

HOTĂRÂREA CURȚII
DIN 14 FEBRUARIE 1978^{1 2}

**United Brands Company și United Brands Continentaal BV
împotriva Comisiei Comunităților Europene**

„Banane Chiquita”

Cauza 27/76

În cauza 27/76,

UNITED BRANDS COMPANY, societate înregistrată în New Jersey, Statele Unite ale Americii,

și

UNITED BRANDS CONTINENTAAL BV, societate de drept olandez cu sediul social în Rotterdam 3002, 3 Van Vollenhovenstraat, reprezentate și asistate de domnii Ivo Van Bael și Jean-François Bellis, avocați în Baroul din Bruxelles, cu domiciliul ales în Luxemburg, la cabinetul domnilor Elvinger și Hoss, 84, Grand'Rue,

reclamante,

împotriva

COMISIEI COMUNITĂȚILOR EUROPENE, reprezentată de consilierii săi juridici, domnii Antonio Marchini-Camia și John Temple Lang, cu domiciliul ales în Luxemburg, la biroul domnului Mario Cervino, clădirea Jean Monnet,

pârâtă,

având ca obiect o cerere pentru anularea Deciziei „IV/26.699 Chiquita” — (JO L 95, 9.4.1976, p. 1 și următoarele) prin care Comisia a constatat la 17 decembrie 1975 o încălcare a articolului 86 din Tratatul CEE în domeniul comercializării bananelor produse și importate de reclamante, precum și cereri pentru daune-interese și pentru eliminarea sau reducerea amenzii aplicate de Comisie societății UBC,

CURTEA,

¹ Limba de procedură: engleza.

² Astfel cum a fost rectificată prin ordonanța Curții din 11 mai 1978, rectificată la rândul ei prin ordonanța din 26 iunie 1978, publicate integral în Recueil de la Jurisprudence de la Cour, ediția în limba engleză, la paginile 345 și 349.

compusă din domnii H. Kutscher, președinte, M. Sørensen și G. Bosco, președinți de cameră, A. M. Donner, J. Mertens de Wilmars, A. J. Mackenzie Stuart și A. Touffait, judecători,

avocat general: domnul H. Mayras,
grefier: domnul A. Van Houtte,

pronunță prezenta

HOTĂRÂRE

1 Întrucât prin cererea înregistrată la grefa Curții la 15 martie 1976, societatea United Brands Company din New York (denumită în continuare „UBC”) și reprezentanta sa, societatea United Brands Continental BV din Rotterdam (denumită în continuare UBCBV), au solicitat anularea Deciziei Comisiei din 17 decembrie 1975, publicată ulterior în JO L 95, p. 1, din 9 aprilie 1976, publicare la care vor face trimitere citatele din prezenta hotărâre;

2 din motive practice, argumentele care urmează le desemnează pe reclamante prin termenul unic de „UBC”.

3 Articolul 1 din decizie constată că UBC a încălcat articolul 86 din tratat astfel:

- a) a obligat distribuitorii-depozite pentru maturare din Germania, Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și din Uniunea Economică Belgia-Luxemburg (UEBL) să nu revândă bananele ale societății UBC în stadiul de banane verzi;
- b) practică prețuri inegale la prestații echivalente în cazul vânzărilor de banane Chiquita în raporturile cu partenerii săi comerciali, distribuitorii-depozite pentru maturare stabiliți în statele membre citate anterior, cu excepția grupului Scipio;
- c) practică prețuri de vânzare inechitabile în cazul vânzărilor de banane Chiquita către clienții stabiliți în Germania (cu excepția grupului Scipio), Danemarca, Țările de Jos și UEBL;
- d) a încetat, în perioada 10 octombrie 1973 - 11 februarie 1975, livrările de banane Chiquita către societatea Th. Olesen A/S din Valby, Copenhaga, denumită în continuare „Olesen”;

4 în temeiul articolului 2, UBC a primit o amendă de un milion de unități de cont pentru încălcările menționate la articolul 1.

5 articolul 3 impune societății UBC:

- a) să înceteze de îndată încălcările menționate la articolul 1 în caz că nu a procedat astfel de la sine;

b) și, în acest sens:

- să comunice tuturor distribuitorilor-depozite pentru maturare stabiliți în Germania, Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și în UEBL eliminarea interdicției de a revinde bananele în stadiul de banane verzi și să informeze Comisia despre acest fapt până la 1 februarie 1976;
- să comunice Comisiei de două ori pe an (până la 20 ianuarie și 20 iulie) și pentru prima dată la 20 aprilie 1976, timp de 2 ani, prețurile pe care le-a practicat în semestrul trecut față de clienții din Germania, Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și UEBL;

6 întrucât UBC a introdus o acțiune care viza, în principal, anularea Deciziei din 17 decembrie 1975 și obligarea Comisiei la plata unei unități de cont pentru prejudiciul moral cauzat și, în subsidiar, eliminarea sau măcar reducerea amenzii în cazul în care hotărârea pe fond este păstrată;

7 aceasta a adus în sprijinul concluziilor sale, opt motive:

- 1) contestă analiza efectuată de Comisie asupra pieței relevante, precum și asupra pieței produsului și pieței geografice;
- 2) neagă faptul că ocupă pe piața relevantă o poziție dominantă în sensul articolului 86 din tratat;
- 3) consideră că acea clauză referitoare la condițiile de vânzare a bananelor în stadiul de banane verzi este justificată de cerința privind calitatea produsului vândut consumatorilor;
- 4) intenționează să demonstreze că refuzul de a efectua livrări către firma daneză Th. Olesen a fost întemeiat;
- 5) consideră că nu a practicat prețuri discriminatorii;
- 6) consideră că nu a practicat prețuri inechitabile;
- 7) contestă caracterul regulamentar al procedurii administrative;
- 8) contestă amenda aplicată și solicită, în subsidiar, reducerea acesteia.

