II

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

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 17 dicembre 2002

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

(Caso COMP/C.37.671 — Aromatizzanti)

[notificata con il numero C(2002) 5091]

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

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2004/206/CE)

SOMMARIO

Pagina

PARTE I — I FATTI

A. Sintesi dell'infrazione 3

B. L'industria dei nucleotidi 3

1. Il prodotto 3

2. I produttori 3

3. Il mercato 4

C. Procedimento 6

D. Descrizione dei fatti 7

1. Partecipanti e organizzazione 7

2. Principali caratteristiche del cartello 7

3. Contatti iniziali 8

4. Attività dell'accordo di cartello 10

PARTE II — VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Giurisdizione (applicazione del trattato CE e dell'accordo SEE) 16

1. Rapporto fra il trattato CE e l'accordo SEE 16

B. Applicazione dell'articolo 81 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE 17

1. Articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE 17

2. Accordi e pratiche concordate 17

3. Singola infrazione continuata 18

4. Restrizione della concorrenza 18

5. Effetto sugli scambi tra Stati membri e tra parti contraenti del SEE 19

6. Regole di concorrenza applicabili ad Austria, Finlandia, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svezia 20

C. Destinatari 20

1. Principi applicabili 20

2. Destinatari della decisione 20

D. Durata dell'infrazione 21

E. Misure correttive 22

1. Articolo 3 del regolamento n. 17 22

2. Articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 23

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ([1]), modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1216/1999 ([2]), in particolare gli articoli 3 e 15,

vista la decisione della Commissione del 10 luglio 2002 di avviare un procedimento nel caso di specie,

dopo aver dato modo alle imprese interessate di manifestare il proprio punto di vista sugli addebiti mossi dalla Commissione in conformità all'articolo 19, paragrafo 1, del regolamento n. 17 e del regolamento (CE) n. 2842/98 della Commissione, del 22 dicembre 1998, relativo alle audizioni in taluni procedimenti a norma dell'articolo 85 e dell'articolo 86 del trattato CE ([3]),

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

vista la relazione finale del consigliere-auditore sul presente caso ([4]),

considerando quanto segue:

PARTE I — I FATTI

A. **SINTESI DELL'INFRAZIONE**

(1) La presente decisione è destinata alle seguenti imprese:

— Ajinomoto Company Incorporated,

— Takeda Chemical Industries Limited,

— Daesang Corporation,

— Cheil Jedang Corporation.

(2) L'infrazione consiste nella partecipazione dei produttori di nucleotidi ad un accordo continuato contrario alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ed avente per oggetto la fissazione dei prezzi del prodotto, l'applicazione di un meccanismo di aumento dei prezzi, la ripartizione di clienti specifici e lo sviluppo di un regime di sorveglianza e rafforzamento dell'accordo.

(3) Le imprese hanno partecipato all'infrazione nel periodo compreso fra novembre 1988 e giugno 1998 ([5]).

B. **L'INDUSTRIA DEI NUCLEOTIDI**

1. *IL PRODOTTO*

(4) L'acido nucleico o nucleotide è derivato dal glucosio mediante un processo di fermentazione, separazione, cristallizzazione e filtrazione.

(5) Come aromatizzanti si utilizzano due nucleotidi, segnatamente il disodio 5'-inosinato (IMP) e il 5'-guanilato sodico (GMP), venduti anche in miscela 50/50 con la sigla I&G.

(6) L'IMP è stato il primo nucleotide di cui si è scoperta la capacità di esaltare la sapidità di alcuni alimenti. Successivamente si è scoperto che il GMP aveva le stesse proprietà. Entrambi i prodotti sono usati in quantità ridotte. Fungono da aromatizzanti soltanto in presenza di un glutammato, eventualmente aggiunto, come il glutammato monosodico (MSG), o naturalmente presente, come quello contenuto nei pomodori. Fra le altre applicazioni l'IMP e il GMP sono efficaci nei preparati a basso contenuto di sodio. Gli aromatizzanti sono utilizzati dalle principali industrie alimentari sia singolarmente (con glutammato presente naturalmente) o, più spesso, in combinazione con l'MSG per esaltare la sapidità degli alimenti.

(7) Come tali, sono utilizzati principalmente al posto degli estratti di carne, per esaltare i sapori dolci e carnei, mascherare il gusto imperfetto di alcune preparazioni alimentari ed eliminare il sapore amaro.

2. *I PRODUTTORI*

a) AJINOMOTO COMPANY, INC. (GIAPPONE)

(8) Ajinomoto Company, Inc. («Ajinomoto») è la società madre di un gruppo di industrie chimiche, che producono tra l'altro nucleotidi, e di aziende alimentari. Le aziende del gruppo, disponendo di tecnologia per la produzione di aminoacidi, sono inoltre impegnate nello sviluppo e nella fabbricazione di prodotti farmaceutici. Ajinomoto conduce le proprie attività attraverso stabilimenti e centri di commercializzazione in 21 paesi.

(9) Ajinomoto ha stabilimenti per la produzione di nucleotidi in Giappone.

([1]) GU 13 del 21.2.1962, pag. 204/62.
([2]) GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.
([3]) GU L 354 del 30.12.1998, pag. 18.
([4]) GU C 64 del 12.3.2004.

([5]) Cfr. capitolo «Durata» per le date relative ad ogni singola impresa.

(10) Le sue affiliate europee sono: Ajinomoto Europe Sales GmbH (Amburgo, Germania), Ajinomoto Eurolysine (Parigi, Francia), OmniChem (Lovanio-la-Nuova, Belgio) e Forum Holdings Ltd (Regno Unito).

(11) Nel 2001, tutte le aziende del gruppo Ajinomoto hanno realizzato a livello mondiale un fatturato di 8 680 milioni di EUR.

b) TAKEDA CHEMICAL INDUSTRIES LIMITED (GIAPPONE)

(12) Takeda Chemical Industries Ltd («Takeda») è la società madre di un gruppo di aziende farmaceutiche che producono sostanze chimiche, vitamine non condizionate, prodotti fitosanitari e additivi alimentari sotto forma di nucleotidi.

(13) La distribuzione di nucleotidi nei mercati del SEE è affidata alla Mitsui & Co. (Giappone). Sono tuttavia numerose le società controllate addette alla vendita in Europa: Mitsui & Co. Deutschland GmbH (per le vendite nell'Europa occidentale, fra cui Germania, Paesi Bassi, Portogallo e Svizzera, Europa settentrionale, Europa orientale e Turchia), Mitsui & Co. UK Plc (per le vendite nel Regno Unito e in Irlanda) e Mitsui & Co. France SA (per le vendite in Francia).

(14) Nell'esercizio dall'1º aprile 2001 al 31 marzo 2002, Takeda ha realizzato a livello mondiale un fatturato complessivo di 9 247 milioni di EUR ([6]).

c) DAESANG CORPORATION (COREA DEL SUD)

(15) Daesang Corporation («Daesang») è la società madre di un gruppo operante a livello mondiale, le cui attività comprendono la produzione di condimenti, mangimi e aminoacidi. È nata nel novembre 1997 dalla fusione di Daesang Industrial Limited e Miwon Corporation Limited. Daesang Industrial Limited era in precedenza conosciuta come Sewon Corporation Limited e Miwon Foods Corporation Limited (collettivamente «Daesang» o «Miwon»).

(16) Dal settembre 1994, Daesang Europe BV è la società del gruppo incaricata delle vendite di nucleotidi in Europa. Daesang Europe vende nucleotidi soprattutto a distributori indipendenti del SEE.

(17) Nel 2001 Daesang ha realizzato a livello mondiale un fatturato di 1 382 milioni di EUR ([7]).

d) CHEIL JEDANG CORPORATION (COREA DEL SUD)

(18) Cheil Jedang Corporation («Cheil») è la società madre di un gruppo di imprese operanti a livello mondiale e con sedi in diversi paesi. È stata costituita nel 1953 come prima società industriale collegata del gruppo sud coreano Samsung. Nel 1993, Cheil Jedang Corporation è diventata indipendente. Cheil è un'impresa diversificata tra le cui attività principali vi è la fabbricazione di prodotti farmaceutici e prodotti alimentari. Cheil ha cominciato ad operare nel mercato dei nucleotidi nel 1977.

(19) Cheil opera nel SEE attraverso la società interamente controllata CJ Europe GmbH e numerosi distributori indipendenti.

(20) Nel 2001 le aziende del gruppo Cheil hanno realizzato un fatturato totale di 1 976 milioni di EUR ([8]).

3. *IL MERCATO*

a) L'OFFERTA

1. ***Produzione***

(21) I quattro principali produttori di nucleotidi sono Ajinomoto, Takeda, Cheil e Daesang. Al momento dell'infrazione, gli altri produttori erano Kyowa Hakko Kogyo Co. Ltd («Kyowa») (Giappone) ([9]) e Yamasa Corporation («Yamasa») (Giappone) ([10]).

(22) Nel 1997, la capacità produttiva totale di nucleotidi a livello mondiale era di circa 10 700 tonnellate metriche (TM). Nel 1992, la capacità produttiva totale di nucleotidi a livello mondiale era di circa 6 660 TM.

(23) Nessun produttore giapponese o coreano di nucleotidi dispone di impianti di produzione nella Comunità. Cheil ha un impianto di produzione in Indonesia e Kyowa ne ha recentemente costruito uno negli Stati Uniti.

2. ***Distribuzione***

(24) I sopramenzionati produttori giapponesi e sud coreani di nucleotidi vendono il prodotto nel mercato SEE tramite società controllate e distributori indipendenti con sede in diversi Stati membri.

(25) Dal settembre 1994, Daesang vende nucleotidi in Europa tramite la società interamente controllata Daesang Europe BV. Daesang Europe BV importa nucleotidi dall'Asia e li vende principalmente a distributori indipendenti del SEE.

([6]) È stato utilizzato il seguente tasso di cambio: 1 EUR = 108,682 JPY (Eurostat's reference database — tasso di cambio 2001).

([7]) 1 EUR = 1 154,83 Won (Eurostat's reference database — tasso di cambio 2001).

([8]) 1 EUR = 1,13404 USD (Eurostat's reference database — tasso di cambio 2001).

([9]) Nel 1992 Kyowa ha cessato l'importazione di nucleotidi in Europa.

([10]) Yamasa Corporation ha cessato la fornitura di aromatizzanti di Europa nel 1994.

(26) Ajinomoto vende nucleotidi nel SEE tramite la controllata Ajinomoto Europe Sales GmbH con sede in Amburgo, Germania, e distributori indipendenti.

(27) Cheil vende nucleotidi nel SEE tramite la società interamente controllata CJ Europe GmbH e distributori indipendenti.

(28) Takeda vende nucleotidi nel SEE tramite un distributore indipendente, che commercializza il prodotto tramite alcune società controllate con sede in Germania, Francia e Regno Unito.

b) LA DOMANDA

(29) La domanda di nucleotidi è direttamente connessa all'industria alimentare. Come dianzi menzionato, i nucleotidi sono principalmente utilizzati dalle industrie alimentari per esaltare la sapidità degli alimenti.

(30) Fra il 1992 e il 1999, il mercato dei nucleotidi è cresciuto rapidamente: benché nel 1992 il consumo a livello mondiale si attestasse ancora attorno a 4 465 TM, nel 1999 superava di gran lunga 9 000 TM. Nello stesso periodo, si calcola che il consumo di nucleotidi nella Comunità sia cresciuto da circa 200 TM ad oltre 500 TM nel 1999.

(31) In base alle migliori stime della Commissione, il mercato totale SEE ammontava nel 1997 ad una cifra di 12 milioni di EUR. Nel 2000, il mercato SEE dei nucleotidi era pari a circa 7,5 milioni di EUR.

(32) Si stima che i tre principali clienti europei, [ ] (X), [ ]* (compresa [ ]*, che è stata acquisita da [ ]* negli anni '90) e [ ]*, acquistino fra il 45 % e il 55 % annuo di tutti i nucleotidi venduti in Europa. Singolarmente, [ ]* acquista circa il 20 % e [ ]* il 15 % di tutti i nucleotidi importati in Europa.

c) INFORMAZIONI SUL MERCATO

(33) Il mercato dei nucleotidi si svolge essenzialmente a livello mondiale. I principali produttori di nucleotidi sono grandi società multinazionali con sede in Giappone e Corea del Sud. Benché la produzione avvenga principalmente in Asia, le vendite interessano tutto il mondo (in particolare tre aree geografiche: il nord America, l'Europa e l'Asia). Il mercato dei nucleotidi è pertanto mondiale.

(*) Le parentesi quadre contrassegnate da un asterisco si riferiscono a informazioni riservate che sono state omesse.

(34) Tutti i nucleotidi commercializzati nel SEE sono di importazione straniera.

(35) I produttori della Corea del Sud hanno beneficiato di una tariffa doganale preferenziale fino al 30 aprile 1998 ([11]).

(36) La catena su cui si basa la produzione di nucleotidi commerciali (nonché il processo produttivo) è protetta da brevetto. Fra gli altri fattori che possono influire sulla scelta del fornitore da parte del cliente, le parti indicano la qualità del prodotto, il prezzo, le modalità di vendita e il supporto tecnico.

(37) Dall'inizio del 1988 fino alla fine del 1997, i prezzi mensili medi dei nucleotidi nel SEE sono rimasti piuttosto stabili (compresi approssimativamente fra 22 EUR/kg e 27 EUR/kg). Successivamente, i prezzi dei nucleotidi hanno cominciato a diminuire in modo significativo (nel 1999: da 12 EUR/kg a 16 EUR/kg; nel 2000: da 8 EUR/kg a 12 EUR/kg).

d) COMMERCIO TRA STATI

(38) Nel periodo considerato nella presente decisione, il mercato dei nucleotidi era caratterizzato da notevoli scambi fra gli attuali Stati membri e fra le parti contraenti l'accordo SEE.

(39) Tutte le imprese hanno commercializzato il prodotto in quasi tutti gli Stati membri, sia attraverso società di vendita controllate sia tramite distributori stabiliti nella Comunità.

(40) Daesang, ad esempio, vende i nucleotidi in tutta la Comunità tramite Daesang Europe BV con sede nei Paesi Bassi. Cheil e Ajinomoto operano in modo analogo. Takeda, invece, commercializza i propri nucleotidi tramite un distributore indipendente che possiede società controllate di vendita in Germania, Regno Unito e Francia. La filiale tedesca è responsabile in teoria di tutto il territorio comunitario ad eccezione della Francia, del Regno Unito e dell'Irlanda, in cui hanno sede altre controllate.

([11]) 1.1.1989-31.12.1989: 0 % (SPG) regolamento (CEE) n. 4257/88 del Consiglio, del 19 dicembre 1988, recante applicazione di preferenze tariffarie generalizzate, per l'anno 1989, a taluni prodotti industriali originari di paesi in via di sviluppo (GU L 375 del 31.12.1988, pag. 1); 1.1.1990-31.12.1990: 0 % (SPG) regolamento (CEE) n. 3896/89 del Consiglio, del 18 dicembre 1989, recante applicazione di preferenze tariffarie generalizzate, per l'anno 1990, a taluni prodotti industriali originari di paesi in via di sviluppo (GU L 383 del 30.12.1989, pag. 1); 1.1.1991-31.12.1994: 0 % (SPG) regolamento (CEE) n. 3831/90 del Consiglio, del 20 dicembre 1990, recante applicazione di preferenze tariffarie generalizzate, per l'anno 1991, a taluni prodotti industriali originari di paesi in via di sviluppo (GU L 370 del 31.12.1990, pag. 1); 1.1.1995-30.4.1998: 0 % (SPG) regolamento (CE) n. 3281/1994 del Consiglio, del 19 dicembre 1994, recante applicazione di uno schema pluriennale di preferenze tariffarie generalizzate per il periodo 1995-1998 a taluni prodotti industriali originari di paesi in via di sviluppo (GU L 348 del 31.12.1994, pag. 1).

(41) Pertanto, una quota considerevole delle vendite di nucleotidi nella Comunità ha avuto le caratteristiche di un commercio tra stati.

(42) Nel periodo dell'infrazione e dalla data di creazione del SEE, si sono effettuate vendite di nucleotidi ad utenti stabiliti nel SEE, principalmente tramite controllate di vendita e distributori già stabiliti nella Comunità.

C. **PROCEDIMENTO**

a) PROCEDIMENTI DELLA COMMISSIONE

(43) Il 9 settembre 1999, la società giapponese Takeda ha presentato una richiesta ai sensi della comunicazione della Commissione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende nei casi di intesa tra imprese ([12]) («Comunicazione sul trattamento favorevole») informando la Commissione dell'esistenza di un cartello nel settore dei nucleotidi ed esprimendo l'intenzione di collaborare pienamente con la Commissione. Il 14 settembre 1999, Takeda ha consegnato alla Commissione un fascicolo contenente alcuni documenti relativi al caso di specie.

(44) Il 1º febbraio 2000, Daesang ha contattato la Commissione, confermando l'esistenza di un cartello relativo ai nucleotidi ed esprimendo la propria intenzione di collaborare pienamente alle indagini della Commissione.

(45) Il 21 febbraio 2000, la Commissione ha rivolto richieste di informazioni a Ajinomoto, Cheil, Daesang e Kyowa e in particolare ha chiesto delucidazioni sui contatti intercorsi fra i concorrenti fra il 1992 e il 1999.

(46) Dalle informazioni ricevute nel corso del 2000 è emerso che il cartello operava già antecedentemente al 1992 e pertanto la Commissione ha inviato un'ulteriore richiesta di informazioni l'11 giugno 2001 a Takeda, Ajinomoto, Daesang e Cheil sul periodo compreso fra il 1988 e il 1992.

(47) Nella risposta alla prima richiesta di informazioni della Commissione del 3 aprile 2000 e del 21 aprile 2000, Daesang ha ammesso di aver partecipato alle riunioni con i concorrenti e ha fornito alla Commissione alcuni documenti riportanti l'oggetto, le date e i partecipanti alle varie riunioni. Daesang ha inviato ulteriore documentazione il 10 maggio 2001.

(48) Ajinomoto ha risposto alla richiesta di informazioni della Commissione del 3 aprile 2000 e del 5 maggio 2000 consegnando taluni documenti relativi alle riunioni e manifestando l'intenzione di collaborare pienamente all'indagine della Commissione. Nella risposta alla richiesta di informazioni della Commissione, ricevuta il 17 aprile 2000, Cheil ha ammesso la propria partecipazione alle riunioni fra i concorrenti e ha fornito alla Commissione maggiori particolari e documenti sulle riunioni stesse. Cheil ha altresì espresso l'intenzione di collaborare pienamente all'indagine. In risposta alla richiesta di informazioni della Commissione del 4 maggio 2000, Kyowa ha fatto pervenire una dichiarazione ufficiale in cui ammette la propria partecipazione alle riunioni fra i concorrenti svoltesi fino alla fine del 1993, manifestando pari intenzione di collaborare pienamente all'indagine. Kyowa ha anche dimostrato di aver cessato la fornitura in Europa di nucleotidi usati come aromatizzanti a partire dal 1992.

(49) A complemento dei documenti inviati il 14 settembre 1999 e il 20 ottobre 2000, Takeda ha inviato alla Commissione una dichiarazione ufficiale su talune attività contrarie alla concorrenza cui aveva preso parte nella Comunità. In questa dichiarazione, Takeda ha fornito informazioni particolareggiate sul cartello, sulla sua struttura, sulle regole interne e sulle riunioni fra i concorrenti.

(50) Come già affermato, l'11 giugno 2001 la Commissione ha inviato una seconda richiesta di informazioni relativa al periodo 1988-1992. Nella sua risposta del 20 luglio 2001, Takeda ha fornito ulteriori informazioni sulle attività del cartello precedenti al 1992.

