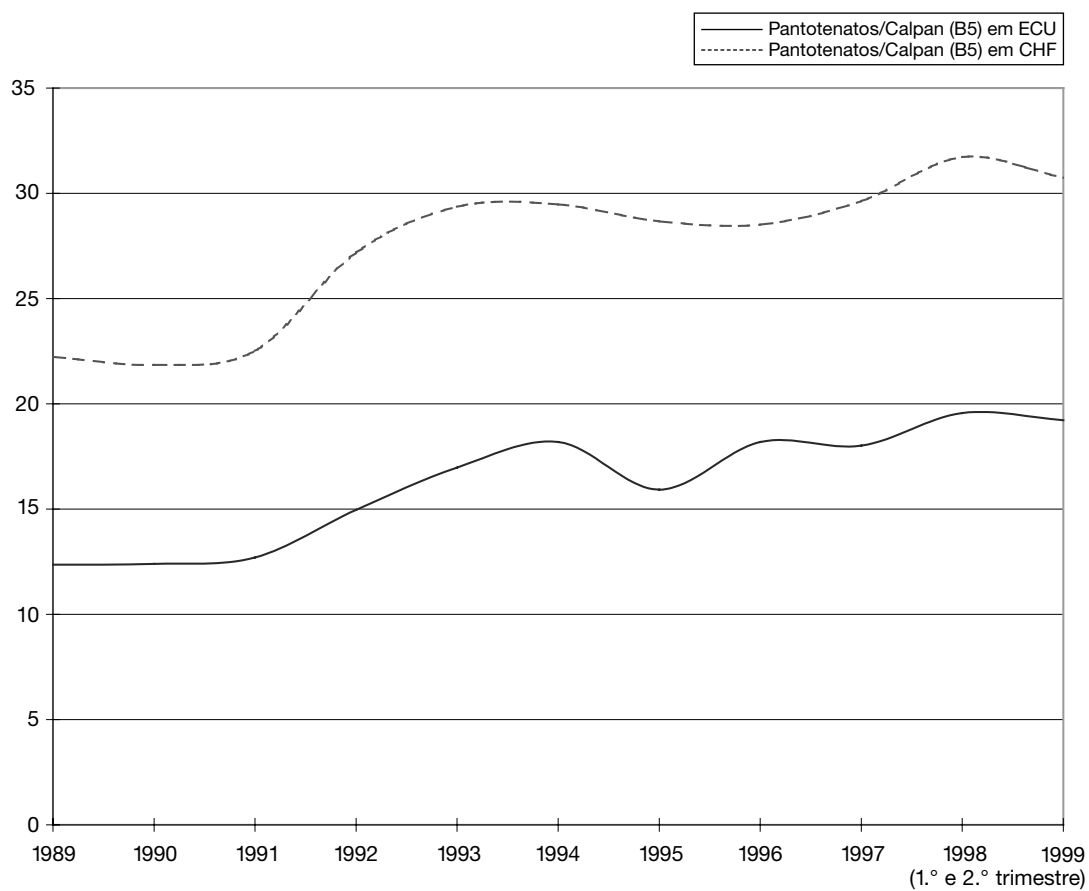
QUADRO IV



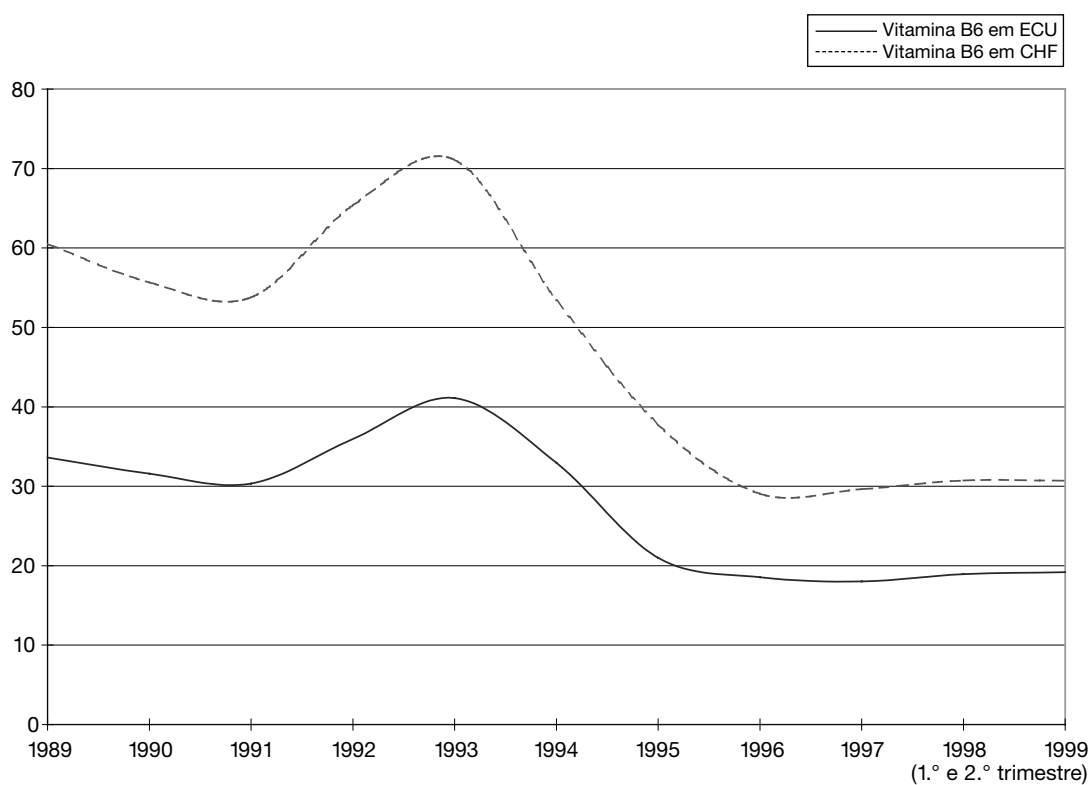
QUADRO V



QUADRO VI



QUADRO VII



QUADRO VIII