8 întrucât în urma acestei acțiuni, UBC a prezentat, într-un act separat în temeiul articolului 185 din tratat, o cerere de măsuri provizorii datată 18 martie 1976 pentru a obține de la președintele Curții suspendarea aplicării articolului 3 literele (a) și (b) primul paragraf din decizie până la pronunțarea unei hotărâri cu privire la acțiunea în anulare pendinte în fața Curții;

9 prin ordonanța din 5 aprilie 1976, președintele a luat act de declarațiile părților privind modificarea clauzei privind revânzarea bananelor verzi și a acordat:

„suspendarea aplicării articolului 3 litera (a) și litera (b) prima liniuță din Decizia Comisiei din 17 decembrie 1975 (IV/26699) până la pronunțarea unei hotărâri pe fond în cauza 27/76, în măsura în care reclamantele nu au încetat de la sine comportamentele incriminate de Comisie la articolul 1 din decizia respectivă.”

Capitolul I — Existența unei poziții dominante

Secțiunea 1 — Piața relevantă

10 Întrucât pentru a aprecia dacă UBC deține o poziție dominantă pe piața bananelor, este necesar să se delimiteze această piață, atât din punct de vedere al produsului, cât și din punct de vedere geografic;

11 condițiile concurenței în sensul articolului 86 din tratat trebuie să fie examinate în funcție de caracteristicile produsului relevant și cu referire la o zonă geografică determinată în care este comercializat produsul și în care condițiile concurenței sunt suficient de omogene pentru a putea aprecia efectul puterii economice a întreprinderii în cauză;

Alineatul (1). Piața produsului

12 Întrucât în ceea ce privește piața produsului, este necesar să se cerceteze în primul rând dacă, astfel cum susține reclamanta, bananele fac parte integrantă din piața fructelor proaspete deoarece pentru consumatori sunt aproximativ substituibile cu alte varietăți de fructe proaspete precum mere, portocale, struguri, piersici, căpșuni etc., sau dacă piața relevantă este exclusiv piața bananelor, care include bananele de marcă și bananele fără etichetă și constituie o piață suficient de omogenă și diferită de cea a altor fructe proaspete;

13 întrucât în sprijinul argumentului său, reclamanta susține că bananele sunt în concurență cu alte fructe proaspete în aceleași magazine, pe aceleași rafturi, la prețuri care pot fi comparate, îndeplinind aceleași nevoi: consumarea lor ca desert sau între mese;

14 statisticile prezentate demonstrează că cheltuielile consumatorilor pentru cumpărarea de banane sunt la nivelul cel mai redus în perioada iunie – septembrie, când fructele proaspete autohtone sunt din abundență pe piață;

15 studiile efectuate de Organizația Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură (FAO) (în special în 1975) confirmă faptul că prețurile bananelor sunt relativ reduse în lunile de vară și că prețul merelor, de exemplu, are un impact statistic semnificativ asupra consumului de banane în Republica Federală Germania;

16 potrivit aceluiași studii, se observă la sfârșitul anului o tendință de scădere cu ocazia „sezonului portocalelor”;

17 perioadele de vârf ale sezonului când există din abundență alte fructe proaspete influențează, prin urmare, nu numai prețurile bananelor, ci și volumul vânzărilor acestora și, în consecință, volumul importurilor;

18 în urma acestor constatări, reclamanta ajunge la concluzia că bananele și celelalte fructe proaspete constituie o singură piață și că în acest cadru trebuia examinată acțiunea UBC pentru aplicarea eventuală a articolului 86 din tratat;

19 întrucât Comisia susține că pentru banane există o cerere separată de cea pentru alte fructe proaspete, dat fiind că bananele constituie o componentă importantă a regimului alimentar al anumitor segmente de populație;

20 calitățile specifice ale bananei influențează decizia consumatorului și îl determină să nu încerce să o înlocuiască total sau în mare parte cu alte fructe;

21 din studiile citate de reclamantă, Comisia ajunge la concluzia că influența prețurilor sau a cantităților disponibile de alte fructe este foarte redusă asupra prețurilor sau asupra cantităților disponibile de banane pe piața relevantă și că aceste influențe sunt mult prea limitate în timp, mult prea reduse și prea puțin generalizate pentru a putea concluziona că celelalte fructe, în calitatea lor de produse de substituție, fac parte din aceeași piață ca și bananele;

22 întrucât pentru a putea considera că banana constituie obiectul unei piețe suficient de diferite, banana trebuie să poată fi individualizată prin caracteristicile ei speciale care o deosebesc de alte fructe proaspete astfel încât să fie puțin substituibilă cu aceste fructe și să fie în concurență cu acestea doar într-un mod puțin evident;