(51) Da parte sua, Ajinomoto, nella sua risposta del 30 luglio 2001, ha comunicato di non essere in grado di fornire particolari sulle riunioni fra i concorrenti svoltesi nel periodo 1988-1991. Ha tuttavia ammesso che saltuariamente queste riunioni hanno effettivamente avuto luogo.

(52) Daesang ha inviato la propria risposta il 23 luglio 2001, confermando la propria partecipazione al cartello a partire dall'ottobre 1988.

(53) Cheil ha inviato la propria risposta il 14 agosto 2001, affermando di ritenere che le riunioni svoltesi fra il 1988 e il 1991 non riguardavano il mercato europeo.

(54) Il 24 ottobre 2001 e il 20 dicembre 2001, la Commissione ha inviato una richiesta di informazioni a Yamasa. Nella sua risposta del 17 gennaio 2002, Yamasa ha dimostrato di aver cessato le forniture in Europa di nucleotidi usati come aromatizzanti fin dal luglio 1994.

(55) Il 24 ottobre 2001 e il 31 gennaio 2002, i rappresentanti di Ajinomoto si sono incontrati con la Commissione per discutere della propria partecipazione alle attività del cartello e il 17 dicembre 2001 e il 31 gennaio 2002 hanno inviato alcune note aggiuntive.

(56) Il 10 luglio 2002, la Commissione ha inviato una comunicazione degli addebiti a Ajinomoto, Takeda, Daesang e Cheil.

([12]) GU C 207 del 18.7.1996, pag. 4.

D. **DESCRIZIONE DEI FATTI**

1. *PARTECIPANTI E ORGANIZZAZIONE*

(57) Le riunioni erano svolte ad alto livello (amministratore delegato e dirigenti), come si evince dal fascicolo relativo alle date, ai luoghi e ai partecipanti alla maggior parte delle riunioni del cartello ([13]).

(58) Kyowa e Yamasa hanno cessato le vendite al di fuori del Giappone rispettivamente nel 1992 e nel 1994, lasciando soltanto Ajinomoto, Takeda, Cheil e Daesang a competere sul mercato mondiale (al di fuori del Giappone). Di conseguenza, e come dimostrato nel fascicolo della Commissione, a partire dall'ottobre 1994 ([14]) le riunioni avrebbero coinvolto soltanto Takeda, Ajinomoto, Cheil e Daesang.

(59) I partecipanti si incontravano normalmente nella seconda metà dei mesi di agosto/settembre, prima delle quotazioni annue da inviare ai tre (inizialmente quattro) grandi clienti europei di nucleotidi, [ ]*, [ ]*, [ ]* (e [ ]*, acquisita da [ ]* nel corso degli anni '90). I prezzi venivano poi utilizzati come indici di riferimento per la determinazione dei prezzi di vendita da praticare ad altri clienti ([15]) e per la ripartizione di questi ultimi.

(60) Normalmente fra i successivi mesi di gennaio e marzo, i produttori si riunivano per esaminare i risultati delle trattative contrattuali annuali con i tre clienti principali e per discutere i prezzi generalmente praticabili sul mercato ([16]).

(61) I partecipanti tenevano anche riunioni bilaterali durante le quali preparavano le riunioni multilaterali o riesaminavano l'attuazione degli accordi, ad esempio in relazione a clienti specifici.

2. *PRINCIPALI CARATTERISTICHE DEL CARTELLO*

PRINCIPI DI BASE

(62) La struttura, l'organizzazione e l'attività del cartello si basavano su una valutazione congiunta del mercato. Come sopramenzionato, i produttori riconoscevano che in Europa il mercato era in gran parte costituito da tre grandi utenti industriali di nucleotidi: [ ]*, [ ]* (che ha acquisito [ ]* negli anni '90) e [ ]*. Complessivamente, questi acquistavano circa il 45-55 % di tutti i nucleotidi venduti ogni anno in Europa.

(63) Scopo delle riunioni del cartello era discutere le generali tendenze del mercato dei nucleotidi, scambiare informazioni sui prezzi e discutere la ripartizione fra i produttori dei contratti annuali di vendita conclusi con i tre grandi utenti industriali della Comunità. Nelle riunioni si stabiliva che i prezzi di vendita dei nucleotidi praticati a queste tre aziende dovevano fungere da indice di riferimento per la determinazione dei prezzi di vendita ad altri clienti ([17]).

(64) L'accordo prevedeva altresì che i produttori giapponesi acquistassero il prodotto dai produttori coreani a titolo di contropartita del fatto che i produttori coreani accettavano di limitare le proprie vendite su taluni mercati e a taluni clienti (i cosiddetti «accordi di controacquisto»). Infatti, Takeda si impegnava al controacquisto da Cheil, mentre Ajinomoto concludeva accordi analoghi con Daesang ([18]).

(65) I principi di base del cartello sono spiegati molto chiaramente nelle note di Takeda sulla riunione del 25 luglio 1997 fra Takeda e Ajinomoto ([19]), in cui si presentava il nuovo [...]* di Ajinomoto. Secondo le testuali parole di Takeda, in quell'occasione si è spiegato al nuovo partecipante che le riunioni periodiche fra i concorrenti avevano l'obiettivo di «a) mantenere e aggiornare i prezzi del mercato internazionale, b) rispettare i reciproci mercati e c) suddividere i grandi clienti europei».

a) ***Fissazione dei prezzi***

(66) I membri del cartello concordavano prezzi «minimi» e «obiettivi» di prezzo. I prezzi riguardavano la vendita dei nucleotidi ai tre grandi clienti europei e servivano da indice di riferimento per la determinazione dei prezzi di vendita ad altri clienti. Ogni anno si discuteva inoltre un obiettivo di prezzo per l'anno successivo da praticare ai tre grandi clienti ([20]) (cfr. per esempio i considerando 80, 87, 92, 94, 98, 108, 112-113, 118-120, 124, 127-129, 139-141).

(67) I prezzi erano prevalentemente fissati in USD e DEM. Sul mercato europeo, il DEM era di norma utilizzato come valuta di riferimento ed era successivamente convertito nella valuta nazionale al momento della quotazione e dell'applicazione dei prezzi ai clienti nazionali.

([13]) Cfr. pagg. 1931-1947 e 1961-1974 del fascicolo della Commissione; cfr. anche pagg. 316-319 del fascicolo della Commissione; cfr. anche pag. 1995 del fascicolo della Commissione; cfr. anche pagg. 2174-2175 del fascicolo della Commissione.

([14]) Cfr. anche pagg. 2170-2171 del fascicolo della Commissione.

([15]) Ajinomoto si riferisce ad altri clienti (diversi da [ ]*, [ ]* e [ ]*) come al «mercato generale».

([16]) Cfr. pagg. 2170-2171 del fascicolo della Commissione.

([17]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pag. 2170 del fascicolo della Commissione.

([18]) Cfr. pagg. 303 e 1962 del fascicolo della Commissione.

([19]) Cfr. pagg. 2158-2161 del fascicolo della Commissione.

([20]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pagg. 2170-2171 del fascicolo della Commissione; cfr. anche dichiarazione di Daesang a pag. 1933 del fascicolo della Commissione; cfr. anche documentazione integrativa di Daesang a pag. 1963 del fascicolo della Commissione; cfr. anche dichiarazione di Kyowa a pag. 870 e pag. 871 del fascicolo della Commissione; cfr. anche dichiarazione di Cheil a pag. 304 del fascicolo della Commissione; cfr. anche nota di Ajinomoto pag. 2, paragrafo 3 a pag. 2445 del fascicolo della Commissione.

b) ***Ripartizione dei clienti (e suddivisione del mercato)***

(68) Tradizionalmente Takeda era il fornitore di [ ]* e [ ]* mentre da sempre Ajinomoto ([21]) riforniva [ ]*. Secondo Daesang, Takeda e Ajinomoto avevano concordato di non vendere al cliente europeo dell'altra ([22]).

(69) Per tutelare le proprie vendite a questi importanti acquirenti di nucleotidi europei, Takeda e Ajinomoto si sono anche accordati con i maggiori concorrenti in modo tale da acquistare da loro il prodotto ottenendo in contropartita che questi limitassero le vendite ai principali utenti europei di nucleotidi ([23]). Secondo Cheil ([24]), «Le società giapponesi (Takeda e Ajinomoto) dovevano acquistare nucleotidi rispettivamente da Cheil e Miwon (Daesang). In cambio, i produttori coreani si sarebbero impegnati a non vendere ai tre grandi clienti europei, limitando anche la quantità di prodotto venduta in Giappone». (cfr. ad esempio i considerando 78, 81, 84, 86, 100-102, 108, 111-112, 114, 116-117, 122-123).

(70) Così come confermato da Cheil ([25]), tale regime di compensazione, a corollario del regime di ripartizione della clientela, portava altresì alla ripartizione del mercato su scala mondiale. Come contropartita all'impegno a non vendere a taluni clienti, le imprese giapponesi acquistavano il prodotto dai concorrenti coreani ([26]). Poiché questi clienti operavano su mercati diversi rispetto a quelli delle vendite di compensazione, questo si traduceva effettivamente in una ripartizione dei mercati (cfr. ad esempio i considerando 81-82, 85, 94-95, 100-102, 110, 112, 122, 124, 134).

(71) Takeda conferma che una parte integrante degli accordi di cartello implicava «la suddivisione fra i produttori dei contratti di vendita annuali di nucleotidi conclusi con i tre grandi clienti della Comunità, segnatamente [ ]*, [ ]* e [ ]*».

([21]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pag. 2170 del fascicolo della Commissione.
([22]) Cfr. documentazione integrativa di Daesang a pag. 4 o pag. 1963 del fascicolo della Commissione.
([23]) Cfr. dichiarazione di Cheil, a pag. 2, paragrafo 2 (pag. 301 del fascicolo della Commissione); Kyowa a pag. 5, paragrafo 1 (pag. 870 del fascicolo della Commissione); dichiarazione aggiuntiva di Daesang alle pagg. 1963-1964.
([24]) Pag. 5 della dichiarazione di Cheil, pag. 304 del fascicolo della Commissione.
([25]) Cfr. dichiarazione di Cheil a pag. 4 (pag. 303 del fascicolo della Commissione).
([26]) Cfr. dichiarazione di Cheil a pag. 5 (pag. 304 del fascicolo della Commissione); cfr. anche pagg. 1963-1964 del fascicolo della Commissione.

ATTUAZIONE

(72) Lo svolgimento regolare e frequente di riunioni fra i destinatari della presente decisione rappresentava uno degli elementi caratteristici dell'organizzazione del cartello. Dal 1989 al 1998 si sono svolte più di 20 riunioni multilaterali (cui hanno partecipato tutti i membri del cartello). Nello stesso periodo le parti hanno tenuto contatti bilaterali (ne sono stati contati più di 35). Tali riunioni servivano fra l'altro a preparare le rispettive posizioni alle riunioni multilaterali. Si tenevano anche occasionali contatti telefonici (sono state rilevate circa 10 conversazioni telefoniche).

(73) Le riunioni del cartello per concordare gli obiettivi di prezzo e per suddividere i relativi contratti ([27]) si svolgevano normalmente poco tempo prima delle trattative annuali con i tre grandi clienti europei. Le parti si incontravano per rivedere gli obiettivi di prezzo anche nel periodo delle trattative di vendita ([28]), benché l'esame degli obiettivi di prezzo precedenti e le discussioni sui nuovi prezzi si svolgessero spesso nella stessa riunione (cfr. ad esempio i considerando 93-94, 96, 103, 109, 118, 125-126, 130-131, 141).

(74) I partecipanti scambiavano anche informazioni sui prezzi e sui volumi di vendita, che servivano da base per le discussioni sulla determinazione degli obiettivi di prezzo ([29]) (cfr. ad esempio i considerando 80, 96, 98, 103, 115, 133).

3. *CONTATTI INIZIALI*

(75) Anche se in un primo tempo aveva affermato che le riunioni svoltesi fra il 1988 e il 1991 non riguardavano il SEE ma soltanto i mercati giapponese ed asiatico ([30]), Cheil ammette che fra i concorrenti si sono svolte alcune riunioni fin dal luglio 1988.

(76) Un rapporto di viaggio inviato da Cheil, datato 16-28 luglio 1988, e accluso come allegato 5 alla dichiarazione di Cheil del 2001 così recita: «Takeda ha detto che stava organizzando riunioni "P" ([31]) per prevenire la forte concorrenza dovuta all'ingresso di Miwon [Daesang] sul mercato e ci ha chiesto di partecipare a tali riunioni».

([27]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pagg. 2170 e 2171 del fascicolo della Commissione.
([28]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pag. 2171 del fascicolo della Commissione.
([29]) Cfr. dichiarazione ufficiale di Takeda, pag. 2170 del fascicolo della Commissione.
([30]) Cfr. pagg. 1181-1182 del fascicolo della Commissione.
([31]) In riferimento alle riunioni fra i produttori o alle riunioni in cui si fissavano i prezzi.

(77) Secondo Takeda le riunioni fra i concorrenti sono iniziate approssimativamente nel 1989 ([32]).

(78) Kyowa ritiene che le riunioni fra i produttori giapponesi di nucleotidi siano iniziate come minimo nel 1986 ma che «[...] potrebbero esserci state anche riunioni precedenti» ([33]). Kyowa riferisce inoltre che «i principali attori delle riunioni erano Takeda e Ajinomoto. Takeda aveva il compito di trattare con Cheil mentre Ajinomoto doveva trattare con [Daesang]. Takeda fungeva anche da coordinatore del gruppo.» ([34]).

(79) Ajinomoto ammette che a partire dal 1988 i suoi rappresentanti si sono di quando in quando incontrati con Cheil, Takeda, Kyowa e Yamasa. Anche se in un primo tempo aveva dichiarato di non essere in grado di acquisire alcuna informazione sull'oggetto di queste riunioni per il periodo 1988-1991 ([35]), a corredo della nota del 17 dicembre 2001 ([36]), Ajinomoto ha successivamente inviato alcuni documenti interni relativi ai contatti intercorsi in quel periodo.

(80) Una nota interna inviata da Ajinomoto dimostra che i rappresentanti dei produttori giapponesi di nucleotidi (Takeda, Ajinomoto, Kyowa e Yamasa) si sono incontrati l'8 e il 10 novembre 1988 per scambiare informazioni sul mercato europeo e discutere e/o concordare i prezzi proposti o da proporre ai tre grandi clienti europei, vale a dire [ ]*, [ ]* e [ ]*, e gli obiettivi di prezzo da praticarsi nel restante mercato generale europeo per l'anno 1989 ([37]).

(81) Daesang afferma ([38]) di essere stato inizialmente contattato dai produttori giapponesi poco prima di iniziare a produrre nucleotidi nel 1987: il 5 ottobre 1988 si è svolta a Tokyo una riunione fra i produttori giapponesi (Daesang parla dell'«Associazione» dei produttori giapponesi) e i rappresentanti di Miwon (ora Daesang). Scopo della riunione era limitare la penetrazione di Miwon sul mercato giapponese e discutere un'eventuale collaborazione con i produttori coreani. La riunione si è conclusa il 19 dicembre 1988 con un accordo di «controacquisto» fra Ajinomoto e Miwon. Anche se presentato come «contratto di fornitura», Daesang ammette che le condizioni concordate verbalmente prevedevano che Miwon non incrementasse le vendite in Giappone e non ostacolasse gli accordi dei produttori giapponesi sui prezzi da praticarsi a livello mondiale ([39]).

(82) Quanto precede è corroborato da un fax interno di Miwon del 9 novembre 1988 in cui si fa riferimento alle trattative sui contratti di fornitura con Ajinomoto e si afferma che «il contratto contiene una clausola di divieto di nuove vendite». Daesang afferma che questo significava che Ajinomoto avrebbe acquistato il prodotto soltanto da Miwon a condizione che quest'ultimo non incrementasse le vendite in Giappone ([40]).

(83) Inoltre, Daesang riferisce che alla riunione del 5 ottobre 1988 Ajinomoto aveva chiarito che i controacquisti da Miwon sarebbero stati effettuati da Ajinomoto mentre quelli da Cheil sarebbero stati effettuati da Takeda. Ajinomoto avrebbe acquistato i prodotti Miwon tramite il distributore di Takeda, usato come copertura ([41]).

(84) A tale riguardo Daesang riferisce che l'iniziativa dell'accordo proveniva dai produttori giapponesi ([42]), confermando quindi le dichiarazioni di Kyowa, come sopra ricordato [«i principali attori delle riunioni erano Takeda e Ajinomoto. [...] Takeda fungeva anche da coordinatore del gruppo.» ([43])]. L'opinione che il cartello fosse guidato dai produttori giapponesi è altresì condivisa da Cheil che afferma: «l'ampio contesto commerciale vede operatori dominanti che cercano di proteggere un effettivo duopolio dalla concorrenza emergente» ([44]).

(85) A tale proposito Ajinomoto riferisce ([45]) che il suo ruolo deve essere considerato subordinato a quello di Takeda che avrebbe iniziato e orchestrato le attività del cartello: «Considerando la mancanza di una rete di vendita ben organizzata nel SEE [...] e la concorrenza emergente di società coreane, Takeda intendeva proteggere la propria posizione di leader nei confronti di [ ]* e [ ]* ripartendo la clientela e fissando i prezzi. Le riunioni fra i concorrenti sono state avviate da [un rappresentante di Takeda]*[...]. [Un rappresentante di Takeda]* ha presieduto le riunioni, tenendo i discorsi di apertura e di chiusura, coordinando la discussione e tracciando grafici e disegnando tabelle su una lavagna. Takeda ha protestato vivamente quando ha saputo che altre società avevano praticato a [ ]* e [ ]* prezzi inferiori a quelli stabiliti» ([46]).

([32]) Cfr. pag. 2170 del fascicolo della Commissione.
([33]) Cfr. pag. 869 del fascicolo della Commissione.
([34]) Cfr. pag. 869 del fascicolo della Commissione.
([35]) Cfr. pag. 2030 del fascicolo della Commissione.
([36]) Cfr. pagg. 2256-2299 del fascicolo della Commissione.
([37]) Cfr. pagg. 2264-2269 del fascicolo della Commissione.
([38]) Documentazione integrativa, cfr. pag. 2, al punto 1.
([39]) Cfr. pag. 1962 del fascicolo della Commissione; cfr. anche pagg. 986-989 del fascicolo della Commissione.
([40]) Cfr. pagg. 1962 e 990-992 del fascicolo della Commissione.
([41]) Dichiarazione integrativa di Daesang, pag. 3; cfr. anche allegati K e L.
([42]) Cfr. pagg. 1961-1962 del fascicolo della Commissione.
([43]) Cfr. pag. 4 della dichiarazione di Kyowa, pag. 869 del fascicolo della Commissione.
([44]) Cfr. dichiarazione di Cheil pag. 2, paragrafo 2, oppure pag. 301 del fascicolo della Commissione.
([45]) Cfr. pagg. 2557-2558 del fascicolo della Commissione.
([46]) Questo è contraddetto dai fatti riportati nel fascicolo della Commissione. In una nota interna di Ajinomoto (cfr. allegato 11 alla nota di Ajinomoto del 30 giugno 2000 o pagg. 2496-2499 del fascicolo della Commissione, si afferma che «noi [Ajinomoto] come principali produttori e Takeda dobbiamo essere in testa nella corsa all'aumento dei prezzi e pertanto è più probabile dover andare controcorrente. Tuttavia è inevitabile dover prendere dei rischi»; cfr. anche allegati 7 e 8 alla nota di Ajinomoto alle pagg. 2483-2488 del fascicolo della Commissione).