23 întrucât maturarea bananelor se desfășoară pe tot parcursul anului, indiferent de anotimp;

24 producția de banane este în pe întreg parcursul anului mai mare decât cererea și poate în orice moment să o satisfacă;

25 această caracteristică o face să fie un fruct privilegiat ale cărui producție și comercializare se pot adapta la fluctuațiile de sezon cunoscute și cuantificabile ale altor fructe proaspete;

26 nu există o substituție sezonieră obligatorie întrucât consumatorul poate cumpăra acest fruct pe tot parcursul anului;

27 Întrucât banana este un fruct disponibil în orice moment în cantități suficiente, evaluarea capacității sale de substituție cu celelalte fructe pentru a determina nivelul de concurență existent între banană și alte fructe proaspete trebuie făcută pentru întregul an;

28 din studiile cu privire la piața bananelor incluse în dosar rezultă că piața nu prezintă o elasticitate încrucișată semnificativă pe termen lung, dar nici, astfel cum s-a afirmat, o substituție sezonieră generalizată între banană și toate fructele de sezon, ci numai între banană și două categorii de fructe (piersici și struguri de masă) și într-o singură țară (Germania) din piața geografică relevantă;

29 în ceea ce privește cele două fructe disponibile pe tot parcursul anului (portocale și mere), în cazul primului fruct nu există substituție, iar în cazul celui de-al doilea fruct nu există decât o substituție relativă;

30 acest nivel redus de substituibilitate este determinat de caracteristicile specifice ale bananei și de toți factorii care influențează alegerea consumatorului;

31 aspect, gustul, consistența moale, lipsa semințelor, manevrarea ușoară și nivelul constant de producție permit bananei să îndeplinească nevoile constante ale unei categorii importante a populației alcătuite din copii, persoane în vârstă și bolnavi;

32 în ceea ce privește prețurile, două studii ale FAO demonstrează că banana este afectată de prețurile — în scădere — ale altor fructe (numai ale piersicilor și strugurilor de masă) numai în lunile de vară, în principal în luna iulie, și aceasta într-o proporție care nu depășește 20 %;

33 deși nu se poate nega faptul că pe parcursul acestor luni și al câtorva săptămâni la sfârșitul anului produsul respectiv este în concurență cu alte fructe, flexibilitatea cu care se ajustează volumul importurilor și al comercializării pe piața geografică relevantă face să fie extrem de reduse condițiile concurenței și ca prețul său să se adapteze fără mari probleme la o situație de abundență;

34 din toate aceste considerente, rezultă că un mare număr de consumatori care au o nevoie constantă de banane nu este redirecționat în mod specific și semnificativ de la consumarea acestui produs de sosirea altor fructe proaspete pe piață, precum și că perioadele de vârf ale sezonului au doar un efect moderat limitat în timp și foarte redus din punct de vedere al substituției;

35 rezultă că piața bananelor constituie o piață suficient de diferită de cea a altor fructe proaspete;

Alineatul (2). Piața geografică

36 Întrucât Comisia a luat în considerare Germania, Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și UEBL ca piață geografică în care este necesar să se examineze dacă UBC are posibilitatea de a împiedica o concurență efectivă;

37 Comisia consideră că acele condiții economice prezente în această zonă a Comunității permit importatorilor-distribuitorilor de banane să comercializeze produsele aici în mod normal, fără a exista bariere economice semnificative pentru UBC în raport cu alți importatori-distribuitori;

38 pe de altă parte, este necesar să se excludă din această delimitare geografică a pieței celelalte state membre ale Comunității (Franța, Italia, Regatul Unit) în pofida prezenței relativ importante a UBC în aceste state, ca urmare a situațiilor speciale cauzate de regimurile importurilor și de condițiile de comercializare, precum și de caracteristicile bananelor care sunt vândute acolo;

39 întrucât reclamanta subliniază că piața geografică în care puterea economică și comercială a unei întreprinderi este luată în considerare trebuie să includă numai zonele în care condițiile concurenței sunt omogene;

40 deși Comisia a exclus în mod corect din piața respectivă Franța, Italia și Regatul Unit, a omis să ia în considerare diferențele dintre condițiile concurenței existente în celelalte state membre, diferențe care ar fi trebuit să o determine să adopte în privința acestora aceleași concluzii ca și pentru cele trei țări menționate anterior;

41 de fapt, în cele trei state membre în cauză se aplică trei regimuri vamale diferite fundamentale: un tarif 0 în Germania pentru un contingent de banane care acoperă aproape toate nevoile acestei țări, un tarif de tranziție în Irlanda și Danemarca și tariful extern comun, adică 20 %, la importurile în Benelux;

42 de asemenea, Comisia nu a luat în considerare nici de obiceiurile consumatorilor din fiecare stat membru (consumul anual de fructe proaspete pe cap de locuitor în Germania este de 2,5 ori mai mare decât cel din Irlanda și de 2 ori mai mare decât cel din Danemarca), de diferențele de structură comercială, de concentrare și de diferențele din punct de vedere monetar;

43 în urma tuturor acestor constatări, reclamanta ajunge la concluzia că piața geografică luată în considerare de Comisie include zone în care condițiile concurenței sunt atât de diferite încât nu se poate considera că ar constitui o piața unică;

44 întrucât condițiile de aplicare a articolului 86 în cazul unei întreprinderi cu o poziție dominantă implică delimitarea, în mod clar, a părții semnificative a pieței comune în care este în măsură să se dedice eventual unor practici abuzive care să împiedice o concurență efectivă, zonă în care condițiile obiective ale concurenței pentru produsul în cauză trebuie să fie asemănătoare pentru toți agenții economici;

45 Comunitatea nu a instituit o organizare comună a pieței agricole pentru banane;

46 rezultă, astfel, situații foarte diferite la nivelul statelor, iar diversele regimuri ale importurilor reflectă o anumită politică comercială specifică statelor în cauză;

47 astfel, piața franceză, prin organizarea sa internă, este limitată în amonte de un regim al importurilor specific și blocată în aval de un preț cu amănuntul supravegheat de administrație;

48 pe lângă unele măsuri privind un „preț obiectiv” stabilit anual și unele standarde privind ambalarea, trierea și calitățile minime necesare, piața respectivă este rezervată în jur de 2/3 pentru producția din departamentele de peste mări și 1/3 pentru producția din anumite țări care au relații privilegiate cu Franța (Coasta de Fildeș, Madagascar, Camerun), de unde bananele sunt importate cu scutire de taxe vamale, și include un regim a cărui administrare este încredințată „Comité interprofessionnel bananier (CIB)” (Comitetul interprofesional în domeniul bananelor).

49 piața din Regatul Unit beneficiază de „Commonwealth preferences”, un regim caracterizat în special prin menținerea unui nivel al producției favorabil țărilor în curs de dezvoltare din Commonwealth și printr-un preț plătit asociațiilor de producători legat direct de prețul de vânzare al bananelor verzi practicat în Regatul Unit;

50 pe piața italiană, după eliminarea în 1965 a monopolului de stat responsabil cu comercializarea bananelor, s-a instituit un sistem național de contingentare, controlul asupra importurilor și contractelor de navlosire pentru navele străine destinate transportului de banane aparținând Ministerului marinei comerciale și Oficiului național de schimburi;

51 consecința organizării naționale a celor trei piețe este faptul că bananele reclamantei nu se află în concurență egală cu celelalte banane vândute în aceste state, beneficiare ale unui regim preferențial și așadar Comisia a exclus în mod corect aceste trei piețe naționale din piața geografică luată în considerare;

52 pe de altă parte, celelalte șase state constituie piețe în întregime libere, deși fac obiectul unor dispoziții tarifare diferite și al unor cheltuieli de transport în mod necesar diferite dar nu discriminatorii, în care condițiile concurenței sunt asemănătoare pentru toți;

53 aceste șase state constituie, din punct de vedere al posibilității de a desfășura liber concurența, un ansamblu suficient de omogen pentru a fi luat în considerare în totalitate;

54 UBC a organizat comercializarea produselor sale prin filiala sa din Rotterdam — UBCBV — care constituie, în această privință, un centru unic pentru toată zona respectivă din Comunitate;

55 cheltuielile de transport nu constituie o piedică reală pentru politica de distribuție aleasă de UBC, care constă în vânzarea franco vagon efectuată în cele două porturi de debarcare, Rotterdam și Bremerhaven;

56 aceste elemente reprezintă factori de unificare a pieței relevante;

57 din toate aceste considerente rezultă că piața geografică, astfel cum a fost delimitată de Comisie, care constituie o parte semnificativă a pieței comune, trebuie să fie considerată piață relevantă în scopul de a aprecia eventuala poziție dominantă a reclamantei;

Secțiunea 2 — Cu privire la poziția UBC pe piața relevantă

58 Întrucât Comisia consideră că UBC deține pe piața relevantă o poziție dominantă bazându-se pe o serie de factori a căror interacțiune asigură societății UBC o predominanță incontestabilă asupra tuturor concurenților săi: cota sa de piață în raport cu cea a concurenților săi, diversitatea surselor sale de aprovizionare, calitatea omogenă a produsului său, organizarea producției și a transporturilor sale, sistemul său de comercializare și campaniile sale publicitare, caracterul diversificat al activităților sale și integrarea sa verticală;

59 având în vedere toate aceste caracteristici, Comisia consideră că UBC este o întreprindere în poziție dominantă care deține un anumit nivel de independență generală de comportament pe piața relevantă și care are posibilitatea de a împiedica, în mare măsură, o concurență efectivă din partea concurenților care nu vor putea dobândi eventual aceleași beneficii decât cu eforturi mari pe parcursul mai multor ani, perspectivă care nu îi stimulează să urmeze această cale, mai ales în urma diverselor eșecuri suferite;

60 întrucât UBC contestă această concluzie și declară că aceasta rezultă dintr-o afirmație care nu este sprijinită de dovezi;

61 societatea afirmă că se dedică unei concurențe loiale din punctul de vedere al prețurilor, calității și serviciilor;

62 UBC consideră că o apreciere obiectivă din partea sa a pieței, a posibilităților de aprovizionare, a concurenței „agresive” din partea celorlalte întreprinderi, a resurselor lor, a metodelor lor și a nivelului lor de integrare, a libertății relative a distribuitorilor-depozite pentru maturare, a apariției unor noi concurenți pe piață, a puterii și dimensiunii anumitor clienți, a prețului redus și chiar a reducerii prețului bananelor, pierderi pe care le suportă de cinci ani, ar fi permis să se ajungă, în baza unei analize corecte, la concluzia că întreprinderea sa nu prezintă caracteristicile unei societăți comerciale în poziție dominantă pe piața relevantă nici din punct de vedere al structurii sale, nici din cel al comportamentului său;