(86) Secondo Daesang, Takeda e Miwon hanno concluso un altro contratto di controacquisto all'inizio di marzo 1989. Sempre secondo Daesang, tale contratto era negoziato per conto di Miwon da Ajinomoto. La Commissione rileva che, nella replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto contesta il fatto di aver negoziato un contratto con Takeda per conto di Miwon. Le clausole contrattuali con Takeda prevedevano che Miwon (ora Daesang) non incrementasse le vendite in Giappone, che collaborasse con i produttori giapponesi nell'aumento dei prezzi dei nucleotidi a livello mondiale e cooperasse rispetto ai (vale a dire, si astenesse dal vendere ai) tre grandi clienti ([ ]*, [ ]*, [ ]*).

4. *ATTIVITÀ DELL'ACCORDO DI CARTELLO*

(87) Secondo un rapporto di viaggio ([47]), fra il 7 e il 23 marzo 1989 si è svolta una riunione fra i produttori di nucleotidi (cui ha partecipato Cheil). Lo stesso rapporto indica che i partecipanti hanno concordato di rivedersi nuovamente a Kyung Ju (Corea) il 7 giugno 1989 (secondo Daesang, questa è la riunione in cui si sono decisi gli obiettivi di prezzo per il 1989).

(88) Un fax interno da Miwon Japan a Mitra ([48]) datato 30 maggio 1989 ([49]) cita oltre alla fornitura di prodotto a Ajinomoto, una successiva riunione con i concorrenti il 6 e 7 giugno 1989 a Kyung Ju (Corea), cui dovevano partecipare i rappresentanti di Takeda, Ajinomoto, Miwon nonché quelli di due altri produttori.

(89) Daesang afferma di ritenere che gli obiettivi di prezzo per il 1989 siano stati fissati in occasione della riunione dei produttori il 6 e 7 giugno 1989 ([50]).

(90) Un fax interno di Ajinomoto datato 9 giugno 1989 conferma la riunione affermando che «ad una riunione svoltasi due giorni fa in Corea, Takeda ha riferito ai partner coreani di aver ricevuto da [...]* la richiesta di ridurre il prezzo CIF di 27,50 USD al prevalente prezzo di mercato» ([51]).

(91) Un fax interno di Ajinomoto del 13 luglio 1989 indica che all'ufficio vendite europee di Ajinomoto era stato chiesto di verificare e confermare, in vista di una successiva riunione fra i 4 produttori giapponesi e i 2 coreani il 7 agosto 1989, le informazioni relative al prezzo di vendita dei nucleotidi applicato da Takeda a [ ]* e [ ]* e talune informazioni su quantità e prezzi di vendita ridotti di Takeda e di altri produttori in Germania ovest, Francia, Regno Unito, Svizzera e Spagna. Non sono disponibili altre informazioni in merito all'effettivo svolgimento della riunione il 7 agosto 1989.

(92) Il 5 ottobre 1989, i rappresentanti di Takeda, Ajinomoto, Cheil, Miwon e di due altri produttori si sono incontrati all'hotel ANA di Tokyo per discutere i prezzi per il 1990 in vista delle successive trattative con i principali clienti, compresi quelli del mercato europeo, e per rivedere l'accordo relativo alla determinazione dei prezzi per il 1989 ([52]).

(93) È bene tuttavia notare che, secondo Daesang, la riunione del 5 ottobre 1989 in realtà è consistita in una serie di incontri bilaterali: i prezzi da praticare ai clienti europei per il 1989 e il 1990 sono stati discussi rispettivamente da Takeda e Miwon e da Takeda e Cheil. Miwon è stata informata da Takeda che «Cheil sostanzialmente collaborava, significando quindi che Takeda aveva prima incontrato Cheil» ([53]). Una riunione finale si è svolta alle 17.00 dello stesso giorno, ma per discutere questioni relative al mercato [ ]*.

(94) Si è concluso che esisteva un forte divario fra l'obiettivo di prezzo e il prezzo effettivamente praticato. Gli obiettivi di prezzo (compresi quelli applicati in Europa) per il 1990 sono stati discussi sulla base degli «orientamenti per i prezzi sul mercato europeo del 1990» riferiti da Takeda ed indicanti tre differenti obiettivi di prezzo basati sul volume degli ordini di un cliente (cliente grande, medio o piccolo). Inoltre, Daesang riferisce che in vista di una visita in Corea da parte di un acquirente [...]*, Takeda aveva istruito Miwon a proporre a [...]* un prezzo in base agli orientamenti qui di seguito riportati.

(A) Mercato europeo — orientamenti suggeriti per il 1990

Prezzo (CIF)	Tipologia cliente	Note
30 USD/Kg	Più di 1 000 kg (grande)	Un lotto
31 USD/Kg	500 — 1 000 kg (medio)	Un lotto
32 USD/Kg	Meno di 500 kg (piccolo)	Un lotto

Fonte: Allegati J e L alla documentazione integrativa di Daesang ([54]).

(95) Nella riunione del 5 ottobre 1989, Takeda ha anche affermato: «l'Europa è territorio di Takeda» ([55]).

([47]) Cfr. allegato 5 della dichiarazione di Cheil del 2001 alle pagg. 2616-2619 del fascicolo della Commissione.
([48]) Miwon Trading and Shipping Company, una controllata di Miwon.
([49]) Cfr. pagg. 1963-1965 del fascicolo della Commissione.
([50]) Cfr. pag. 1965 del fascicolo della Commissione.
([51]) Cfr. pagg. 2259 e 2270-2272 del fascicolo della Commissione (pag. 3 e doc. 2 della dichiarazione integrativa di Ajinomoto del 17 dicembre 2001).
([52]) Cfr. rispettivamente pagg. 2174, 1009-1015, 1016-1024 e 1025-1032 del fascicolo della Commissione.
([53]) Cfr. pag. 1965 del fascicolo della Commissione.
([54]) Cfr. documentazione integrativa di Ajinomoto del 17 dicembre 2001, a pag. 4 o pag. 2260 del fascicolo della Commissione.
([55]) Cfr. pag. 1009 del fascicolo della Commissione.

(96) L'allegato M alla documentazione integrativa di Daesang ([56]) è un fax interno trasmesso da Miwon dopo la riunione del 5 ottobre 1989 che afferma che i vertici (Miwon) intendono seguire il quadro di cooperazione proposto dalle società giapponesi. Si afferma inoltre che «i produttori giapponesi vendono sul mercato europeo (nel 1989) ad un prezzo molto più basso dell'obiettivo di prezzo [...]. Pertanto non è sicuro che le società giapponesi rispettino gli orientamenti sui prezzi nelle trattative dei contratti per il 1990».

(97) I soprariportati orientamenti sono confermati da un fax interno di Ajinomoto del 6 ottobre 1989, che specifica che gli stessi sono stati comunicati ai produttori coreani. Tuttavia, ad uso dei produttori giapponesi, sono stati proposti altri orientamenti per il 1990: 28 USD/kg (52,20 DM/kg) per i grandi clienti e 30 USD/kg (55,80 DM/kg) per tutti gli altri (mercato generale) ([57]).

(98) Un fax interno di Ajinomoto del 19 dicembre 1989 riferisce di una riunione svoltasi lo stesso giorno fra i produttori giapponesi e avente per oggetto i prezzi dei nucleotidi da praticare in Europa nel 1990. Secondo il fax, Takeda riferiva di aver avviato le trattative con [ ]* e [ ]* durante due recenti viaggi in Europa, ma di non aver trovato un accordo. Takeda aveva fatto un offerta a [ ]* di 27,50 USD/kg ma era disposto a proporre 26 USD/kg. Le trattative di Takeda con [ ]* non erano ancora giunte a conclusione ([58]).

(99) Come affermato in precedenza, fra i partecipanti al cartello si sono svolti di quando in quando incontri bilaterali. I documenti contenuti negli allegati N e O alla documentazione integrativa di Daesang sono un buon esempio di questa prassi.

(100) L'allegato N alla documentazione integrativa di Daesang ([59]) contiene un fax interno da Mitra a Miwon Japan, datato 22 novembre 1989, che riferisce espressamente che Takeda aveva proposto che se Miwon avesse concordato di limitare le proprie vendite a [...]* e a [...]*, Takeda avrebbe accettato una qualità di prodotto inferiore da Miwon come parte del suo accordo di contropartita.

(101) L'allegato O alla documentazione integrativa di Daesang ([60]) riguarda un telex del 28 novembre 1989, inviato da Takeda e ricevuto soltanto alcuni giorni dopo da Miwon, in cui si elencano i termini degli acquisti di Miwon nel 1990 e si richiede a Miwon di proporre un certo prezzo a [...]* e [...]* e di confermare quindi l'adesione a tale richiesta.

(102) Secondo la documentazione, Daesang non intendeva collaborare sui prezzi da proporre a [...]* e a [...]* per il 1991 a meno che Takeda non accettasse di acquistare almeno 20 tonnellate di nucleotidi dalla stessa Daesang e non intendeva collaborare riguardo a [...]* a meno che Takeda non acquistasse un totale di 40 tonnellate. Il suo fax del 10 novembre 1990 ([61]) riferiva che la questione era stata discussa con [ ]* della Takeda in occasione della sua visita a Mitra il 7 novembre 1990. Si riferisce che «Mitra concorda senz'altro sugli aumenti del prezzo di mercato [a livello mondiale]». «Tuttavia, intende in futuro vendere liberamente in Europa ad alcuni clienti e pertanto è disposta a cooperare per il 1991 soltanto per le vendite a [...]* e a [...]*». «Inoltre, attualmente [...]* e altri clienti chiedono insistentemente di inviare le offerte e se possibile di confermare i contratti. Se [continuiamo] a seguire Takeda e a offrire un prezzo più alto, è sicuro che non riusciremo a concludere nessun contratto». Un fax interno del 19 novembre 1990 ([62]) riguarda la medesima questione. I termini precisi degli accordi di controacquisto erano anche il principale tema della riunione fra Ajinomoto, un distributore di Takeda e Miwon svoltasi a Tokyo il 1º maggio 1991 ([63]).

(103) In base alla dichiarazione di Kyowa ([64]), durante una riunione del gennaio 1991, [ ]* di Takeda ha comunicato a Kyowa i prezzi praticati a [...]* e a [...]*, in seguito ad una telefonata alla controparte di Kyowa, in cui si riferiva che Takeda intendeva aumentare i prezzi fino ad un determinato livello a partire da ottobre 1991.

(104) Ajinomoto ha inviato una nota interna sullo stato dei negoziati con Takeda per il 1992, presumibilmente redatta il 21 novembre 1991. In base al documento Takeda informava Ajinomoto che in merito ai contratti per il 1992 «Takeda stava cercando di aumentare il prezzo di 2 USD (fino a 28,50 USD) ma che le trattative erano molto complesse in quanto l'aumento del prezzo sarebbe risultato notevole in valuta locale a causa del tasso di cambio». Inoltre, Takeda lamentava che [ ]* stava ricevendo offerte inferiori da Ajinomoto (17,20 USD contro 17,70 USD di Takeda) e chiedeva a quest'ultimo di offrire 18 USD per il 1992, un prezzo più alto di quello di Takeda ([65]).

([56]) Cfr. pagg. 1033-1036 del fascicolo della Commissione.
([57]) Cfr. pag. 2260 del fascicolo della Commissione.
([58]) Cfr. documentazione integrativa di Ajinomoto del 17 dicembre 2001 a pag. 4, oppure pag. 2260 del fascicolo della Commissione.
([59]) Cfr. pagg. 1037-1038 del fascicolo della Commissione.
([60]) Cfr. pagg. 1039-1040 del fascicolo della Commissione.
([61]) Cfr. pagg. 1041-1044 del fascicolo della Commissione.
([62]) Cfr. pagg. 1045-1050 del fascicolo della Commissione.
([63]) Cfr. pagg. 1051-1054 del fascicolo della Commissione.
([64]) Cfr. pag. 871 del fascicolo della Commissione.
([65]) Cfr. doc. 7 allegato alla documentazione integrativa di Ajinomoto del 17 dicembre 2001 o pagg. 2285-2287del fascicolo della Commissione; cfr. anche doc. 8, oppure pagg. 2288-2290. La prima quotazione del prezzo (28,50 USD) riguarda il prodotto I&G (miscela di IMP e GMP), mentre la seconda (17,20 — 18 USD) riguarda IMP.

(105) Talvolta, per limitare il rischio di essere scoperti, le riunioni fra i concorrenti erano circoscritte a poche imprese che avrebbero agito per conto di altri concorrenti. Ad esempio, Daesang riferisce ([66]) che il 27-28 aprile 1992 si è svolta una riunione di due giornate ad alto livello fra i presidenti di Daesang, Cheil e Ajinomoto che agivano per conto degli altri produttori giapponesi in quanto, secondo quanto afferma Ajinomoto, «sarebbe risultato sospetto se i produttori giapponesi fossero andati in massa in una località turistica coreana».

(106) Durante questa riunione si è discussa la cooperazione sui nucleotidi. Daesang ritiene che anche Ajinomoto abbia partecipato per conto degli altri produttori giapponesi fra cui Takeda ([67]).

(107) Daesang riferisce che i rappresentanti di Miwon hanno partecipato ad una riunione in Corea il 30 giugno 1992 cui erano presenti i rappresentanti di Takeda. Non esistono tuttavia informazioni in merito all'oggetto della riunione ([68]).

(108) Gli obiettivi di prezzo per il 1993 sono stati discussi in una riunione svoltasi a Tokyo il 20 agosto 1992. Secondo la dichiarazione di Daesang, l'ordine del giorno della riunione riguardava la cooperazione sui prezzi dei nucleotidi sul mercato internazionale, il «controacquisto» e le limitazioni alle vendite sul mercato [ ]*. L'obiettivo finale, secondo quanto espresso da Takeda, era quello di concordare un unico prezzo da praticarsi sul mercato mondiale e giapponese e, per quanto riguarda i produttori giapponesi, di acquistare una quantità significativa di prodotto dai produttori coreani. L'obiettivo di prezzo proposto ([...]*) alla riunione era compreso fra 30 USD e 32 USD. Dopo una sospensione dei lavori, si è giunti ad un accordo sull'obiettivo di prezzo da proporre a livello mondiale. Secondo Daesang, «era chiaro che le società giapponesi avevano discusso tutte le questioni fra loro prima della riunione e avevano concordato un'unica proposta» ([69]). A sostegno della dichiarazione, Daesang ha fornito una copia di un elenco di obiettivi di prezzo redatta da Takeda per la riunione del 20 agosto 1992. L'elenco indica che per l'Europa gli obiettivi di prezzo sarebbero stati di 48 DM/kg e 45 DM/kg per i tre grandi clienti ([70]). Secondo Cheil, nel corso della riunione i produttori giapponesi hanno chiesto che i prezzi per il mercato europeo fossero proposti in valuta locale ([71]).

(109) Il 28 gennaio 1993, i partecipanti si sono nuovamente incontrati a Tokyo per riesaminare l'impegno di giungere all'obiettivo di prezzo fissato il 20 agosto 1992. Durante la riunione, le parti hanno deciso se l'obiettivo di prezzo fissato nel 1992 dovesse subire un aggiustamento e hanno valutato le modalità relative. Daesang riferisce che i due produttori coreani ritenevano l'aumento dei prezzi pressoché impraticabile e hanno chiesto alle loro controparti giapponesi l'autorizzazione a vendere ad un prezzo inferiore. I produttori giapponesi si sono opposti, sostenendo, fra l'altro, che i coreani potevano vendere in Europa ad un prezzo più basso in quanto, grazie al sistema delle tariffe doganali preferenziali (SPG), non erano soggetti ad alcun dazio. Anche se le parti non sembravano aver raggiunto un accordo sulle modalità di raggiungimento dell'obiettivo di prezzo, ognuna ha riconfermato il prezzo prefissato ([72]).

(110) Inoltre, si è discusso dei prezzi regionali per verificare se le parti rispettavano l'obiettivo di prezzo mondiale concordato alla riunione del 20 agosto 1992. Più specificamente si è discusso dei prezzi applicati in [...]*, [ ]* e in Europa. Si è anche parlato in generale della cooperazione riguardo i tre grandi clienti europei ([73]).

(111) Ajinomoto, Takeda, Miwon e Cheil si sono nuovamente incontrati a Fukuoka (Giappone) il 2 marzo 1993. Durante la riunione si è proceduto ad un adeguamento degli obiettivi di prezzo per le diverse aree geografiche per il 1993. Si è poi discusso dei termini degli accordi di controacquisto, in quanto la cooperazione non risultava sempre agevole così come i produttori giapponesi avrebbero desiderato. Cheil afferma che il tentativo di fissare il prezzo per l'area della Comunità è fallito in quanto, beneficiando del SPG, i produttori coreani volevano proporre un prezzo diverso. Cheil conclude che «infatti, è stata la presa di posizione delle società coreane ad impedire l'efficace attuazione degli accordi» ([74]).

(112) Le note di Daesang relativi alla riunione ([75]) offrono invece una versione più chiara dei fatti. Secondo Daesang, la riunione è stata inizialmente condotta dal vicedirettore generale della Ajinomoto, che ha minacciato di non rispettare i contratti di controacquisto se le società coreane avessero continuato a non cooperare rispetto ai tre grandi clienti, mantenendo il prezzo concordato a livello mondiale e limitando le vendite al Giappone. Cheil e Daesang concordavano sul fatto di mantenere la pratica del controacquisto e, quindi, hanno deciso con i produttori giapponesi di migliorare la cooperazione. Daesang afferma di aver accettato di cooperare rispetto ai tre grandi clienti, pretendendo tuttavia che Ajinomoto e Takeda aumentassero la quantità di nucleotidi acquistati da Daesang. In ultimo, si è discusso del modo in cui si sarebbe potuto migliorare, regolamentare e rafforzare la cooperazione.

([66]) Cfr. pagg. 1970-1971 del fascicolo della Commissione.
([67]) Cfr. pagg. 1061-1066 del fascicolo della Commissione.
([68]) Cfr. pagg. 1067-1068 del fascicolo della Commissione.
([69]) Cfr. pagg. 1069 e 1070-1071 del fascicolo della Commissione; cfr. anche pagg. 392-393 del fascicolo della Commissione.
([70]) Daesang spiega che queste cifre si riferiscono a I+G. Un tasso di conversione dei prezzi singoli dell'IMP e del GMP è riportata in calce alla medesima tabella degli obiettivi di prezzo.
([71]) Cfr. dichiarazione di Cheil a pag. 4, n. 2.
([72]) Cfr. pagg. 1072-1073 del fascicolo della Commissione.
([73]) Cfr. pagg. 1072-1073 del fascicolo della Commissione.
([74]) Cfr. dichiarazione di Cheil a pag. 5, n. 5.
([75]) Cfr. pagg. 395-396 del fascicolo della Commissione.

(113) Nella restante parte del 1993, Miwon ha ricevuto numerose visite in particolare dai rappresentanti di Takeda e di Ajinomoto. Durante tali visite, si sono discussi gli stessi argomenti, vale a dire la cooperazione rispetto ai tre grandi clienti e i prezzi da proporre sul mercato mondiale ([76]).

(114) Altre riunioni si sono svolte a Seul e Tokyo così come sono intercorsi regolari contatti telefonici fra le parti (riunioni fra Takeda e Cheil il 7 e il 26 maggio 1993 e il 30 agosto 1993, riunione fra Ajinomoto, Takeda, Cheil e Miwon il 7 luglio 1993). La maggior parte di questi contatti erano in relazione agli accordi di controacquisto (prezzi e quantità) o ai reclami per il mancato rispetto degli obiettivi di prezzo da parte di uno dei partecipanti (coreani).

(115) Si sono discussi anche i prezzi riservati a clienti specifici: il 13 settembre 1993, ad esempio, Takeda ha contattato telefonicamente Cheil per informare dei prezzi da proporre ai tre grandi clienti europei ([ ]*, [ ]* e [ ]*). Si è anche discusso il rapporto di prezzo dell'IMP, GMP e dell'I&G (cfr. dichiarazione di Cheil).

(116) Il 25 gennaio 1994 Cheil e Takeda si sono incontrati per discutere della prosecuzione del contratto di controacquisto. Si è concordato di mantenere la stessa quantità e lo stesso prezzo del 1993. Secondo Cheil, Takeda lamentava il fatto che Cheil non rispettasse gli accordi previsti per l'Europa, [ ]* e [ ]*. Ad esempio, Takeda si è lamentato con Cheil del fatto che [ ]* aveva chiesto a Takeda di ridurre il prezzo dell'IMP a 16,5 USD/kg dopo che Cheil aveva proposto un prezzo simile a [ ]*.

(117) Cheil riferisce che dalle note redatte durante l'incontro risulta chiaramente il ruolo di leader dei produttori giapponesi consolidati sul mercato. In seguito alle discussioni fra Cheil e Takeda sugli accordi di controacquisto da parte dell'industria giapponese, Takeda ha affermato che una decisione definitiva a tale riguardo sarebbe stata presa nel corso di una riunione fra Ajinomoto e Takeda ([77]).

(118) Il 25 agosto 1994 ([78]) si è svolta una riunione a Tokyo. Le note relative all'incontro fra Cheil e Miwon dimostrano che si è discusso dei prezzi del mercato internazionale e dei prezzi di vendita dei nucleotidi. Le parti hanno espresso il proprio parere sui nuovi obiettivi di prezzo. I giapponesi volevano aumentare i prezzi internazionali. Secondo un rapporto di Cheil relativo alla riunione ([79]), Takeda ha suggerito che le parti aumentassero in una sola volta il prezzo fino a 30 USD/kg, mentre gli altri proponevano di aumentare gradualmente di 1-2 USD/kg. Cheil riferisce che la controparte giapponese lamentava il mancato rispetto degli accordi da parte delle società coreane.

(119) Infine, le parti hanno discusso della cooperazione rispetto ai tre grandi clienti europei. In particolare, Ajinomoto ha chiesto a Cheil e a Daesang di astenersi dalle vendite a [ ]*. In conclusione si è deciso di tenere un'altra riunione a Seul a meta settembre 1994 in cui discutere in particolare di: «a) aumento dei prezzi: fissazione dell'obiettivo di prezzo a 30 USD/kg; b) chiarimento della posizione di Cheil e Miwon rispetto ai tre grandi clienti (in particolare [ ]*)» ([80]).

(120) In precedenza, il 7 e l'8 luglio 1994, si era svolta una riunione fra i produttori giapponesi e coreani sui prezzi da praticare in Europa nel 1995. Dalle note di Cheil risulta che i produttori giapponesi avevano fortemente insistito sull'aumento dei prezzi per il 1995. Ai produttori coreani era stato chiesto di offrire un prezzo più basso di quello dei prodotti giapponesi di 2 USD/kg. Le note riportano anche un esplicito messaggio: «Cerca di aumentare il prezzo facendo leva sulla carenza di produttori coreani e sull'apprezzamento dello yen» ([81]).

(121) Secondo Cheil, il 6 ottobre 1994 si è svolta un'altra riunione fra Ajinomoto, Takeda e Cheil all'Hotel Lotte di Seul in cui si è discussa la cooperazione coreana in Europa rispetto ai tre grandi clienti. Gli altri punti all'ordine del giorno riguardavano la cooperazione dei coreani sul mercato [ ]* e la valutazione del mercato [ ]* (fra cui le vendite di Cheil a [ ]*, che già avevano costituito motivo di controversia fra Cheil e i produttori giapponesi). Cheil riferisce di non aver assunto alcun impegno durante tale riunione, ricorrendo all'assenza di Miwon come scusa ([82]).

(122) Un fax interno di Ajinomoto del 17 ottobre 1994 riferisce di una conversazione telefonica fra Miwon, Cheil e Ajinomoto che dimostra che Ajinomoto aveva chiesto a Cheil di fare un'offerta a [ ]* una settimana prima di quella di Ajnomoto stesso alla medesima società. Cheil aveva risposto di accettare a condizione che Miwon lo facesse per prima. In merito ai prezzi, Cheil aveva affermato di voler istruire i propri rappresentanti a proporre un prezzo di vendita di 49,50 DM/kg e di non voler fare un'offerta di 50 DM/kg. Miwon aveva chiesto che Ajinomoto acquistasse una quantità aggiuntiva di prodotto da Miwon come condizione per accettare la richiesta di Ajinomoto di offrire il prodotto a [ ]* ad un prezzo elevato.

(123) Takeda e Miwon si sono incontrati a Seul il 6 febbraio 1995 ([83]) per discutere i prezzi mondiali dei nucleotidi e le condizioni di controacquisto.

([76]) Cfr. pag. 1935 del fascicolo della Commissione.
([77]) Cfr. pag. 306 del fascicolo della Commissione.
([78]) Daesang ha comunicato che i produttori giapponesi avevano tenuto una riunione preliminare il 24 agosto 1994 in preparazione della riunione del 25 agosto 1994 con i due produttori coreani (cfr. pag. 5 della dichiarazione a pag. 1935 del fascicolo della Commissione).
([79]) Cfr. pagg. 392-393 del fascicolo della Commissione.
([80]) Cfr. pagg. 397-404 del fascicolo della Commissione.
([81]) Cfr. dichiarazione di Cheil a pag. 6 e allegato 5.
([82]) Cfr. pag. 307 del fascicolo della Commissione.
([83]) Cfr. pagg. 1937 e 405-410 del fascicolo della Commissione.

(124) Il 16-17 ottobre 1995 si è svolta una riunione nella sede centrale di Takeda a Tokyo, cui hanno partecipato Ajinomoto, Takeda, Cheil e Daesang. Secondo Daesang, durante questa riunione si è discusso dei mercati mondiali dei nucleotidi e della situazione dei tre grandi clienti. Si è parlato anche dei prezzi attualmente praticati nei diversi paesi e aree (fra cui l'Europa) per vedere se gli obiettivi di prezzo erano soddisfatti o se dovessero essere adeguati. Ajinomoto ha comunicato i prezzi che gli altri produttori dovevano offrire [ ]* e che i produttori hanno accettato. Takeda si è comportato allo stesso modo rispetto a [ ]* e a [ ]* e le altre parti, Ajinomoto compresa, hanno accettato ([84]).

(125) Prima di questa, si sono svolte altre riunioni bilaterali e multilaterali. Daesang riferisce di aver partecipato fra l'aprile 1995 e il 16 ottobre 1995 a circa 3 o 4 riunioni con Ajinomoto nella sede di Mitra a Seul e a circa 1 o 2 riunioni con Takeda negli stessi uffici. Fra i quattro produttori si sono svolte 2 o 3 riunioni all'hotel Lotte. A ciascuno di questi incontri, le parti hanno esaminato i prezzi praticati nelle diverse aree geografiche per verificare se gli obiettivi di prezzo precedentemente concordati erano rispettati o se dovessero essere mantenuti, ridotti o aumentati. Alcuni degli obiettivi di prezzo sono stati rivisti al rialzo (l'obiettivo di prezzo per [ ]* è stato mantenuto anche se convertito in prezzo per libbra invece che in prezzo per chilogrammo). Le parti hanno anche discusso e concordato l'aumento dei prezzi di mercato in varie regioni come base per aumentare il prezzo praticato ai tre grandi clienti europei ([85]).

(126) I partecipanti al cartello si sono incontrati a Seul nel mese di dicembre per riesaminare la cooperazione attuata nel 1995. In base al rapporto sulla riunione ([86]), Ajinomoto ha condotto l'incontro ringraziando ciascuno per la collaborazione attuata nel 1995 e tradottasi in un effettivo aumento dei prezzi dei nucleotidi e ha chiesto di continuare a cooperare nel 1996 in modo da aumentare ulteriormente i prezzi. C.H. Kim della Daesang si è detto d'accordo e gli altri partecipanti «hanno approvato annuendo o profferendo parole aventi lo stesso significato».

(127) Secondo la dichiarazione di Daesang ([87]), i quattro produttori (Takeda, Ajinomoto, Daesang e Cheil) si sono incontrati il 7 marzo 1996 a Seul per stabilire gli obiettivi di prezzo per il 1996 da praticarsi ai tre grandi clienti. Ajinomoto ha proposto un obiettivo internazionale di 35 USD/kg. Rispetto al mercato europeo in generale, Takeda ha suggerito di applicare un nuovo prezzo entro la fine di agosto 1996. A questo proposito Ajinomoto ha proposto un prezzo di 51 DM/kg. Takeda ha inviato alla Commissione copia di una nota relativa alla riunione ([88]).

(128) In base a questa nota, i partecipanti concordavano su un possibile miglioramento dei prezzi da effettuarsi nel 1996. Ogni società ha confermato di non voler modificare il volume di prodotto fornito, concordando sul miglioramento dei prezzi. Sempre secondo la nota, i partecipanti hanno discusso la politica di miglioramento dei prezzi per il 1996, tenendo a mente il piano dei prezzi da praticare nel 1997 ai tre grandi clienti. Si è concordato un obiettivo di prezzo per i tre grandi clienti di 35 USD/kg (circa il 10 % in più) sulla base dell'USD. Per raggiungere questo prezzo, i produttori di nucleotidi avrebbero preparato un piano di aumento dei prezzi del mercato generale, che avrebbe dovuto portare il prezzo al livello di 35 USD/kg entro settembre/ottobre [1996].

(129) Il 21 maggio 1996, Ajinomoto ha chiesto e ottenuto un incontro con Miwon per discutere dei prezzi più bassi praticati dalla stessa Miwon in Europa. Per quanto riguarda l'Europa, Ajinomoto ha informato Miwon che stava trattando il prezzo del secondo semestre 1996 con alcuni clienti europei, ma che un aumento di prezzo in Germania e in Spagna sarebbe stato molto difficile da attuare. Ajinomoto ha notato che in Spagna il livello di prezzi era di 44-45 DEM/kg, ma che sulla base dei prezzi del 1995 avrebbe dovuto essere di 49 DEM/kg. Si è concordato un obiettivo di prezzo per l'Europa di 50 DEM/kg a partire da giugno 1996, fatte salve le vendite ai tre grandi clienti ([89]).

(130) Lo stesso giorno Ajinomoto ha anche incontrato Cheil per discutere dell'attuazione degli aumenti di prezzo concordati. Sembra che Cheil abbia affermato che tali aumenti di prezzo non sarebbero stati realizzabili in Europa prima di luglio 1996. Ajinomoto ha insistito di praticare i prezzi concordati entro la fine di agosto 1996 ([90]).

(131) Secondo la documentazione integrativa di Daesang ([91]), le discussioni sui prezzi da praticare ai tre grandi clienti per il 1997 sono iniziate durante una riunione svoltasi il 3 luglio 1996. In quell'occasione, Takeda ha proposto un nuovo obiettivo di prezzo per l'Europa e le altre parti hanno espresso la propria opinione al riguardo.

([84]) Cfr. pag. 1075 del fascicolo della Commissione.
([85]) Cfr. pagg. 1937-1939 e pagg. 405-423 del fascicolo della Commissione.
([86]) Cfr. pag. 1076 del fascicolo della Commissione.
([87]) Cfr. pag. 10 della dichiarazione oppure pag. 1940 del fascicolo della Commissione; cfr. anche allegato 12 alla dichiarazione alle pagg. 426-427 del fascicolo della Commissione.
([88]) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti, Takeda ha giustamente rilevato di aver confermato che benché la nota faccia riferimento al 17 marzo 1996 e non al 7 marzo, in realtà il riferimento riguarda la riunione del 7 marzo (infatti, la nota riporta anche le conclusioni della riunione redatte il 12 marzo 1996).
([89]) Cfr. pag. 1941 del fascicolo della Commissione.
([90]) Cfr. allegato 5 alla dichiarazione di Cheil, alle pagg. 2610-2612 del fascicolo della Commissione.
([91]) Cfr. pagg. 12 e 13 della dichiarazione di Daesang alle pagg. 1942-1943 del fascicolo della Commissione.

(132) Miwon e Takeda si sono nuovamente incontrati il 9 luglio 1996 nel New Jersey (USA) e hanno discusso del prezzo di mercato dei nucleotidi nel mondo. Takeda ha chiesto a Daesang di cooperare alla determinazione dei prezzi ([92]).

(133) Nell'estate 1996, Ajinomoto, Takeda, Miwon e Cheil si sono nuovamente incontrati in un luogo imprecisato per discutere la situazione corrente dei mercati dei nucleotidi, fra cui quello europeo, e per scambiare informazioni sui prezzi di vendita ([93]).

(134) In una riunione del 29 agosto 1996 a Seul, Takeda ha informato i partner ([94]) del prezzo che intendeva proporre a [...]* per il 1997 e ha chiesto agli altri di offrire un prezzo più alto (54 DM/kg). Takeda ha anche chiesto ai concorrenti di informarla nel caso in cui [...]* richiedesse loro un'offerta. Takeda ha suggerito diverse motivazioni da comunicare ai clienti per giustificare un aumento del prezzo ([95]).

(135) Giova notare che le riunioni bilaterali servivano anche per influenzare il risultato delle riunioni generali. Ad esempio, Ajinomoto e Miwon si sono incontrati il 28 agosto 1996, un giorno prima della riunione generale in cui Ajinomoto ha chiesto un aumento di prezzo per il cliente [...]* per il 1997. Secondo Daesang, Ajinomoto voleva garantirsi l'appoggio di Miwon prima della riunione generale fra i concorrenti ([96]).

(136) A tale riguardo, Takeda riferisce che in seguito alle indagini degli Stati Uniti sulla partecipazione di Ajinomoto ad un cartello mondiale sulla lisina, Ajinomoto ha evitato di partecipare alle riunioni generali con gli altri produttori di nucleotidi (a partire dall'agosto 1996) pur continuando a partecipare ai relativi accordi. Per contro, ha continuato a tenere contatti bilaterali diretti con Takeda, di norma prima o dopo quelle riunioni. Secondo Takeda, Ajinomoto si aspettava che Takeda utilizzasse le informazioni date da Ajinomoto come base per i colloqui con i produttori coreani ([97]). Nella replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto riferisce che tali supposizioni erano errate e prive di prove concrete. L'esatta durata della partecipazione di Ajinomoto agli accordi di cartello è trattata in maggior dettaglio nella sezione «Durata».

(137) Daesang afferma di aver saputo da Takeda che tutte le parti avevano raggiunto un accordo sui prezzi da praticare ai tre grandi clienti durante un incontro di golf organizzato per i rappresentanti di Miwon e di Takeda nel New Jersey il 10 settembre 1996.

(138) Secondo una nota di Takeda, Cheil, Daesang e la stessa Takeda si sono incontrati nel marzo 1997, riuscendo a concordare l'obiettivo di prezzo di 30 USD ([98]).

(139) Gli obiettivi di prezzo fissati per il 1997 erano difficili da mantenere. Fra il 26 e il 28 maggio 1997 si è svolta a Seul una riunione. Secondo la relazione di Takeda ([99]), in quell'occasione si è concordato di fissare il prezzo corrente oltreoceano a 25 USD/kg per il 1997, «un livello inferiore al prezzo di 30 USD deciso nella riunione del marzo 1997». La relazione riferisce ancora che «partendo dal presupposto che sia necessario migliorare i prezzi prima delle trattative con le grandi società europee previste per l'autunno sui contratti dell'anno successivo, abbiamo discusso con le due società (Cheil e Daesang) sulla portata dell'aumento di prezzo e sui tempi relativi».

(140) In ultimo, si è deciso un aumento a 29-31 USD/kg per l'anno seguente. Anche per [ ]*, uno dei clienti europei, si è raggiunto un accordo sui prezzi. Secondo la relazione di Takeda relativa alla riunione ([100]), il prezzo da praticare a [ ]* concordato per il 1997 si attestava a 48 DM/kg-32USD/kg. Si sarebbe tentato un aumento di circa il 6 % (51 DM/kg), ma Takeda riconosceva che un aumento simile sarebbe risultato difficile da praticare.

(141) Takeda ha incontrato Miwon ad Amsterdam il 3 giugno 1997. I temi discussi riguardavano il mercato europeo dei nucleotidi, le vendite di Miwon a [...]*, [...]* e a [...]*, lo scambio di informazioni sui prezzi in Europa e i possibili aumenti. Un analogo incontro si è svolto fra Takeda e Cheil a Francoforte il 9 giugno 1997 in cui si è discusso dei prezzi da praticare in Europa e dei possibili aumenti ([101]).

(142) Takeda ha nuovamente incontrato Miwon nel New Jersey (USA) il 10 luglio 1997 e il 16 settembre 1997 per discutere in generale del mercato dei nucleotidi ([102]).

(143) Secondo la dichiarazione ufficiale di Takeda, [ ]* della Takeda ha incontrato per la prima volta la sua nuova controparte di Ajinomoto il 25 luglio 1997. All'incontro che ha avuto luogo in un ristorante di Tokyo si è discusso dell'organizzazione del mercato dei nucleotidi fra i produttori negli anni precedenti e si sono illustrate le posizioni delle società in relazione alla strategia dei prezzi. Per quanto è a sua conoscenza, Ajinomoto, dal canto suo, afferma che durante quest'incontro e i successivi «non si è parlato di clienti europei e di relativi obiettivi di prezzo».

([92]) Cfr. dichiarazione di Daesang alla pag. 1943 del fascicolo della Commissione.
([93]) Cfr. dichiarazione di Daesang a pag. 1944 del fascicolo della Commissione.
([94]) Cheil, Daesang e Ajinomoto.
([95]) Cfr. pag. 1945 del fascicolo della Commissione.
([96]) Cfr. pag. 1944 del fascicolo della Commissione.
([97]) Cfr. pagg. 2171-2172 del fascicolo della Commissione.
([98]) Cfr. pag. 2146 del fascicolo della Commissione.
([99]) Cfr. pag. 2146 del fascicolo della Commissione.
([100]) Cfr. pag. 1946 del fascicolo della Commissione.
([101]) Cfr. pagg. 2217-2220 del fascicolo della Commissione.
([102]) Cfr. dichiarazione di Daesang a pag. 1947 del fascicolo della Commissione.

(144) Le informazioni fornite da Takeda sulla riunione e su quella del settembre 1997 dipingono un quadro totalmente diverso. Il rapporto di Takeda ([103]) indica chiaramente che, fra l'altro, Ajinomoto ha informato Takeda «che Ajinomoto aveva già proposto ai distributori [...] un aumento del 10 % sulla base del DM (pari a circa 51 DM?) per l'anno successivo». Takeda ha ricordato ad Ajinomoto che «essi hanno inteso l'aumento in DM pensando ad un cambio in dollari, ma che questo dipendeva dall'atteggiamento di Takeda, Cheil e Miwon». Takeda ha anche informato Ajinomoto che avrebbe deciso sui prezzi da praticare a [ ]* e a [ ]* sulla base dei risultati di una ricerca sul mercato europeo prevista per gli inizi di ottobre ([104]).

(145) Circa un mese più tardi, Takeda ha incontrato i rappresentanti di Cheil e di Miwon separatamente in riunioni bilaterali svoltesi il 27-29 agosto 1997. Secondo Takeda, oggetto principale delle riunioni erano gli accordi di controacquisto, ma è possibile che le società abbiano discusso anche delle successive trattative sui contratti annuali con i tre grandi clienti. Daesang riferisce di aver incontrato Takeda negli USA il 10 luglio 1997 e il 16 settembre 1997 e di aver discusso in generale del mercato dei nucleotidi ([105]).

(146) Nel settembre 1997, Takeda ha nuovamente incontrato Ajinomoto. Secondo Takeda, Ajinomoto ha comunicato di voler tentare di praticare un aumento di prezzo del 15 % per il 1998 con un minimo del 10 % ([106]). In un documento dello stesso periodo trasmesso da Takeda e relativo a questa riunione ([107]), si afferma che «i vertici di ciascuna società sembrano aver deciso sul prezzo proposto da A[jinomoto], C[heil] e MW (Miwon/Daesang) a [...]* e su quello di T[akeda] a [ ]*, [ ]* per le trattative sui contratti dell'anno prossimo. Siamo convinti che in Europa il prodotto di C[heil] e di MW (Miwon) possa godere di un trattamento favorevole (SPG)» ([108]).