63 întrucât articolul 86 este expresia obiectivului general atribuit acțiunii Comunității prin articolul 3 litera (f) din tratat: instituirea unui regim care să împiedice denaturarea concurenței pe piața comună;

64 acest articol interzice folosirea în mod abuziv de către o întreprindere a unei poziții dominante deținute pe o parte semnificativă a pieței comune, în măsura în care ar putea aduce atingere comerțului dintre statele membre;

65 poziția dominantă prevăzută la articolul respectiv se referă la o poziție de putere economică deținută de o întreprindere care îi permite să împiedice menținerea unei concurențe efective pe piața relevantă oferindu-i posibilitatea unor comportamente independente într-o măsură semnificativă față de concurenții, clienții și, în cele din urmă, consumatorii săi;

66 existența unei poziții dominante rezultă în general din întrunirea mai multor factori care, luați individual, nu sunt în mod necesar determinanți;

67 întrucât cercetarea pentru a stabili dacă UBC are caracterul unei întreprinderi în poziție dominantă pe piața relevantă trebuie efectuată examinând în primul rând structura sa și apoi situația concurenței pe piața respectivă;

68 procedând astfel, poate fi indicat să se ia eventual în considerare faptele care au fost menționate ca acțiuni abuzive fără a fi necesar să se admită acest aspect al lor;

Alineatul (1). Structura UBC

69 Întrucât este necesar să se examineze pe rând resursele și metodele de producție, ambalare, transport, vânzare și prezentare a produsului de către UBC;

70 UBC este o întreprindere integrată vertical la un nivel foarte ridicat;

71 această integrare se manifestă în fiecare dintre etape, începând de la plantare până la încărcarea în vagoane sau camioane în porturile de debarcare, iar ulterior, controlul este exercitat de către UBC, în ceea ce privește maturarea și prețurile de vânzare, până la distribuitori-depozite pentru maturare și angrosiști, prin instituirea unei întregi rețele de agenți;

72 întrucât în etapa de producție, UBC este proprietara unor plantații vaste în America Centrală și de Sud;

73 în măsura în care producția proprie nu este suficientă pentru nevoile sale, UBC se poate aproviziona fără probleme de la plantatorii independenți, fiind evident că, dacă nu există împrejurări excepționale, producția este excedentară;

74 numeroși producători independenți au, de asemenea, legături cu UBC prin intermediul unor contracte pentru cultivarea bananelor care i-au determinat să cultive varietatea de banane recomandată de UBC;

75 consecințele catastrofelor naturale care pot compromite aprovizionările sunt reduse masiv prin răspândirea geografică a plantațiilor și prin selectarea unor varietăți puțin sensibile la boli;

76 această stare de fapt a fost confirmată prin modul în care UBC a putut reacționa la urmările uraganului „Fifi” în 1974;

77 în etapa de producție, UBC are certitudinea că poate satisface toate cererile care îi sunt adresate;

78 întrucât în etapa de ambalare și condiționare la fața locului, UBC dispune de fabrici, mână de lucru, instalații și materiale care îi permit să trateze marfa în mod independent;

79 bananele sunt transportate de la locul de producție în porturile de îmbarcare prin mijloace proprii, inclusiv căi ferate;

80 întrucât în etapa de transport maritim, s-a admis că UBC este singura întreprindere de gen care poate să transporte două treimi din exporturile sale cu ajutorul propriei flote de nave pentru banane;

81 astfel, UBC are certitudinea de a putea transporta, periodic, fără riscul de a immobiliza navele proprii, indiferent de condițiile de pe piață, două treimi din volumul mediu al vânzărilor sale și este singura care poate asigura cu regularitate trei transporturi săptămânale în Europa, ceea ce îi dă o garanție de stabilitate și bunăstare comerciale;

82 întrucât, în domeniul cunoștințelor tehnice și grație cercetărilor constante, UBC continuă să amelioreze productivitatea și randamentul plantațiilor prin perfecționarea sistemului de drenaj, corectarea deficiențelor solurilor și combaterea eficace a bolilor plantelor;

83 societatea a dezvoltat metode noi de maturare pe care tehnicienii de la UBC le prezintă distribuitorilor-depozite pentru maturare a bananelor Chiquita;

84 acesta este un alt element care trebuie luat în considerare la examinarea poziției UBC, întrucât firmele concurente nu pot dezvolta activități de cercetare la un nivel asemănător și sunt, în această privință, în dezavantaj față de reclamantă;

85 întrucât în etapa de finalizare și de control al calității, s-a recunoscut că UBC controlează nu numai distribuitorii-depozite pentru maturare care sunt clienții săi direcți, ci și pe cei care lucrează pentru clienții săi importanți, precum grupul Scipio;

86 clauza privind interdicția de a revinde bananele în stadiul de banane verzi, chiar dacă urmărea numai un strict control al calității, oferă societății UBC controlul absolut al întregului comerț cu marfa sa în măsura în care aceasta poate fi comercializată cu ridicata, adică înainte să înceapă procesul de maturare care face inevitabilă vânzarea imediată;

87 acest control generalizat al calității unei mărfi omogene conferă eficacitate publicității pentru marcă;

88 întrucât UBC și-a axat politica globală pentru piața relevantă, începând din 1967, pe calitatea bananelor sale marca Chiquita;

89 acest fapt acordă în mod incontestabil societății UBC un control asupra transformării produsului în banane pentru consum, deși cea mai mare parte din acest produs nu îi mai aparține;

90 această politică s-a bazat pe o reorganizare amplă a sistemului de producție, ambalare, transport, maturare (noi instalații de ventilație și răcire) și comercializare (rețea de reprezentanți);

91 UBC a reliefat caracterul distinctiv al produsului respectiv prin campanii de publicitate și promovare masive și repetate care au determinat consumatorul să arate o preferință pentru acesta, în pofida diferenței de preț existente între bananele fără etichetă și bananele cu etichetă (între 30 și 40 %), precum și între bananele Chiquita și cele cu eticheta altei mărci (între 7 și 10 %);

92 a fost prima societate care a exploatat posibilitățile oferite de etichetarea în zonele tropicale în scopul publicității la scară largă, ceea ce, în conformitate cu exprimarea folosită de UBC, a „revoluționat exploatarea comercială a bananei” [anexa II litera (a) din cerere, p. 10].

93 astfel, societatea a obținut o poziție privilegiată făcând din Chiquita prima marcă de banane de pe piața relevantă, consecința fiind că distribuitorul nu poate evita să o pună la dispoziția consumatorului;

94 întrucât în etapa de vânzare, acest factor distinctiv — bazat pe calitatea constantă a bananei cu eticheta respectivă — îi garantează o clientelă permanentă care îi consolidează puterea economică;

95 rețelele sale de vânzări, întrucât nu includ decât un număr redus de clienți, grupuri mari sau distribuitori-depozite pentru maturare, au ca efect simplificarea politicii de aprovizionare și a economiilor de scară;

96 politica sa de aprovizionare constă — în pofida producției excedentare — în satisfacerea cererilor de banane Chiquita numai în cantități mici și uneori incomplet, UBC se află, în etapa de vânzare, într-o poziție de forță;

Alineatul (2). Situația concurenței

97 Întrucât UBC este cel mai mare grup în sectorul bananelor, care în 1974 a asigurat 35 % din toate exporturile de banane pe piața mondială;

98 cu toate acestea, în cazul de față, este indicat să se ia în considerare numai activitățile de pe piața relevantă;

99 întrucât în legătură cu această piață, părțile au păreri diferite cu privire la dimensiunea cotei de piață deținute de UBC în Republica Federală Germania și la dimensiunea globală a întregii piețe relevante deținute de reclamantă;

100 întrucât, în primul rând, UBC exclude din cota sa globală din întreaga piață relevantă procentul acordat întreprinderii Scipio care cumpără banane franco bord din America Centrală;

101 întrucât, cu toate acestea, este indicat să se includă și procentul respectiv, din cauză că Scipio desfășoară operațiuni de maturare aproape exclusiv pentru banane „Chiquita”, al căror transport în Europa este coordonat de societatea Sven Salén, din cauză că Scipio se supune controlului tehnic al UBC, că există acorduri de livrare și de prețuri între aceste două grupuri, că Scipio respectă obligația de a nu revinde banane „Chiquita” în stadiul de banane verzi și că, de 30 de ani, nu a încercat deloc să acționeze în mod independent față de UBC;

102 există acorduri de lucru între Scipio și UBC și acțiuni comune cu privire la prețuri, precum și la stimularea punctelor de vânzare și a campaniilor de publicitate;

103 pe de altă parte, trebuie constatat că prețurile de vânzare practicate de Scipio sunt identice cu cele practicate de alte depozite pentru maturare aprovizionate de UBC;

104 rezultă că nu există concurență între UBC și Scipio;

105 întrucât, în al doilea rând, Comisia afirmă că UBC deține o cotă de piață estimată la 45 %;

106 cu toate acestea, UBC precizează că în 1975 această cotă a scăzut la 41 %;

107 întrucât un operator nu poate deține o poziție dominantă pe piața unui produs decât în cazul în care a ajuns să dețină o cotă semnificativă din această piață;

108 întrucât, fără a dezbate procentele determinate în mod necesar cu oarecare aproximație, se poate considera că este evident că UBC are o cotă din piața relevantă care este întotdeauna mai mare de 40 % și aproape de 45 %;

109 acest procent nu permite totuși să se ajungă la concluzia că UBC deține în mod automat controlul asupra pieții;

110 controlul trebuie apreciat din punct de vedere al puterii și numărului concurenților;

111 întrucât, în primul rând, trebuie constatat, cu privire la întreaga piață relevantă, că procentul respectiv reprezintă *grosso modo* o cotă de câteva ori mai mare decât cea a societății Castle & Cooke, concurentul său cel mai bine situat, ceilalți aflându-se mult în urmă;

112 acest fapt, împreună cu cele deja semnalate, poate fi considerat o dovadă a puterii preponderente a UBC;

113 cu toate acestea, nu este necesar ca o întreprindere să elimine orice posibilitate de concurență pentru a deține o poziție dominantă;