([103]) Cfr. pag. 2223 del fascicolo della Commissione.

([104]) Nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti della Commissione, Ajinomoto contesta la descrizione di Takeda di questi fatti, così come riportato in maniera più approfondita nel capitolo «Durata».

([105]) Cfr. pagg. 1947 e 1974 del fascicolo della Commissione.

([106]) Cfr. pag. 2176 del fascicolo della Commissione; Ajinomoto contesta questa descrizione dei fatti, così come più approfonditamente espresso circa la durata della partecipazione di Ajinomoto all'infrazione.

([107]) Cfr. pag. 2224 del fascicolo della Commissione.

([108]) La traduzione fornita da Ajinomoto nella sua dichiarazione del 29 novembre 2002 così recita: «Sembra che i vertici di ciascuna società abbiano studiato e preso posizione sul prezzo da proporre alle trattative sui contratti del prossimo anno previste per ottobre e novembre da A, C, MW con [ ]* e da T con [ ]* e [ ]*. Questo sul presupposto che il prodotto di C e MW continuino a godere del SPG in Europa il prossimo anno».

(147) Secondo Daesang, Miwon ha incontrato Takeda a Seul nell'ottobre 1997 e discusso in generale sul declino dei prezzi dei nucleotidi sul mercato mondiale ([109]).

(148) Cheil riferisce di aver incontrato Takeda il 24 e il 26 marzo 1998 a Seul e di aver discusso in quelle occasioni ([110]) della produzione e del mercato mondiale dei nucleotidi. Dall'indagine risulta un'altra riunione fra Cheil e Takeda il 2 giugno 1998 e Cheil riferisce che i temi discussi riguardavano il declino dei prezzi dei nucleotidi e le vendite a basso prezzo di Cheil sul mercato giapponese.

(149) Dalle indagini non sono emerse altre riunioni del cartello.

PARTE II — VALUTAZIONE GIURIDICA

A. GIURISDIZIONE (APPLICAZIONE DEL TRATTATO CE E DELL'ACCORDO SEE)

1. *RAPPORTO FRA IL TRATTATO CE E L'ACCORDO SEE*

(150) Gli accordi di cartello sopra illustrati sono stati attuati nella maggior parte degli Stati membri e del SEE (Norvegia e, precedentemente alla sua adesione alla Comunità, l'Austria).

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

(152) Nella misura in cui gli accordi hanno pregiudicato la concorrenza e gli scambi tra Stati membri è applicabile l'articolo 81 del trattato CE. Nella misura in cui tali accordi di cartello hanno avuto effetti sugli scambi fra la Comunità e gli Stati EFTA o fra gli Stati EFTA facenti parte del SEE, trova applicazione l'articolo 53 dell'accordo SEE.

(153) Se un accordo o pratica riguarda soltanto gli scambi fra Stati membri, la Commissione è competente ad applicare l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. Se un accordo di cartello riguarda soltanto gli scambi fra Stati EFTA/SEE, l'autorità di vigilanza EFTA (ESA) è la sola competente ad applicare le disposizioni SEE sulla concorrenza, segnatamente l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ([111]).

([109]) Cfr. dichiarazione di Daesang alle pagg. 1947-1948 del fascicolo della Commissione.

([110]) Cfr. pag. 309 del fascicolo della Commissione.

([111]) Ai sensi dell'articolo 56, paragrafo 1, dell'accordo SEE e, senza pregiudizio per la competenza della Commissione a decidere nelle questioni in cui lo scambio intracomunitario sia interessato, l'ESA è altresì competente nei casi in cui il volume d'affari delle imprese in questione nel territorio degli Stati EFTA sia pari o superiore al 33 % del loro volume d'affari nel territorio del SEE.

(154) Ai sensi dell'articolo 56 dell'accordo SEE, la Commissione è competente nel caso in esame ad applicare sia l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE che l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE poiché gli accordi di cartello hanno avuto un effetto sensibile sugli scambi tra gli Stati membri ([112]).

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

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

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

(156) L'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE (che è modellato sull'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE) contiene un identico divieto di accordi, decisioni e pratiche concordate ma sostituisce le condizioni consistenti nel pregiudicare il commercio fra Stati membri con «fra le parti contraenti» (in questo contesto per «parti contraenti» s'intendono la Comunità e i singoli (poi) Stati EFTA) e nell'impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune con «all'interno del territorio in cui si applica [l'accordo SEE]».

2. *ACCORDI E PRATICHE CONCORDATE*

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

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

(159) Nella sentenza nelle cause riunite T-305/94, T-306/94, T-307/94, da T-313/94 a T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94, Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. e a./Commissione (PVC II) ([113]), il Tribunale di primo grado ha dichiarato (al punto 715) che «secondo una costante giurisprudenza, perché vi sia accordo, ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato, è sufficiente che le imprese in questione abbiano espresso la loro volontà comune di comportarsi sul mercato in una determinata maniera».

(160) Un «accordo» ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, non richiede lo stesso grado di certezza necessario per l'esecuzione di un contratto commerciale di diritto privato. Inoltre, nei casi di un cartello complesso di lunga durata, il termine «accordo» può essere utilizzato in modo appropriato non solo per un piano complessivo e per il contenuto espressamente concordato, ma anche per l'attuazione di quanto è stato stabilito in base agli stessi meccanismi e per uno stesso scopo comune.

(161) Come ha osservato la Corte di giustizia (confermando la sentenza del Tribunale di primo grado) al punto 81 della sentenza relativa alla causa C-49/92P Commissione/Anic Partecipazioni SpA ([114]), dal tenore dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE emerge che un accordo può risultare non soltanto da un atto isolato, ma anche da una serie di atti o persino da un comportamento continuato.

(162) Un cartello complesso può quindi essere considerato come una singola infrazione continuata per tutto il tempo in cui è esistito. L'accordo può ben variare di volta in volta, oppure possono esserne adeguati o rafforzati i meccanismi per tenere conto di nuovi sviluppi. La validità di tale valutazione non è inficiata dal fatto che uno o più elementi di una serie di azioni o di un comportamento continuato possono costituire individualmente e di per sé una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE.

(163) Sebbene un cartello sia un'iniziativa comune, ciascun partecipante all'accordo può svolgervi il proprio ruolo particolare. Uno o più partecipanti possono esercitare un ruolo dominante di leader. Possono esservi conflitti interni, rivalità e persino inganni, ma ciò non impedirà all'intesa di costituire un accordo/pratica concordata ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE qualora esista un unico obiettivo comune e costante.

(164) Il solo fatto che ciascun partecipante al cartello possa svolgervi il ruolo più adeguato alla sua situazione specifica non esclude la sua responsabilità per l'infrazione globalmente considerata, compresi gli atti commessi da altri partecipanti che tuttavia condividono la stessa finalità illecita e lo stesso effetto anticoncorrenziale. Un'impresa che abbia partecipato all'infrazione con comportamenti diretti a contribuire alla realizzazione dell'infrazione nel suo complesso è responsabile, per tutta la durata della sua partecipazione alla detta infrazione, anche dei comportamenti attuati dalle altre imprese nell'ambito della medesima. Tale è infatti il caso ove si accerti che l'impresa di cui trattasi era a conoscenza dei comportamenti illeciti delle altre partecipanti o che poteva ragionevolmente prevederli ed era pronta ad accettarne i rischi (sentenza della Corte di giustizia nella causa Commissione/Anic, punto 83).

([112]) Cfr. capitolo 5 «Effetto sugli scambi tra Stati membri e tra parti contraenti del SEE».

([113]) Racc. 1999, pag. II-931.

([114]) Racc. 1999, pag. I-4125

(165) L'articolo 81 del trattato CE ([115]) distingue le «pratiche concordate» dagli «accordi tra imprese» o dalle «decisioni di associazioni di imprese». Lo scopo è comprendere fra i comportamenti vietati da questo articolo ogni forma di coordinamento dell'attività delle imprese che, senza essere stata spinta fino all'attuazione di un vero e proprio accordo, costituisce in pratica una consapevole collaborazione fra le imprese stesse, a danno della concorrenza. Anche quando le parti non hanno previamente raggiunto un accordo su un piano comune che ne definisca l'azione sul mercato, ma hanno consapevolmente adottato, o hanno aderito a, pratiche collusive che facilitino il coordinamento della loro attività commerciale, a tale condotta può applicarsi l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato in quanto trattasi di «pratica concordata» ([116]).

(166) La Commissione non deve necessariamente qualificare l'infrazione — in particolare quando si tratta di un'infrazione complessa e di lunga durata — come appartenente all'una o all'altra di queste forme di comportamento illegale ([117]). Le nozioni di «accordo» e di «pratica concordata» non sono statiche e possono sovrapporsi. Da un punto di vista realistico può essere addirittura impossibile fare una simile distinzione: una data infrazione può difatti presentare contemporaneamente le caratteristiche di entrambe le forme di tali comportamenti vietati, mentre, considerati singolarmente, alcuni degli elementi possono essere equiparati con più precisione all'una o all'altra forma. Sarebbe altresì artificioso, da un punto di vista analitico, suddividere in più forme di infrazione quanto manifestamente risulta come un'iniziativa comune duratura con un solo e unico scopo. Un cartello può di conseguenza essere contemporaneamente un accordo e una pratica concordata. L'articolo 81 non prevede qualifiche specifiche per questo tipo di infrazione complessa ([118]).

([115]) La giurisprudenza della Corte di giustizia e del Tribunale di primo grado in merito all'interpretazione dei termini «accordi» e «pratiche concordate» di cui all'articolo 81 del trattato CE esprime principi già consolidati prima della firma dell'accordo SEE. Si applica pertanto anche a questi termini utilizzati nell'articolo 53 dell'accordo SEE. I riferimenti nel presente testo all'articolo 81 del trattato CE valgono pertanto anche per l'articolo 53 dell'accordo SEE.

([116]) Cfr. sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-7/89 Hercules/Commissione (Racc. 1991, pag. II-1711, punto 256. Cfr. anche causa 48/69, Imperial Chemical Industries/Commissione (Racc. 1972, pag. 619, punto 64 e cause riunite 40-48/73, etc. Suiker Unie e a./Commissione (Racc. 1975, pag. 1663).

([117]) Cfr. anche la sentenza PVC II, in cui si afferma che «[n]el contesto di una infrazione complessa cui partecipano molti produttori che nel corso degli anni cercano di regolamentare il mercato a proprio vantaggio, non si può pretendere da parte della Commissione che essa qualifichi esattamente la violazione, per ognuna delle imprese e in ogni dato momento, come accordo o come pratica concordata, dal momento che, in ogni caso, l'una e l'altra di tali forme di violazione sono previste dall'articolo [81] del trattato».

([118]) Sentenza del Tribunale di primo grado nella causa T-7/89 Hercules/Commissione, punto 264.

3. *SINGOLA INFRAZIONE CONTINUATA*

(167) Nel caso di specie, i produttori di nucleotidi hanno attuato, per un lungo periodo di tempo, un regime che ha dettato le linee della loro azione sul mercato e limitato l'autonomia dal punto di vista commerciale. Come tale, gli accordi di cartello hanno le caratteristiche di un accordo nel senso inteso dall'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, benché alcuni dati di fatto del comportamento illegale possano essere correttamente descritti come pratica concordata.

(168) Dalla fine del 1988 al mese di giugno 1998, è ampiamente dimostrata l'esistenza di un'unica e continua collusione sul mercato SEE dei nucleotidi fra Takeda ([119]), Ajinomoto ([120]), Daesang ([121]) e Cheil ([122]) che, insieme, rappresentano virtualmente l'intero mercato. È assodato che le parti hanno espresso reciprocamente l'intenzione di adottare un preciso comportamento sul mercato e di applicare un piano comune volto a limitare la loro condotta commerciale. L'accordo relativo a tale piano con l'obiettivo di limitare la concorrenza può essere quindi fatto risalire almeno al 1988. Tale collusione perseguiva un unico obiettivo economico anticoncorrenziale: impedire la concorrenza dei prezzi concordando obiettivi ed aumenti degli stessi.

(169) Considerato il progetto e l'obiettivo comuni, perseguiti con continuità dai produttori, di eliminare la concorrenza sul mercato dei nucleotidi, la Commissione ritiene che tale comportamento costituisca una singola infrazione continuata dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e pertanto a ciascun partecipante incombe la responsabilità per la durata della sua adesione al regime collusivo. Gli accordi di cartello sono descritti in maniera particolareggiata nella parte dedicata ai fatti della presente decisione. Tale descrizione è corroborata da prove certe, cui è fatto sistematico riferimento nel testo.

4. *RESTRIZIONE DELLA CONCORRENZA*

(170) Il complesso di accordi nel caso di specie aveva l'obiettivo e l'effetto di limitare la concorrenza nella Comunità e nel SEE.

([119]) Per quanto riguarda Takeda: dall'8 novembre 1988 fino al 2 giugno 1998.

([120]) Per quanto riguarda Ajinomoto: dall'8 novembre 1988 fino a settembre 1997.

([121]) Per quanto riguarda Daesang: dal 19 dicembre 1988 fino al 31 dicembre 1997.

([122]) Per quanto riguarda Cheil: da (fine) marzo 1989 fino al 2 giugno 1998.

(171) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE definiscono espressamente come restrittivi della concorrenza gli accordi consistenti nel:

> «a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi di vendita ovvero altre condizioni di mercato; b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento».
>
> L'elenco non è completo.

(172) Nel complesso degli accordi di cartello considerati nel caso di specie, si possono individuare i seguenti elementi come rilevanti ai fini di una violazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE:

— ripartizione dei clienti,

— ripartizione dei mercati,

— fissazione di obiettivi di prezzo e di prezzi minimi,

— fissazione concordata di aumenti di prezzo,

— scambio di informazioni sulle cifre di vendita in modo da monitorare l'applicazione degli obiettivi di prezzo,

— partecipazione a riunioni regolari e ad altri contatti per concordare le sopra menzionate restrizioni e per attuarle/modificarle a seconda delle esigenze.

(173) Questi tipi di accordi hanno per oggetto la restrizione della concorrenza nel senso inteso dall'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE. Poiché il prezzo è il principale strumento di concorrenza, i vari accordi e meccanismi collusivi attuati dai produttori erano tutti diretti, in definitiva, a gonfiare il prezzo a proprio vantaggio e al di sopra del livello che esso avrebbe raggiunto in condizioni di libera concorrenza.

(174) Dato l'oggetto manifestamente anticoncorrenziale degli accordi, non occorre dimostrare un effetto lesivo sulla concorrenza per poter applicare l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ([123]).

(175) Il cartello tuttavia aveva anche un effetto restrittivo sulla concorrenza. Infatti gli accordi di cartello coinvolgevano i maggiori produttori mondiali di nucleotidi ed erano concepiti, diretti e promossi dai vertici di ciascuna società partecipante ([124]). Gli obiettivi di prezzo, gli aumenti di prezzo e la ripartizione dei clienti, che costituivano lo scopo primario del cartello, erano concordati, annunciati ai clienti e attuati in tutto il SEE.

(176) Nelle rispettive repliche alla comunicazione degli addebiti, Cheil e Ajinomoto sostengono che l'effetto restrittivo della concorrenza era molto limitato. Ajinomoto sostiene inoltre che la conclusione della Commissione si basa su prove incomplete, che non riescono a dimostrare in modo sufficiente l'effetto degli accordi sul mercato. L'effetto restrittivo degli accordi in questione è dimostrato in modo dettagliato nei considerando 224-238.

5. *EFFETTO SUGLI SCAMBI TRA STATI MEMBRI E TRA PARTI CONTRAENTI DEL SEE*

(177) L'accordo continuato fra i produttori ha avuto un effetto sensibile sugli scambi tra Stati membri e tra le parti contraenti del SEE.

(178) L'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE riguarda gli accordi che possono pregiudicare la realizzazione di un mercato unico tra gli Stati membri dell'Unione europea, sia ripartendo i mercati nazionali che alterando la struttura della concorrenza all'interno del mercato comune. Analogamente, l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE riguarda gli accordi che pregiudicano la realizzazione di uno Spazio economico europeo omogeneo.

(179) Secondo la giurisprudenza «un accordo tra imprese, per poter pregiudicare il commercio fra Stati membri, deve consentire di prevedere con sufficiente grado di probabilità, in base ad un insieme di elementi oggettivi di fatto o di diritto, che esso sia atto ad incidere direttamente o indirettamente, effettivamente o potenzialmente, sui flussi commerciali fra Stati membri.» ([125]). In ogni caso l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE «non prescrive che venga dimostrato che gli accordi da esso considerati abbiano pregiudicato in misura rilevante gli scambi intracomunitari, ma richiede che si provi che gli accordi sono atti a produrre questo effetto» ([126]).

([123]) Sentenza del Tribunale di primo grado nelle cause riunite T-25/95 etc Cimenteries CBR e a./Commissione, (Racc. 2000, pag. II-491, punto 3927). Cfr. anche sentenza nelle cause T-374/94, T-375/94, T-384/94 e T-388/94, European Night Services e a./Commissione (Racc. 1998, pag. II-3141, punto 136), in cui il Tribunale ha confermato questo in rapporto specifico agli accordi di fissazione dei prezzi.

([124]) Cfr. prima, alla sezione «Partecipanti».

([125]) Sentenza nelle cause riunite C-215/96 e C-216/96 Bagnasco e a./Banca popolare di Novara (Racc. 1999, pag. I-135, punti 47 e 48).

([126]) Sentenza nella causa C-306/96 Javico/Yves Saint Laurent (Racc. 1998, pag. I-1983, punti 16 e 17; cfr. anche cause riunite T-374/94 ecc. European Night Services e a./Commissione (Racc. 1998, pag. II-3141, punto 136).

(180) Come dimostrato nella sezione «Commercio tra Stati», il mercato dei nucleotidi è caratterizzato da un importante volume di scambi fra gli Stati membri. Benché nessuno dei produttori di nucleotidi avesse alcuna capacità produttiva nel SEE nel periodo considerato, i nucleotidi erano teoricamente commercializzati in tutti gli Stati del territorio SEE, sia tramite società di vendita interamente controllate che tramite distributori stabiliti in pochi Stati membri. Si è rilevato altresì un notevole volume di scambi fra la Comunità e gli Stati EFTA del SEE. La Norvegia importa il 100 % del suo fabbisogno, principalmente dalla Comunità e, prima della loro adesione all'UE, l'Austria, la Finlandia e la Svezia importavano la totalità del loro fabbisogno di nucleotidi.

(181) L'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE ad un cartello non è tuttavia limitata alla parte delle vendite degli Stati membri che implichino l'effettivo trasferimento di merci da uno Stato all'altro. Tanto meno occorre, per applicare le suddette disposizioni, dimostrare che la condotta individuale di ciascun partecipante, rispetto all'intero cartello, abbia pregiudicato il commercio tra gli Stati membri ([127]).

(182) Nel caso di specie, gli accordi di cartello riguardavano potenzialmente tutto il commercio mondiale nonché quello della Comunità e del SEE. L'esistenza di meccanismi di fissazione dei prezzi e di ripartizione dei clienti deve aver causato, o avrebbe potuto causare, lo sviamento automatico delle correnti di scambi dal corso che avrebbero altrimenti seguito ([128]).

6. *REGOLE DI CONCORRENZA APPLICABILI AD AUSTRIA, FINLANDIA, ISLANDA, LIECHTENSTEIN, NORVEGIA E SVEZIA*

(183) L'accordo SEE è entrato in vigore il 1º gennaio 1994. Per il periodo di attuazione del cartello anteriormente a tale data, l'unica disposizione applicabile ai fini del presente procedimento è l'articolo 81 del trattato CE; per quanto riguarda Austria, Finlandia, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svezia (poi Stati membri dell'EFTA) gli accordi di cartello, con riferimento a tali paesi, non configurano una violazione dell'articolo sopraccitato.

(184) Nel periodo 1º gennaio — 31 dicembre 1994, le disposizioni dell'accordo SEE erano applicabili ad Austria, Finlandia, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svezia; gli accordi di cartello configuravano pertanto una violazione dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE e dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e la Commissione è competente ad applicare entrambe le disposizioni. Per tale periodo di un anno la restrizione della concorrenza nei suddetti sei stati EFTA rientra nel divieto di cui all'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(185) Dopo l'adesione di Austria, Finlandia e Svezia alla Comunità europea, avvenuta il 1º gennaio 1995, l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE è divenuto applicabile ai cartelli nella misura in cui essi riguardavano tali mercati, mentre il funzionamento di un cartello in Norvegia, Islanda e Liechtenstein continua a configurare una violazione dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(186) In pratica, gli accordi di cartello, nella misura in cui riguardano Austria, Finlandia, Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svezia, configurano una violazione delle regole di concorrenza del SEE e/o della Comunità a partire dal 1º gennaio 1994.

C. **DESTINATARI**

1. *PRINCIPI APPLICABILI*

(187) Per individuare i destinatari della presente decisione, è necessario determinare i soggetti giuridici responsabili dell'infrazione.

(188) Il soggetto delle regole di concorrenza della Comunità e del SEE è l'«impresa», un concetto che non è identico alla nozione di persona giuridica societaria nella legislazione societaria o fiscale nazionale. Il trattato non definisce il termine «impresa». Può pertanto riferirsi a qualsiasi entità impegnata in un'attività commerciale.

(189) Una volta stabilita la sussistenza di un'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE per un certo periodo di tempo, occorre determinare la persona fisica o giuridica che era responsabile della gestione dell'impresa al momento in cui è stata commessa l'infrazione, in modo che possa renderne conto.

(190) Una variazione della forma giuridica o societaria non sottrae un'impresa alle sanzioni per comportamento anticoncorrenziale. Ai fini della sanzione, pertanto, la responsabilità può trasmettersi al subentrante qualora l'entità societaria che ha commesso l'infrazione abbia cessato di esistere giuridicamente.

2. *DESTINATARI DELLA DECISIONE*

(191) Nel procedimento di specie non si rilevano difficoltà ad individuare i corretti destinatari della decisione che sarà inviata alle entità giuridiche direttamente coinvolte nell'infrazione.

([127]) Cfr. sentenza nella causa T-13/89 ICI/Commissione (Racc. 1992, pag. II-1021, punto 304).

([128]) Sentenza nelle cause riunite 209-215 e 218/78, Van Landewyck e a./Commissione (Racc. 1980, pag. 3125, punto 170).

(192) Nel caso di Miwon Corporation ([129]), che nel novembre 1997 ha variato la forma giuridica, tale valutazione è conforme alla normale prassi della Commissione e alla giurisprudenza corrente ([130]). La completa fusione di Miwon Corporation Limited e Sewon Co. Ltd per costituire Daesang Corporation ([131]) implica che la responsabilità passa alla nuova entità. Esiste un'evidente continuità fra Miwon e la nuova entità in cui è stata incorporata. Miwon ha cessato di esistere e la sua personalità giuridica e tutto il suo patrimonio e personale sono stati trasferiti a Daesang Corporation.

D. **DURATA DELL'INFRAZIONE**

(193) Benché una prova inviata alla Commissione (cfr. considerando 77) indichi che i contatti iniziali fra i produttori giapponesi risalgono al 1986, la Commissione, ai fini dei presenti procedimenti, limita la sua valutazione ai sensi delle regole di concorrenza e dell'applicazione di qualsiasi sanzione al periodo che decorre dall'8 novembre 1988, data della prima riunione certa fra i produttori giapponesi durante la quale sono stati discussi e concordati i prezzi in vista delle successive trattative con i tre grandi clienti (cfr. considerando 79). La data iniziale dell'infrazione considerata rispetto a Takeda e Ajinomoto è pertanto l'8 novembre 1988.

(194) Per quanto riguarda Daesang, la società ammette di aver concluso il 19 dicembre 1988 con Ajinomoto un accordo di controacquisto, quando è stato verbalmente concordato che la condizione alla base del contratto prevedeva che Miwon non incrementasse le proprie vendite a [ ]* e non ostacolasse la cooperazione dei produttori [ ]* relativamente ai prezzi applicati a livello mondiale ([132]). Relativamente a Daesang, la Commissione assume quindi il 19 dicembre 1988 quale data di inizio dell'infrazione.

(195) Da un rapporto di viaggio ([133]) risulta che la prima riunione dei produttori di nucleotidi a cui ha partecipato Cheil si è svolta fra il 7 e il 23 marzo 1989. Lo stesso rapporto indica che i partecipanti hanno concordato di reincontrarsi a Kyung Ju (Corea) il 7 giugno 1989 (secondo Daesang, questa è la riunione in cui si sono concordati gli obiettivi di prezzo per il 1989).

(196) Per quanto concerne la medesima riunione «P», un terzo rapporto di viaggio del 3-10 ottobre 1989 ([134]) spiega che la finalità della riunione era «discutere le modalità per prevenire il declino dei prezzi sul mercato globale» e avere «un incontro preliminare con Takeda per discutere la fornitura di nucleotidi a Takeda nel 1990».

(197) La partecipazione di Cheil all'infrazione anteriormente al 1991 è anche confermata dalle note su una riunione svoltasi il 5 ottobre 1989 fra Ajinomoto, Takeda, Daesang e Cheil in cui sono stati discussi gli obiettivi di prezzo per il 1990 ed è stata riveduta l'attuazione degli obiettivi di prezzo per il 1989 ([135]).

(198) Cheil conferma lo svolgimento della riunione benché in un primo tempo avesse scarse informazioni sul contenuto della stessa ([136]).

(199) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Cheil conferma, tuttavia, che alcune riunioni fra i concorrenti si sono svolte a partire dal luglio 1988 e ammette la sua partecipazione all'infrazione dal marzo 1989, benché aggiunga che anteriormente al 1992 l'attenzione maggiore era rivolta a mercati diversi da quelli del SEE e che, in ogni caso, aveva operato in misura limitata sul mercato SEE fra il 1989 e la fine del 1991 ([137]).

(200) Sulla base della prova qui dianzi riportata, la Commissione ritiene che Cheil abbia partecipato all'infrazione a partire da marzo 1989.

(201) Occorre naturalmente ribadire che, anche laddove riguardano Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia, gli accordi di cartello non configurano una violazione dell'accordo SEE anteriormente al 1º gennaio 1994, data di entrata in vigore dell'accordo.

(202) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto sostiene di aver interrotto la propria partecipazione alle attività del cartello successivamente all'agosto 1996. A sostegno di ciò, Ajinomoto riferisce non solo di non aver più partecipato alle riunioni dei produttori successivamente all'agosto 1996 ma anche di non aver più effettuato controacquisti da Daesang. Ajinomoto sostiene che la stessa prova contenuta nel fascicolo della Commissione indica che la sua astensione dagli accordi sui nucleotidi era totale, autentica e permanente: non vi è prova che Ajinomoto abbia partecipato successivamente all'agosto 1996 ad alcuna delle riunioni fra i produttori e i contatti con Takeda si sono limitati a tentativi senza esito di Takeda di coinvolgere nuovamente Ajinomoto negli accordi.

([129]) Miwon Corporation Limited ha partecipato all'infrazione tramite le sue controllate Miwon Japan Inc. e Mitra (Miwon Trading & Shipping Company) sia direttamente (cfr. ad esempio gli allegati T e U della documentazione integrativa di Daesang).

([130]) Causa C-49/92 P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, punto 145.

([131]) Cfr. sopra alla sezione «I produttori».

([132]) Cfr. pag. 1962 e pagg. 986-989 del fascicolo della Commissione.

([133]) Cfr. allegato 5 della dichiarazione 2001 di Cheil, pag. 2617 del fascicolo della Commissione.

([134]) Cfr. allegato 5 della dichiarazione 2001 di Cheil, pag. 2618 del fascicolo della Commissione.

([135]) Cfr. allegati I, J, K, L e M alla documentazione integrativa di Daesang; cfr. anche la documentazione integrativa di Daesang a pag. 6 e la dichiarazione ufficiale di Takeda a pag. 7.

([136]) Cfr. allegato 5 della dichiarazione 2001 di Cheil, pag. 2618 del fascicolo della Commissione.

([137]) Cfr. pagg. 5 e 6, ultimo paragrafo, della dichiarazione 2001 di Cheil e pagg. 9 e 10 della sua replica alla comunicazione degli addebiti della Commissione.

(203) Da parte sua, Takeda sostiene che la Commissione debba considerare quale termine dell'infrazione la data dell'ultima riunione nota in cui sono stati concordati gli obiettivi di prezzo.

(204) Daesang e Cheil non contestano la durata dell'infrazione stabilita nella presente decisione.

(205) Per quanto riguarda Ajinomoto, la Commissione concorda sull'insufficienza di prove atte a dimostrarne la partecipazione all'accordo sugli obiettivi di prezzo per il 1997. Cionondimeno, la Commissione non può accettare l'affermazione di Ajinomoto secondo cui quest'ultima non ha partecipato all'infrazione dopo la riunione dell'agosto 1996.

(206) Come dato di fatto, la prova contestuale trasmessa da Takeda concernente le riunioni bilaterali tenute con Ajinomoto, dimostra chiaramente che nel corso di quei contatti entrambe le imprese hanno discusso dei prezzi e del mercato dei nucleotidi. Nelle note relative alla riunione del luglio 1997, ad esempio Takeda afferma che Ajinomoto aveva previsto un viaggio in Europa nei mesi di agosto e settembre per proporre ai distributori un aumento di prezzo del 10 %, aspettandosi una dura opposizione di questi ultimi. Nelle note relative alla riunione di settembre, Takeda afferma ad esempio che «la politica di [A]jinomoto è quella di aumentare del 15 % (minimo del 10 %). In agosto, ad una riunione con le filiali europee, come previsto, è emersa una forte resistenza all'aumento: [A]jinomoto tuttavia ha deciso di partire da 53 DM e in subordine da 51 DM (pari ad un aumento del 10 %)» ([138]). La lettura congiunta delle due note indica chiaramente che Ajinomoto non aveva soltanto indicato l'aumento di prezzo che intendeva imporre in Europa, ma aveva anche commentato l'andamento delle discussioni indicando i passi successivi. Ciò va chiaramente oltre i meri tentativi infruttuosi di Takeda di coinvolgere nuovamente Ajinomoto negli accordi di cartello ([139]).

(207) La Commissione ritiene pertanto che Ajinomoto abbia continuato a prender parte all'infrazione successivamente all'agosto 1996, continuando ad incontrare Takeda e a discutere dei prezzi dei nucleotidi.

(208) Anche se Ajinomoto ha cessato i controacquisti successivamente all'agosto 1996 e non ha partecipato ad alcuna riunione multilaterale dopo l'agosto 1996, Ajinomoto ha continuato a partecipare al piano illegale, contribuendo attivamente allo scambio di informazioni sui prezzi. Anche se non partecipando alle riunioni multilaterali ma mantenendo contatti bilaterali con Takeda, si deve concludere che Ajinomoto ha preso parte all'infrazione fino ad almeno l'ultima riunione nota in cui si sono discussi i prezzi dei nucleotidi, segnatamente la riunione del settembre 1997 con Takeda.

(209) Relativamente alle altre parti, confermata la partecipazione all'accordo sugli obiettivi di prezzo per il 1997, la Commissione considera che l'infrazione sia durata fino alla fine del 1997, fatti salvi i casi in cui oltre tale data emergano altri contatti illegali fra i partecipanti. Nel caso di Takeda e Cheil, l'ultima riunione nota in cui si sono discussi i prezzi dei nucleotidi è quella del 2 giugno 1998 ([140]). Di conseguenza, la Commissione considera che per Takeda e Cheil l'infrazione sia durata fino al 2 giugno 1998.

(210) La Commissione ritiene quindi che l'infrazione sia durata fino al mese di settembre 1997 per Ajinomoto, fino alla fine del 1997 per Daesang e fino al 2 giugno 1998 per Cheil e Takeda.

E. **MISURE CORRETTIVE**

1. *ARTICOLO 3 DEL REGOLAMENTO N. 17*

(211) Ai sensi dell'articolo 3 del regolamento n. 17, se la Commissione constata un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE, può obbligare le imprese interessate a porre fine all'infrazione constatata.

(212) In tal caso, nella comunicazione degli addebiti la Commissione fa rilevare che i partecipanti hanno mantenuto a lungo nascoste le proprie attività e hanno fornito informazioni contraddittorie in merito al periodo in cui l'infrazione ha avuto luogo. Nella replica alla comunicazione degli addebiti, tutte le imprese hanno riferito di aver posto fine alla partecipazione prima che la Commissione avviasse la propria indagine. Ajinomoto riferisce di aver posto fine alla propria partecipazione agli accordi di cartello nell'agosto 1996.

(213) A prescindere da queste osservazioni e per evitare ogni dubbio, le imprese che rimangono attive sul mercato dei nucleotidi e a cui si indirizza la presente decisione sono tenute, se non vi hanno ancora provveduto, a porre fine all'infrazione e ad astenersi da quella data da qualsiasi accordo, pratica concordata o decisione di associazione che possa avere il medesimo o analogo obiettivo o effetto.

(214) Il divieto riguarda tutte le riunioni segrete e i contatti multilaterali e bilaterali fra i concorrenti aventi la finalità di limitarne la concorrenza o di concordarne il comportamento sul mercato, in particolare per quanto riguarda la determinazione dei prezzi.

([138]) La traduzione fornita da Ajinomoto nella sua nota del 29 novembre 2002 così recita: «A. prevede un aumento di prezzo del 15 % in DM (minimo del 10 %). Forte opposizione, come previsto, alla riunione con le filiali europee in agosto, ma per il momento si inizia con 53 DM e si cerca poi di raggiungere il minimo di 51 DM (aumento del 10 %)».

([139]) Nella sua lettera del 29 novembre 2002, Ajinomoto conferma di contestare i fatti riportati nelle note di Takeda e chiama in causa il valore probatorio delle due note di Takeda come prova della partecipazione continuata all'infrazione.

([140]) Cfr. pag. 309 del fascicolo della Commissione.

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

a) CONSIDERAZIONI GENERALI

(215) Ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 la Commissione può, mediante decisione, infliggere alle imprese ammende che variano da un minimo di 1 000 EUR ad un massimo di un milione di EUR, con facoltà di aumentare quest'ultimo importo fino al 10 % del volume d'affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione, quando, intenzionalmente o per negligenza, commettano un'infrazione alle disposizioni dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e/o dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(216) Per determinare l'ammontare dell'ammenda, la Commissione deve prendere in considerazione tutti gli elementi di fatto pertinenti e, in particolare, la gravità e la durata dell'infrazione, che sono i due criteri cui è fatto esplicito riferimento nell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17.

(217) Il ruolo svolto da ciascuna impresa all'infrazione è valutato singolarmente. In particolare, nel calcolo delle sanzioni la Commissione tiene conto di ogni circostanza aggravante o attenuante e applica, se del caso, quanto riportato nella comunicazione sulla non imposizione o sulla riduzione delle ammende.

(218) Per valutare la gravità dell'infrazione, la Commissione ne considera la natura, l'impatto concreto sul mercato, quando sia misurabile, e l'estensione del mercato geografico rilevante. Il ruolo svolto da ciascuna impresa all'infrazione è valutato singolarmente.

b) IMPORTO DELLE AMMENDE

(219) L'intesa costituiva un'infrazione intenzionale all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE. Con piena coscienza della natura restrittiva dei loro atti nonché della loro illiceità, i principali produttori di nucleotidi si sono uniti per creare un sistema segreto e continuato al fine di limitare la concorrenza.

1. ***Importo di base***

(220) L'importo di base è determinato in funzione della gravità e della durata dell'infrazione.

Gravità

(221) Per valutare la gravità dell'infrazione, la Commissione ne considera la natura, l'impatto concreto sul mercato, quando sia misurabile, e l'estensione del mercato geografico rilevante.

Natura dell'infrazione

(222) Dai fatti esposti in precedenza emerge che la presente infrazione è consistita nella ripartizione del mercato e nella fissazione dei prezzi, che per loro stessa natura costituiscono le infrazioni più gravi all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(223) Gli accordi di cartello hanno coinvolto tutti i principali operatori del mercato mondiale e sono stati elaborati, diretti e promossi a livello dirigenziale da ciascuna delle imprese partecipanti. ([141]) Per sua stessa natura, l'attuazione di un accordo di cartello del tipo descritto produce una grave distorsione del gioco della concorrenza ad esclusivo vantaggio dei produttori partecipanti al cartello e determina un grave danno per i clienti, nonché, in ultima analisi, per il pubblico in generale.

(224) La Commissione ritiene pertanto che la presente infrazione costituisca per sua stessa natura un'infrazione molto grave all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(225) Ajinomoto sostiene che, nel caso di specie, alcuni elementi dimostrano che non soltanto l'infrazione aveva un impatto limitato sul mercato, ma anche che non aveva il carattere di gravità che la Commissione evidenzia. Tali elementi includono le seguenti constatazioni: il comparto europeo dei nucleotidi è di dimensioni limitate; l'infrazione non era pienamente attuata; i nucleotidi rappresentano soltanto una quota molto limitata del costo dei prodotti finali e quindi ogni danno ai consumatori ha avuto carattere limitato; l'abilità di contrapporre i fornitori limitava ogni danno ai clienti diretti.

(226) La Commissione non condivide tali argomentazioni. È evidente che il prezzo e la ripartizione del mercato pregiudicano, per la loro stessa natura, il corretto funzionamento del mercato unico. Sarebbe errato concludere sulla base delle ridotte dimensioni del mercato che tale infrazione non aveva un carattere di gravità. Ciò che conta è che il normale gioco della concorrenza che avrebbe governato il mercato unico è stato sostituito da un sistema collusivo concernente il prezzo del prodotto, che costituisce la componente essenziale della concorrenza. Come dimostrato nei considerando qui di seguito, gli accordi di cartello erano effettivamente attuati e avevano un reale impatto sul mercato dei nucleotidi del SEE ([142]). Come tale, l'infrazione dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE è ritenuta molto grave. La Commissione affronta la questione della dimensione limitata del mercato nei considerando 241-242.

([141]) Cfr. considerando 57 e seguenti.

([142]) I restanti elementi addotti da Ajinomoto sono trattati nella sezione «Impatto sul mercato».

Impatto effettivo dell'infrazione sul mercato dei nucleotidi nel SEE.

(227) L'infrazione è stata commessa da imprese che, nel periodo considerato, detenevano la quota principale dei mercati mondiale ed europeo dei nucleotidi. Inoltre, gli accordi di cartello erano specificamente volti ad aumentare i prezzi ad un livello superiore a quelli che si sarebbero applicati in mancanza degli accordi stessi e a limitare le quantità di prodotto venduto. Considerando che tale accordi sono stati effettivamente attuati, non se ne può negare l'impatto concreto sul mercato.

(228) Non occorre quantificare con precisione la differenza tra i prezzi attuali e quelli che si sarebbero potuti applicare in mancanza degli accordi. Infatti tale differenza non può essere sempre misurata con certezza, in quanto il prezzo del prodotto può essere influenzato simultaneamente da vari fattori esterni, rendendo in tal modo estremamente difficile trarre conclusioni sull'importanza relativa di tutti i possibili fattori causali.