114 în acest caz, lupta concurențială a fost foarte activă în mai multe rânduri, în 1973, Castle & Cooke lansând pe piețele din Danemarca și Germania o amplă campanie de publicitate și de promovare cu reduceri de prețuri;

115 simultan, Alba a redus masiv prețurile și a oferit articole promoționale;

116 de curând, firma Velleman & Tas a derulat o concurență atât de activă pe piața olandeză încât prețurile au devenit mai mici decât cele de pe piața germană, prin tradiție cele mai mici;

117 cu toate acestea, trebuie constatat că, în pofida eforturilor lor, aceste firme nu au reușit să își mărească propria cotă de piață în mod semnificativ pe piețele naționale atacate;

118 trebuie remarcat că aceste perioade de concurență, limitate în timp și spațiu, nu s-au extins pe întreaga piață relevantă;

119 deși atacurile locale ale unor concurenți puteau fi considerate „înverșunate”, trebuie constatat că UBC a rezistat perfect la acestea, fie prin adaptarea prețurilor sale pentru moment (în Țările de Jos, în raport cu Velleman & Tas), fie prin exercitarea de presiuni implicite asupra intermediarilor;

120 de altfel, dacă se ia în considerare poziția UBC pe fiecare dintre piețele naționale relevante, se constată că, cu excepția Irlandei, aceasta comercializează direct și, în ceea ce privește Germania, în mod indirect, prin intermediul Scipio, aproximativ de două ori mai multe banane decât cel mai bine plasat concurent, iar cifrele sale de vânzări nu scad în mod vizibil nici când apar concurenți noi;

121 puterea economică a UBC i-a permis astfel să instituie o strategie globală flexibilă care se opune intrării unor concurenți noi pe întreaga piață relevantă;

122 piedicile la intrarea concurenților rezultă în special din investițiile extrem de mari pe care le necesită crearea și exploatarea de plantații bananiere, din necesitatea de a înmulți sursele de aprovizionare pentru a evita consecințele bolilor fructelor și ale intemperiilor (uragane, inundații), din crearea unei logistici necesare distribuției unei mărfuri foarte perisabile, din economiile de scară unde noii veniți nu au beneficii imediate și din costurile de intrare absolute reprezentate în special de toate cheltuielile efectuate pentru intrarea pe piață, precum punerea la punct a unei rețele comerciale adecvate, valoarea campaniilor de publicitate de mare amploare, toate riscurile financiare ale căror cheltuieli sunt pierdute în caz de eșec al încercării;

123 astfel, dacă este adevărat, astfel cum a remarcat UBC, că există pentru concurenți posibilitatea de a utiliza aceleași metode de producție și distribuție ca și reclamanta, aceștia întâmpină piedici practice și financiare aproape imposibil de depășit;

124 acesta este un alt factor specific poziției dominante;

125 întrucât, cu toate acestea, UBC ia în considerare pierderile înregistrate de divizia sa bananieră între 1971 și 1976 — atunci când concurența a înregistrat profituri — pentru a concluziona că, întrucât esența dominației este puterea de a stabili prețurile, faptul că a înregistrat pierderi contrazice existența unei poziții dominante;

126 întrucât puterea economică a unei întreprinderi nu se măsoară pe baza rentabilității sale, o marjă de profit redusă sau chiar pierderile temporare nu sunt incompatibile cu o poziție dominantă, după cum profiturile ridicate pot fi compatibile cu o situație în care există concurență efectivă;

127 în fapt, o rentabilitate moderată sau nulă pentru o perioadă trebuie luată în considerare în lumina tuturor activităților societății UBC;

128 este mai important să se constate că, indiferent de pierderile eventuale ale UBC, clienții continuă să cumpere mai multe mărfuri de la UBC, care este vânzătorul cu cele mai mari prețuri, ceea ce constituie o caracteristică a poziției dominante, fapt a cărui verificare este determinantă în cazul de față;

129 efectul cumulat al acestor avantaje de care beneficiază UBC îi asigură o poziție dominantă pe piața relevantă.

Capitolul II — Folosirea în mod abuziv a poziției dominante

Secțiunea 1 — Comportamentul față de depozitele pentru maturare

Alineatul (1). Clauza privind interdicția de a revinde banane în stadiul de banane verzi

130 Întrucât Comisia consideră că reclamanta a folosit în mod abuziv poziția sa dominantă în raport cu distribuitorii-depozite pentru maturare, în primul rând prin utilizarea unei clauze prevăzute în condițiile sale generale de vânzare, clauză care privește interdicția impusă distribuitorilor-depozite pentru maturare de a revinde bananele în stadiul de banane verzi;

131 Comisia reamintește, pe de altă parte, faptul că UBC a insistat, de asemenea, pe lângă distribuitorii-depozite pentru maturare să nu vândă alte banane decât cele pe care le livrează UBC atâta timp cât distribuie banane UBC, să nu revândă banane UBC depozitelor pentru maturare concurente, nici comercianților străini, asigurându-i că a exprimat aceeași cerință și față de ceilalți distribuitori-depozite pentru maturare străini;