(229) Gli accordi di cartello sono stati in ogni caso attuati. Per tutta la durata del cartello, le parti hanno scambiato informazioni sui prezzi e sui volumi di vendita e, sulla base delle cifre, le parti hanno concordato gli obiettivi di prezzo (cfr. ad esempio i considerando 80, 89, 91, 92-94, 97-98, 104, 108-111, 115-116, 118-131, 133, 135, 138-141). Come dimostrato nella parte della presente decisione dedicata ai fatti, gli obiettivi e gli aumenti di prezzo sono stati concordati, annunciati ai clienti e attuati in tutto il SEE (cfr. ad esempio, i considerando 86, 104, 118-120, 122, 124, 126, 128, 134, 139-141, 144). Le parti hanno attentamente monitorato l'attuazione dei loro accordi organizzando riunioni multilaterali e bilaterali periodiche. Durante queste riunioni, le parti confrontavano le rispettive cifre di vendita, discutevano i prezzi di mercato (consentendo quindi ai partner di verificare se gli obiettivi di prezzo concordati erano raggiunti) ed eventualmente concordavano l'aggiustamento degli obiettivi di prezzo (cfr. ad esempio, i considerando 92, 109, 111, 124, 128-130).

(230) Alla luce di quanto sopra esposto e dall'impegno di ciascun partecipante nella complessa organizzazione del cartello, il fatto che l'accordo anticoncorrenziale sia stato attuato nel periodo considerato dell'infrazione non può essere messo in discussione. Tale attuazione continuata su un periodo di nove anni deve aver avuto un impatto sul mercato.

(231) Ajinomoto sostiene che la Commissione si basa su prove inconcludenti per dimostrare che l'infrazione ha avuto un impatto significativo sul mercato. Secondo Ajinomoto, l'impatto dell'infrazione sul mercato è stato assolutamente limitato. Infatti, Ajinomoto riferisce che non soltanto si è dimostrato molto difficile raggiungere un accordo sugli obiettivi di prezzo, ma che anche quando si riusciva a raggiungere un accordo, questo non veniva poi rispettato del tutto: la violazione degli accordi era frequente, non sanzionata e non esisteva alcun sistema reale di monitoraggio degli stessi. Di conseguenza, secondo Ajinomoto, l'infrazione non è stata del tutto attuata.

(232) Inoltre, Ajinomoto riferisce che i costi dei nucleotidi rappresentano in media meno dell'0,1 % del prezzo del prodotto finale e che la concorrenza fra i fornitori ha limitato il danno ai clienti diretti. Infine, Ajinomoto sostiene che un'analisi della situazione economica del periodo in esame conferma che l'andamento dei prezzi era coerente al comportamento concorrenziale. A sostegno di quanto riferito, Ajinomoto ha inviato un rapporto redatto da RBB Economics che afferma l'impossibilità di concludere che i prezzi nel periodo 1988-1997 fossero insolitamente stabili o che la caduta dei prezzi registrata alla fine del 1998/inizio del 1999 era connessa alla fine dell'infrazione. Il rapporto solleva dubbi sul fatto che tutti gli accordi di ripartizione dei clienti fra i produttori di nucleotidi fossero efficaci e sostiene poi che la caduta dei prezzi alla fine del 1998/inizio del 1999 sia da attribuirsi ad importanti mutamenti nei fattori esterni al mercato che hanno fondamentalmente cambiato le condizioni di determinazione dei prezzi in Europa e non alla fine del cartello: un aumento significativo della capacità connesso all'apertura dell'impianto di Cheil in Indonesia parallelo alla stagnazione della domanda dal 1997 in poi, ha determinato un eccesso di capacità. La svalutazione delle valute coreana e indonesiana ha creato una maggior pressione sui prezzi europei. In un documento che integra la replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto riporta che i valori medi stimati della capacità forniti alla Commissione dalle imprese (e resi accessibili) confermano che l'andamento dei prezzi in tutto il periodo considerato era coerente con le condizioni di concorrenza e che l'infrazione ha avuto un impatto limitato sul mercato.

(233) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Cheil giunge alle medesime conclusioni, sottolineando che è stata proprio la decisione di aumentare la produttività a determinare la caduta dei prezzi alla fine del 1998/inizio del 1990. Cheil sostiene inoltre che la limitata dimensione del mercato fa sì che il reale impatto economico del comportamento illecito sia ridotto e giustifica un ammontare inferiore dell'ammenda. Inoltre, Cheil, appoggiato da Daesang ([143]), sostiene che nel determinare la gravità dell'infrazione la Commissione debba tener conto che l'impatto dell'infrazione sui consumatori è trascurabile e che le società coreane sono state coinvolte in un progetto preesistente.

(234) Analogamente, Takeda riferisce che anche il massimo impatto potenziale sui consumatori finali è molto limitato alla luce della ridotta dimensione del mercato europeo, del ridotto costo dei nucleotidi nel prodotto finale e del fatto che i nucleotidi sono acquistati da grandi industrie alimentari più che dai consumatori finali. Takeda contesta il fatto che la Commissione non abbia cercato di quantificare precisamente ogni aumento di prezzo ascrivibile all'infrazione al di là del livello che si sarebbe raggiunto senza gli accordi di cartello.

([143]) Cfr. sia la risposta di Daesang del 20 settembre 2002 che la sintesi inviata per lettera del 27 novembre 2002.

(235) Non può definirsi conclusiva alcuna delle argomentazioni addotte dalle parti per smentire la conclusione della Commissione secondo cui il cartello ha inciso realmente sul mercato. Le spiegazioni relative alla stabilità dei prezzi nel periodo 1988-1997 e la caduta dei prezzi alla fine del 1998/inizio del 1999 possono avere una qualche validità (in particolare in rapporto all'aumento della capacità produttiva connesso all'apertura di un nuovo impianto di Cheil in Indonesia verso la fine delle attività del cartello), ma non dimostrano in modo convincente che l'attuazione dell'accordo di cartello possa non aver avuto un ruolo nella determinazione e fluttuazione dei prezzi sul mercato dei nucleotidi. In realtà, considerando che le parti avevano sovrapposto all'incerta situazione di libera concorrenza un sistema di collusione continuata, i prezzi risultavano necessariamente attestati ad un livello diverso rispetto a quello che avrebbe prevalso in un mercato concorrenziale.

(236) Il fatto messo in luce da Ajinomoto e Cheil secondo cui, verso la fine dell'attività del cartello, la capacità produttiva era notevolmente aumentata in un momento in cui la domanda era in discesa, portando ad una caduta dei prezzi (e ad una riduzione dei livelli di utilizzo della capacità da parte dei rispettivi produttori), illustra chiaramente le difficoltà incontrate dalle parti verso la fine delle attività del cartello nell'influire sui prezzi nella difficile situazione di mercato e forse anche le motivazioni del collasso dello stesso cartello. Non dimostra tuttavia che la pratica illegale non abbia avuto effetto sul mercato nei 9 anni di esistenza del cartello né dimostra che i prezzi non fossero mantenuti al di sopra di un livello concorrenziale.

(237) Al contrario, considerando l'impegno congiunto dei membri del cartello (cfr. considerando 75-149), si può ragionevolmente concludere che durante l'intero periodo di operatività del cartello, i partecipanti hanno fatto in modo di mantenere i prezzi ad un livello più elevato di quanto sarebbero stati senza accordi illegali.

(238) Anche se i risultati perseguiti dai partecipanti al cartello non sono stati del tutto raggiunti, questo non prova che il cartello non abbia influito sul mercato. Inoltre, è inconcepibile, considerando fra l'altro i rischi connessi, che le parti abbiano ripetutamente concordato di incontrarsi in diversi luoghi del mondo per fissare obiettivi di prezzo nel periodo dell'infrazione, se avessero percepito che il cartello influiva scarsamente sul mercato dei nucleotidi. A tale riguardo, si può far riferimento alle specifiche congratulazioni espresse da Ajinomoto a tutti i membri del cartello durante una delle riunioni per la proficua attuazione degli obiettivi di prezzo per il 1995 (cfr. considerando 126 o allegato Z alla documentazione integrativa di Daesang ([144])).

([144]) Cfr. pag. 1076 del fascicolo della Commissione.

(239) Nella replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto, Cheil e Daesang hanno anche sostenuto che le prove della Commissione dimostrano che essi hanno spesso disatteso gli accordi e hanno agito autonomamente sul mercato. Tale argomentazione non può, tuttavia, essere accolta. Non soltanto la Commissione dispone di prove certe del fatto che Ajinomoto, Daesang e Cheil hanno effettivamente continuato ad aver parte nell'infrazione per l'intera durata della stessa (fatto che non è contestato dalle parti, ad eccezione di Ajinomoto quando si tratta della sua partecipazione dopo l'agosto 1996), ma il fatto che ogni parte in causa possa aver avuto piani nascosti che le ha spinte a disattendere in qualche misura gli impegni assunti nei confronti degli altri partecipanti non implica che essi non attuassero l'accordo di cartello. Come ha sostenuto il Tribunale di primo grado nella causa Cascades/Commissione,«infatti, un'impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio» ([145]).

Dimensione del mercato geografico rilevante

(240) Il cartello ha riguardato tutto il mercato comune e, in seguito alla sua istituzione, l'intero SEE. Ogni parte del mercato comune e del SEE subiva gli effetti del sistema collusivo. Per determinare la gravità dell'infrazione, la Commissione considera quindi l'intera area della Comunità e, in seguito alla sua istituzione, il SEE.

Conclusione della Commissione sulla gravità dell'infrazione

(241) Tenendo conto della natura delle infrazioni in esame, del suo impatto sul mercato dei nucleotidi e del fatto che riguarda l'intero mercato comune e, dopo la sua istituzione, la totalità del SEE, la Commissione ritiene che le imprese interessate dalla presente decisione abbiano commesso violazioni molto gravi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE, e dell'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE.

(242) È opportuno distinguere chiaramente fra la questione della dimensione del mercato del prodotto dall'effettivo impatto dell'infrazione sullo stesso mercato. Non è prassi della Commissione considerare la dimensione del mercato del prodotto come fattore rilevante per valutare la gravità dell'infrazione.

(243) Cionondimeno, senza pregiudizio per la natura molto grave di un'infrazione, la Commissione considera nel caso di specie la dimensione limitata del mercato del prodotto.

([145]) Causa T-308/94 Cascades/Commissione (Racc. 1998, pag. II-925, punto 230).

Classificazione dei partecipanti al cartello

(244) Nell'ambito delle infrazioni molto gravi, la scala proposta per le possibili ammende consente di trattare in maniera differenziata le imprese, in modo da tenere conto dell'effettiva capacità economica dei colpevoli di pregiudicare sensibilmente la concorrenza, e da fissare l'ammenda ad un livello che ne garantisca un sufficiente effetto dissuasivo. La Commissione osserva che ciò è particolarmente necessario qualora, come nel caso in esame, esistano notevoli differenze tra le dimensioni delle imprese che partecipano all'infrazione.

(245) Nelle circostanze del caso di specie, che coinvolge varie imprese, per fissare l'importo di base dell'ammenda occorre tenere conto del peso specifico e quindi dell'impatto sulla concorrenza del comportamento illecito di ciascuna impresa.

(246) A tal fine, le imprese possono essere divise in categorie in funzione della loro importanza relativa sul mercato in questione. La collocazione di un'impresa in una determinata categoria è soggetta a correttivi, ove necessario, per tenere conto di altri fattori e in particolare dell'esigenza di garantire una reale efficacia deterrente.

(247) La Commissione considera opportuno valutare l'importanza delle imprese nel mercato considerato in base al rispettivo volume d'affari mondiale. Dato il carattere globale del mercato, queste cifre indicano chiaramente la capacità delle imprese partecipanti di nuocere agli altri operatori del mercato comune e/o del SEE. Inoltre il volume d'affari mondiale di un membro di un determinato cartello fornisce anche un'indicazione del suo contributo all'efficacia del cartello nel suo complesso o, inversamente, dell'instabilità che lo avrebbe minato qualora detto membro non vi avesse preso parte. Viene effettuato un confronto in base al volume d'affari mondiale relativo al prodotto nell'ultimo anno civile dell'infrazione (1997).

(248) Ajinomoto è stato in qualsiasi momento il maggior produttore di nucleotidi nel mercato geografico rilevante. Nel 1997, la sua quota stimata di mercato a livello mondiale era compresa fra 40 % e 50 %.

(249) Takeda, Cheil e Daesang erano operatori di minori dimensione nel mercato mondiale dei nucleotidi. Nel 1997, la loro quota stimata di mercato era compresa fra il 10 % e il 20 %, più di 2 volte più piccola di quella del maggior operatore, vale a dire Ajinomoto.

(250) Ajinomoto è collocata nella prima categoria. Takeda, Cheil e Daesang sono collocate nella seconda categoria.

(251) Sulla base di quanto precede, l'importo di base delle ammende determinato considerando la gravità dell'infrazione è il seguente:

— Ajinomoto: 6 milioni di EUR,

— Takeda, Daesang e Cheil: 2,4 milioni di EUR.

Effetto dissuasivo

(252) Per garantire che l'ammenda abbia un sufficiente effetto dissuasivo e tenendo conto del fatto che grandi imprese hanno conoscenze giuridiche ed economiche tali da riconoscere più facilmente che la loro condotta costituisce un'infrazione ed essere consapevoli delle conseguenze derivanti da tale comportamento in base al diritto della concorrenza, la Commissione stabilisce se per una determinata impresa sia necessario adeguare ulteriormente l'importo di base.

(253) Con un volume d'affari mondiale rispettivamente di 8,7 miliardi di EUR e 9,2 miliardi di EUR nel 2001, Ajinomoto e Takeda sono operatori più grandi di Daesang (volume d'affari mondiale di 1,4 miliardi di EUR (2001)) e di Cheil [volume d'affari mondiale di 1,9 miliardi di EUR nel 2001]. A tale proposito, la Commissione ritiene che l'importo di base adeguato dell'ammenda determinato applicando il criterio dell'importanza relativa sul mercato di cui trattasi debba essere aumentato in considerazione delle dimensioni e delle risorse complessive rispettivamente di Ajinomoto e di Takeda.

(254) Sulla base di quanto precede, la Commissione ritiene che l'esigenza di efficacia dissuasiva richiede che l'importo di base delle rispettive ammende determinato al considerando 251 sia aumentato del 100 % fino a 12 milioni di EUR per Ajinomoto e del 100 % fino a 4,8 milioni di EUR per Takeda.

Durata dell'infrazione

(255) La Commissione ritiene che Daesang abbia violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE dal 19 dicembre 1988 fino alla fine del 1997 e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE dal 1º gennaio 1994 fino alla fine del 1997.

(256) La Commissione ritiene che Cheil abbia violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE da marzo 1989 fino al 2 giugno 1998 e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE dal 1º gennaio 1994 al 2 giugno 1998.

(257) Takeda ha sostenuto che la Commissione debba considerare come data finale dell'infrazione quella dell'ultima riunione certa del cartello. Come dimostrato alla sezione «Durata», la prova contenuta nel fascicolo dimostra che, in effetti, l'ultimo contatto illegale fra Takeda e un membro del cartello risale al 2 giugno 1998. Di conseguenza, la Commissione ritiene che Takeda abbia violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE dall'8 novembre 1988 al 2 giugno 1998 e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE dal 1º gennaio 1994 al 2 giugno 1998.

(258) Infine, Ajinomoto contesta la durata dell'infrazione, ammettendo soltanto la propria partecipazione all'infrazione fino all'agosto 1996. La durata della partecipazione di Ajinomoto al cartello è oggetto dei considerando 202-210. La Commissione ritiene che Ajinomoto abbia violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE dall'8 novembre 1988 fino almeno al mese di settembre 1997 e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE dal 1º gennaio 1994 fino almeno al mese di settembre 1997.

(259) La Commissione conclude quindi che Takeda, Ajinomoto, Daesang e Cheil abbiano commesso l'infrazione rispettivamente per 9 anni e 6 mesi (Takeda), 8 anni e 9 mesi (Ajinomoto), 9 anni (Daesang) e 9 anni e 2 mesi (Cheil), che corrisponde ad una lunga durata (più di 5 anni). Gli importi di base delle ammende determinati in considerazione della gravita (cfr. considerando 251 e 254) sono pertanto aumentati del 10 % annuo e del 5 % semestrale, vale a dire del 95 % per Takeda, del 90 % per Cheil e Daesang e dell'85 % per Ajinomoto.

(260) Nella sua replica alla comunicazione degli addebiti, Cheil sostiene tuttavia che, benché gli orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2, del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5, del trattato CECA ([146]) indichino che un'infrazione di «lunga durata» possa giustificare un aumento del 10 % annuo, ciò non implica che ogni infrazione debba essere soggetta a tale aumento. In particolare, Cheil sostiene che la Commissione debba applicare, in considerazione della durata, un aumento inferiore al 10 % annuo per il periodo compreso fra marzo 1989 e l'inizio del 1992, alla luce della ridotta partecipazione di Cheil all'infrazione durante tale periodo (e il conseguente ridotto impatto sul mercato). Analogamente, Cheil sostiene che rispetto ai fatti successivi al 1996, tale approccio sia ugualmente giustificato alla luce del fatto che l'intensità di questi eventi era di gran lunga inferiore e alla luce della decisione di Cheil del 1996 di aumentare la capacità produttiva (effettiva verso la fine degli anni 1990).

(261) La Commissione non può accogliere tale argomentazione. La partecipazione di Cheil all'infrazione per l'intera durata dell'infrazione è stata accertata nelle sezioni della presente decisione dedicate ai fatti. È altresì accertato che l'infrazione ha avuto una ricaduta sul mercato SEE. Il semplice fatto che ciascun partecipante ad un cartello possa svolgervi il ruolo adeguato alla sua situazione specifica non ne esclude la responsabilità per l'infrazione nella sua interezza. Un'impresa che partecipi ad un'infrazione con comportamenti diretti a contribuire alla realizzazione dell'obiettivo comune è responsabile, per tutta la durata della sua partecipazione all'infrazione, anche dei comportamenti attuati da altri partecipanti nell'ambito della medesima infrazione ([147]). La Commissione ritiene pertanto che Cheil abbia partecipato all'infrazione nello stessa maniera per l'intera durata dell'infrazione.

([146]) GU C 9 del 14.1.1998, pag. 3.

([147]) Sentenza della Corte di giustizia nella causa Commissione/Anic, punto 83.

Conclusione sull'importo di base delle ammende

(262) L'importo di base delle ammende è pertanto così fissato:

— Takeda: 9 360 000 EUR,

— Ajinomoto: 22 200 000 EUR,

— Daesang: 4 560 000 EUR,

— Cheil: 4 560 000 EUR.

2. ***Circostanze aggravanti***

(263) La Commissione non ha individuato alcuna circostanza aggravante di cui tener conto nella presente decisione.

3. ***Circostanze attenuanti***

Ruolo esclusivamente passivo nell'infrazione

(264) Nella loro replica ([148]), Cheil e Daesang affermano di aver sempre svolto un ruolo passivo e subordinato nell'infrazione. Essi sono stati coinvolti in un cartello preesistente da Takeda e, in misura minore, da Ajinomoto che desideravano proteggere i propri mercati e limitare la concorrenza tramite controacquisti. A tale proposito, Ajinomoto afferma di aver svolto un ruolo subordinato a Takeda, che dovrebbe essere considerato il vero leader del cartello. I produttori coreani sostengono che le loro dimensioni sono di gran lunga inferiori a quelle delle controparti giapponesi, dimostrando in tal modo anche il limitato impatto del loro comportamento sul mercato.

(265) Nel calcolo dell'importo di base dell'ammenda si è tenuto conto dell'effettiva capacità economica delle imprese di influenzare il mercato SEE sulla base della dimensione economica (cfr. considerando 244-251).

(266) Anche se, sulla base di queste affermazioni, possano esserci taluni elementi che indicano che le imprese giapponesi hanno iniziato l'attività di cartello e assunto l'iniziativa di organizzare alcune riunioni, la Commissione non ha motivo di credere che i produttori coreani abbiano svolto un ruolo puramente passivo o subordinato nell'infrazione. Entrambe le imprese hanno partecipato alla maggior parte delle riunioni del cartello individuate e hanno preso parte diretta e attiva all'infrazione. In realtà, Cheil e Daesang hanno partecipato alle riunioni e scambiato informazioni sulle vendite per l'intera durata dell'infrazione. Non sono pertanto nella posizione di sostenere un proprio ruolo passivo ([149]).

([148]) Cfr. anche dichiarazione di Daesang del 27 novembre 2002.

([149]) Cfr. ad esempio considerando 365 della decisione 2001/418/CE della Commissione nella causa COMP/36.545/F3 Aminoacidi (GU L 152 del 7.6.2001, pag. 24).

(267) Ad esempio, il rapporto di Daesang sulla riunione che si è svolta nel dicembre 1995 per riesaminare la cooperazione del 1995 ([150]) dimostra chiaramente che tutte le parti hanno cooperato nell'attuare gli aumenti di prezzo del 1995 proseguendo tale cooperazione per il 1996. Come dimostrato dai fatti, Cheil e Daesang hanno a turno proposto obiettivi di prezzo e avuto incontri per concordare una posizione comune da mantenere alle riunioni multilaterali.

(268) Alla luce di tutte le prove nel caso di specie, così come illustrato nella sezione della presente decisione dedicata ai fatti, è dimostrato che tutte le parti hanno partecipato attivamente e direttamente all'infrazione, scambiando le cifre di vendita e rivedendo e discutendo gli obiettivi di prezzo. Tutti i partecipanti hanno avuto un interesse negli accordi di cartello. Tutti i membri del cartello hanno partecipato alla maggior parte delle riunioni, occupandosi a turno della loro organizzazione. Come tale, nessuna impresa può essere considerata dominante nel senso inteso dagli orientamenti.

Non attuazione di fatto degli accordi illeciti

(269) Come discusso ai considerando 229 la Commissione ritiene che gli accordi anticoncorrenziali siano stati attuati. Questa circostanza attenuante non è quindi applicabile ad alcuna delle imprese destinatarie della presente decisione. La Commissione nota che in linea teorica, un accordo che limita la concorrenza è attuato qualora i membri del cartello determinano il proprio comportamento sul mercato sulla base di espliciti propositi comuni. Nel caso di accordi ripetuti, conclusi su un lungo arco di tempo, si può presumere che tali accordi siano stati attuati da ciascun partecipante in quanto altrimenti questi non avrebbero concordato ripetutamente di incontrarsi in diversi luoghi del mondo per fissare i prezzi e ripartire i clienti su un così lungo periodo di tempo. Nessuna delle tesi sostenute dai partecipanti può smentire validamente la prova addotta dalla Commissione.

(270) Come già affermato nel considerando 239, un impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio ([151]). Il fatto, addotto dalle parti, in base al quale esse non rispettavano gli accordi non può quindi essere considerato una prova sufficiente che dimostri la non attuazione degli accordi.

Altre circostanze attenuanti

(271) Nella replica alla comunicazione degli addebiti, Ajinomoto sostiene che la Commissione debba considerare come circostanza attenuante il proprio ritiro unilaterale e volontario dal cartello, in particolare prima dell'intervento della Commissione nonché il fatto che tale ritiro unilaterale ha contribuito a far luce sull'infrazione.

(272) A sostegno di quanto precede, Ajinomoto fa riferimento alle note interne di Takeda del 28 maggio 1997 e del 9 giugno 1997 ([152]) e alla dichiarazione ufficiale di Takeda ([153]), in cui si fa riferimento ai timori dei membri del cartello rispetto alla decisione di Ajinomoto di non partecipare più alle riunioni multilaterali successivamente all'agosto 1996 e gli effetti che questo ha avuto sulle riunioni.

(273) Tale argomentazione non può essere accolta. Si è dimostrato nella sezione «Durata» che la decisione di Ajinomoto di non partecipare più alle riunioni multilaterali dopo il mese di agosto 1996 non dimostra che la società abbia posto unilateralmente fine alla propria partecipazione all'infrazione a partire da quella data. Al contrario, la Commissione ritiene che la società abbia continuato a partecipare al cartello mantenendo contatti bilaterali con Takeda, discutendo sul mercato e sui prezzi dei nucleotidi. In tali circostanze, la Commissione ritiene che la mancata partecipazione di Ajinomoto alle riunioni multilaterali possa soltanto aver avuto un ruolo minore, se mai ne ha avuto uno, nel far luce sul cartello.

(274) Cheil sostiene che la Commissione debba considerare il fatto che la società è già stata multata per la medesima infrazione negli Stati Uniti, che le imprese non devono essere perseguite due volte per lo stesso reato e che la Commissione dovrebbe basare il livello dell'ammenda soltanto sugli effetti che l'infrazione ha avuto sul mercato relativamente ridotto della Comunità.

(275) Tale argomentazione non può essere accolta. Le ammende inflitte altrove, compresi gli Stati Uniti, non hanno alcuna rilevanza ai fini delle ammende da infliggere per la violazione delle regole di concorrenza europee. L'esercizio, da parte degli Stati Uniti (o di qualsiasi paese terzo) della sua giurisdizione nei confronti dei cartelli non può in alcun modo escludere o limitare la giurisdizione della Commissione ai sensi del diritto comunitario della concorrenza. Conformemente al principio di territorialità, l'articolo 81 del trattato CE riguarda solo le restrizioni della concorrenza sul mercato comune e l'articolo 53 dell'accordo SEE riguarda solo le restrizioni alla concorrenza nel mercato del SEE. Del pari, le autorità antitrust statunitensi esercitano la loro giurisdizione solo nella misura in cui il comportamento illecito ha avuto un effetto diretto e voluto sul commercio degli Stati Uniti.

([150]) Cfr. allegato Z alla documentazione integrativa di Daesan, pag. 1076 del fascicolo della Commissione.

([151]) Causa T-308/94 Cascades SA/Commissione, punto 230.

([152]) Rispettivamente alle pagg. 2147 e 2151 del fascicolo della Commissione.

([153]) Dichiarazione di Takeda a pag. 2173 del fascicolo della Commissione.

(276) Takeda sostiene che la Commissione debba tener conto del fatto che la società ha già pagato un'ammenda considerevole nella causa riguardante le vitamine ([154]). Ajinomoto sostiene analogamente di aver pagato un'ammenda nella causa sulla lisina ([155]). La Commissione respinge tale argomentazione. Le cause sulle vitamine e la lisina non hanno alcun rapporto con l'infrazione commessa da Takeda e da Ajinomoto sul mercato dei nucleotidi e la richiesta non può quindi, ai fini della presente decisione, essere presa in considerazione.

(277) Cheil e Daesang sostengono inoltre di non aver rispettato gli accordi con continuità e di aver anzi agito in modo contrario agli stessi, ad esempio aumentando la capacità produttiva o riducendo gli obiettivi di prezzo.

(278) La Commissione sottolinea ancora una volta che la circostanza che l'impresa, la cui partecipazione a concertazioni in materia di prezzi con i concorrenti sia dimostrata, non abbia adeguato il proprio comportamento sul mercato a quello concordato con i suoi concorrenti non costituisce necessariamente un elemento da prendere in considerazione come una circostanza attenuante in sede di determinazione dell'importo dell'ammenda da infliggere. Infatti, un'impresa che persegua, nonostante la concertazione con i suoi concorrenti, una politica più o meno indipendente sul mercato può semplicemente cercare di avvalersi dell'intesa a proprio vantaggio ([156]).

(279) Ajinomoto, Cheil e Takeda sottolineano inoltre di aver adottato ogni misura atta ad evitare ogni futura violazione delle norme antitrust. In tale contesto, essi hanno adottato o rafforzato i programmi di osservanza. La Commissione giudica favorevolmente il fatto che queste imprese abbiano istituito politiche di osservanza delle leggi antitrust. Essa ritiene tuttavia che queste iniziative siano tardive e non possano, in quanto strumento di prevenzione, dispensare la Commissione dal suo dovere di punire la violazione delle regole di concorrenza commessa da queste imprese in passato Alla luce di quanto precede, l'adozione di un programma di osservanza non deve considerarsi una circostanza attenuante che giustifichi una riduzione dell'ammenda.

(280) Non si rilevano quindi circostanze attenuanti a favore dei partecipanti all'infrazione di specie che riguardino il mercato dei nucleotidi.

4. *Applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole*

(281) Le destinatarie della presente decisione hanno collaborato con la Commissione in varie fasi dell'indagine sull'infrazione per poter rientrare nel campo di applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole. Per soddisfare le legittime aspettative delle imprese interessate per quanto riguarda la non imposizione o la riduzione delle ammende in conseguenza della loro collaborazione, nella sezione che segue la Commissione verifica se le parti interessate abbiano rispettato le condizioni enunciate nella comunicazione.

Non imposizione o notevole riduzione dell'ammenda («Sezione B»)

(282) Takeda ha richiesto il beneficio della massima riduzione. A tale riguardo, Takeda ritiene di poter beneficiare delle modifiche apportate alla politica sul trattamento favorevole introdotte dalla comunicazione relativa all'immunità dalle ammende e alla riduzione dell'importo delle ammende nei casi d'intesa tra imprese ([157]) pubblicata nel 2002 («comunicazione del 2002 sul trattamento favorevole»), sostenendo di non aver agito in alcun modo per costringere altre imprese a partecipare all'infrazione. Di conseguenza, Takeda sostiene di poter beneficare in base alle nuove norme del massimo trattamento favorevole. Takeda ritiene che il diritto comunitario riconosca il principio secondo cui in talune circostanze, si debba dare valore retroattivo alle modifiche del trattamento delle ammende avente effetto dissuasivo e che tale principio possa applicarsi più generalmente alle decisioni amministrative, così come avviene in alcuni Stati membri.

(283) La comunicazione del 2002 sul trattamento favorevole non è applicabile ai casi in cui le imprese abbiano già contattato la Commissione per beneficiare del trattamento favorevole previsto nella comunicazione precedente. Di conseguenza, tutte le richieste di trattamento favorevole devono essere trattate alla luce delle disposizioni della comunicazione pubblicata nel 1996, che rimane applicabile ai fini della presente decisione.

(284) La Commissione riconosce che Takeda sia stata la prima società a farsi avanti per rivelare l'esistenza del cartello e per mantenere una continua e totale collaborazione durante l'inchiesta. Takeda ha anzitutto informato la Commissione dell'esistenza del cartello il 9 settembre 1999, consegnando un fascicolo con prova contestuale il 14 settembre 1999. A quel momento, la Commissione non aveva ricevuto alcuna informazione del cartello da qualsiasi altra fonte.

(285) Nel valutare la cooperazione di Takeda, la Commissione rileva che la prova documentale originariamente prodotta non si riferiva alle attività del cartello antecedenti al 1992. Ciononostante, nella dichiarazione ufficiale, Takeda ha indicato che il cartello è stato in effetti costituito nel 1989. Non vi è indicazione che Takeda sia in possesso di altre informazioni o documenti relativi al cartello. Pertanto, si deve concludere che la cooperazione di Takeda con la Commissione sia totale.

([154]) Causa 37.512, non ancora pubblicata.
([155]) Causa 36.545, GU L 152 del 7.6.2001, pagg. 24-72.
([156]) Causa T-308/94 Cascades SA/Commissione, punto 230.
([157]) GU C 45 del 19.2.2002, pag. 3.

(286) Nonostante alcuni elementi del fascicolo indichino che Takeda può aver svolto, in talune occasioni, un ruolo di coordinamento del cartello, Takeda non ha obbligato alcuna altra impresa a prendere parte alla concertazione né ha istigato alcuno a partecipare al cartello né ha svolto un ruolo determinante nell'attività illegale nel senso inteso dalla comunicazione sul trattamento favorevole. Si è altresì dimostrato che Takeda aveva posto fine alla partecipazione all'infrazione prima di presentarsi alla Commissione.

(287) Alla luce della sua cooperazione complessiva all'inchiesta, Takeda risponde ai criteri stabiliti alla sezione B della comunicazione sul trattamento favorevole e merita una riduzione del 100 % dell'ammenda che le sarebbe inflitta se non avesse cooperato con la Commissione.

Notevole riduzione dell'ammenda («Sezione C»)

(288) Daesang, Cheil e Ajinomoto richiedono il beneficio di una riduzione dell'ammenda conformemente alla sezione C della comunicazione sul trattamento favorevole. Nel momento in cui Daesang, Cheil e Ajinomoto hanno iniziato a cooperare con la Commissione, Takeda aveva già trasmesso informazioni sufficienti a stabilire l'esistenza del cartello. Di conseguenza, si conclude che Daesang, Cheil e Ajinomoto non siano stati i primi a fornire alla Commissione la prova decisiva dell'esistenza del cartello sui nucleotidi, come richiesto al punto b) della sezione B della comunicazione sul trattamento favorevole. Di conseguenza, nessuna delle imprese sopramenzionate soddisfa le condizioni specificate alla sezione C.

Significativa riduzione dell'ammenda («Sezione D»)

(289) Daesang sostiene di aver non soltanto proposto di collaborare all'accertamento della Commissione prima che quest'ultima inviasse la prima richiesta di informazioni ma di aver anche fornito alla Commissione una totale e continua collaborazione per tutto il corso dell'indagine. Sostiene inoltre che questo ha consentito alla Commissione di stabilire l'intera durata dell'infrazione a partire dall'ottobre 1988 e di essere quindi stata la prima a fornire la prova decisiva dell'intera infrazione illustrata nella comunicazione degli addebiti.

(290) Benché Daesang abbia contattato la Commissione soltanto dopo che Takeda si era fatta avanti, cionondimeno ha contattato la Commissione di propria iniziativa prima di ricevere qualsiasi richiesta di informazioni. Inoltre, Daesang ha del tutto collaborato all'inchiesta della Commissione per l'intera durata della stessa. Daesang ha anche fornito le informazioni che hanno contributo materialmente a stabilire i fatti relativi all'esistenza degli accordi di cartello anteriormente al 1992.

(291) Le informazioni fornite da Daesang, prima di ricevere dalla Commissione una richiesta ufficiale, erano particolareggiate e sono state ampiamente utilizzate dalla Commissione nell'inchiesta. In particolare, ma non esclusivamente, Daesang ha fornito informazioni preziose sull'attività del cartello precedente al 1992. Dopo aver ricevuto la comunicazione degli addebiti, Daesang non ha sostanzialmente contestato i fatti su cui la Commissione fonda le sue rilevazioni. Daesang pertanto soddisfa le condizioni precisate nel primo e nel secondo capoverso del paragrafo 2 della Sezione D della comunicazione sul trattamento favorevole e merita quindi una riduzione dell'ammenda del 50 %.

(292) Cheil ha fornito molte relazioni contestuali sulle riunioni e sui contatti contribuendo materialmente a stabilire l'esistenza del cartello. L'informazione fornita da Cheil è stata ampiamente utilizzata dalla Commissione. Inoltre, Cheil non contesta i fatti dell'infrazione riportati nella comunicazione degli addebiti. Deve pertanto concludersi che Cheil soddisfa le condizioni precisate al primo e al secondo capoverso del paragrafo 2 della sezione D della comunicazione sul trattamento favorevole, come sostenuto da Cheil. Pertanto, alla luce della collaborazione complessiva fornita da Cheil all'indagine della Commissione, la società merita una riduzione del 40 % dell'ammenda che le sarebbe inflitta se non avesse cooperato con la Commissione.

(293) Ajinomoto ha pienamente collaborato con la Commissione per l'intera durata dell'indagine, assistendo la Commissione nello stabilire concretamente l'esistenza dell'infrazione, fornendo documenti contestuali che sono stati ampiamente utilizzati dalla Commissione nonché chiarimenti sull'attuazione degli accordi. Di conseguenza, Ajinomoto soddisfa le condizioni di cui al primo capoverso del paragrafo 2 della sezione D della comunicazione sul trattamento favorevole.

(294) Tuttavia, Ajinomoto contesta i fatti riportati nella comunicazione degli addebiti relativamente alla durata del cartello. Ajinomoto pertanto non soddisfa le condizioni per una riduzione dell'ammenda in base al secondo capoverso del paragrafo 2 della sezione D della comunicazione degli addebiti. Sulla base di quanto precede, si conclude che Ajinomoto soddisfa le condizioni precisate al primo capoverso del paragrafo 2 della sezione D della comunicazione sul trattamento favorevole e merita una riduzione dell'ammenda del 30 %.

Conclusione sull'applicazione della comunicazione sul trattamento favorevole

(295) In conclusione, considerata la loro collaborazione e alla luce della comunicazione sul trattamento favorevole, la Commissione concede alle destinatarie della presente decisione le seguenti riduzioni delle rispettive ammende:

— A Takeda una riduzione del 100 %,

— Ad Ajinomoto una riduzione del 30 %,

— A Daesang una riduzione del 50 %,

— A Cheil una riduzione del 40 %.

5. ***Importi definitivi delle ammende inflitte nel presente procedimento***

(296) In conclusione, le ammende da infliggere ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2, lettera a), del regolamento n. 17 sono le seguenti:

— Takeda: 0 EUR,

— Ajinomoto: 15 540 000 EUR,

— Daesang: 2 280 000 EUR,

— Cheil: 2 736 000 EUR.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE

Articolo 1

Ajinomoto Company Incorporated, Takeca Chemical Industries Limited, Daesang Corporation e Cheil Jedang Corporation hanno violato l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato CE e l'articolo 53, paragrafo 1, dell'accordo SEE per aver partecipato nella misura e per la portata illustrate nella motivazione ad un insieme di accordi e pratiche concordate nel settore dei nucleotidi.

L'infrazione si è protratta per i seguenti periodi:

a) Ajinomoto Company Incorporated, dall'8 novembre 1988 fino al mese di settembre 1997;

b) Takeda Chemical Industries Limited, dall'8 novembre 1988 fino al mese di giugno 1998;

c) Daesang Corporation, dal 19 dicembre 1988 fino alla fine del 1997;

d) Cheil Jedang Corporation, da mese di marzo 1989 fino a giugno 1998.

Articolo 2

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

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

Articolo 3

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

— Ajinomoto Company Incorporated, un'ammenda di 15 540 000 EUR,

— Daesang Corporation, un'ammenda di 2 280 000 EUR,

— Cheil Jedang Corporation, un'ammenda di 2 736 000 EUR.

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

Conto n. 642-0029000-95
Codice IBAN: BE76 6420 0290 0095
Codice SWIFT: BBVABEBB
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) SA
Avenue des Arts/Kunstlaan, 43
B-1040 Bruxelles/Brussel.

Dopo la scadenza di tale termine, le ammende producono automaticamente interessi al tasso applicato dalla Banca centrale europea alle proprie operazioni di rifinanziamento il primo giorno lavorativo del mese nel corso del quale la presente decisione è adottata, maggiorato di 3,5 punti percentuali, ossia al tasso del 6,75 %.

Articolo 4

Sono destinatarie della presente decisione le seguenti imprese:

Takeda Chemical Industries Limited
12-10, Nihonbashi 2-chome
Chuo-ku
Tokyo 103-8668
Giappone

Ajinomoto Company Incorporated
15-1, Kyobashi itchome
Chuo-ku
Tokyo 104-8315
Giappone

Cheil Jedang Corporation
6F, Cheiljedang Bldg
Namdaemoon-Ro
Chung-Ku, 100-095 Seul
Corea

Daesang Corporation
Daesang Building
96-48 Shinsul-Dong
Dongdaemoon-Ku, Seul
Corea

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

Fatto a Bruxelles, il 17 dicembre 2002.

Per la Commissione

Mario MONTI

Membro della Commissione