132 această practică a fost introdusă în ianuarie 1967, în perioada în care UBC încerca să lanseze în Europa noua varietate de banană „Cavendish Valéry” sub marca „Chiquita” care să înlocuiască varietatea „Gros Michel” cunoscută sub marca „Fyffes”;

133 începând din 1967, interdicția de a revinde banane în stadiul de banane verzi a fost aplicată în mod strict, deși nu apărea întotdeauna sub formă scrisă, în toate statele constituind piața relevantă pentru importatorii distribuitori-depozite pentru maturare ai UBC, inclusiv pentru grupul Scipio;

134 un caz de punere în aplicare a interdicției respective a avut loc în decembrie 1973, atunci când UBC a refuzat să vândă firmei daneze Olesen, care a constatat că toți distribuitorii (inclusiv grupul Scipio) cărora le-a solicitat să o aprovizioneze cu banane verzi îi refuză cererile ca urmare a prevederilor din contract;

135 pe lângă faptul că aceasta contribuie indirect la consolidarea poziției dominante a UBC, această obligație face aproape imposibil orice schimb comercial de banane verzi ale UBC cu sau fără marcă, atât în interiorul unui stat membru cât și între statele membre, prin urmare această dispoziție are un efect asemănător interdicției de a face export;

136 efectul acestei clauze este întărit de politica instituită de UBC de a livra clienților săi numai cantități de banane mai mici decât cele pe care le-au comandat, ceea ce le pune în imposibilitatea de a iniția o acțiune concurențială împotriva diferenței de prețuri de la un stat membru la altul și le obligă să se limiteze la rolul de depozite pentru maturare;

137 aceste interdicții și aceste practici constituie în același timp — în opinia Comisiei — elementul principal al unui sistem global care permite reclamantei să controleze în totalitate comercializarea produsului său și restrângerea concurenței și, totodată, baza celorlalte trei abuzuri reproșate societății UBC;

138 abia în luna următoare (31 ianuarie 1976) Deciziei din 17 decembrie 1975 care a constatat că reclamanta a încălcat articolul 86 din tratat (prin urmare, anterior datei de 1 februarie 1976, ultima dată stabilită de Comisie pentru a fi informată de eliminarea interdicției de a revinde bananele în stadiul de banane verzi) reclamanta a trimis tuturor clienților săi stabiliți pe piața relevantă o scrisoare circulară precizând că respectiva clauză nu vizase niciodată interzicerea vânzării de banane verzi Chiquita de un depozit pentru maturare agreat către un alt depozit pentru maturare de banane Chiquita, nici revânzarea de banane verzi fără marcă;

139 întrucât ca răspuns la aceste obiecții, reclamanta a subliniat că în ceea ce privește Belgia, Danemarca și Țările de Jos clauza în litigiu a fost formulată astfel: „bananele pot fi revândute numai în stadiul de banane coapte” (clauza daneză precizează că nu pot fi revândute decât banane având culoarea nr. 3);

140 clauza privind Țările de Jos a fost notificată Comisiei la 15 noiembrie 1968 în această formulare: „nu este autorizată vânzarea către depozite pentru maturare concurente de banane furnizate de noi”;

141 întrucât reclamanta este surprinsă de faptul că nu i s-a solicitat de către Comisie să precizeze și, la nevoie, să modifice formularea condițiilor sale de vânzare pentru a stabili dacă poate beneficia de scutirea prevăzută la articolul 85 alineatul (3) și de faptul că a fost nevoie de o perioadă de șapte ani pentru elaborarea și finalizarea de către Comisie a deciziei de constatare a încălcării;

142 scopul clauzei respective a fost, pe de o parte, de a proteja marca și, în consecință, consumatorii, asigurând produselor — selecționate și etichetate la tropice — o calitate exemplară rezervându-le unor depozite pentru maturare autorizate, care dețin instalații de maturare corespunzătoare, aplicându-le metode tehnice avansate elaborate de inginerii de la UBC și acceptând controalele acestora și, pe de altă parte, introducând pe piață bananele „Chiquita” de o calitate excepțională;

143 această clauză nu a fost niciodată înțeleasă, aplicată sau executată în sensul unei interdicții a exporturilor;

144 reclamanta nu a avut niciodată intenția de a recurge la sancțiuni în caz de nerespectare a interdicției;

145 de asemenea, comercianții de banane vând un produs semi-finit foarte perisabil, care, prin natura sa, ar trebui să fie maturat de îndată în loc să fie comercializat pe orizontală, iar comerțul cu banane în stadiul de banane verzi — în caz că există — nu poate fi decât marginal;

146 rolul depozitului pentru maturare este exclusiv de a matura bananele și de a le distribui comercianților cu amănuntul;

147 de altfel, marja de profit brută a depozitului pentru maturare este mai mare decât profiturile pe care le-ar obține făcând speculații cu privire la diferențele de preț medii dintre piețe diferite cu excepția câtorva săptămâni pe an, prin urmare nu au nici un interes pentru a se dedica vânzărilor orizontale de banane verzi;

148 singurul caz în care se pare că a fost invocată clauza este cel al firmei Olesen;

149 acest caz constituie o excepție determinată de un litigiu între UBC și depozitul pentru maturare danez respectiv, care se subscie unui context diferit de cel pentru aplicarea interdicției de a vinde banane verzi;

150 în orice caz, eliminarea clauzei, astfel cum i s-a impus reclamantei, i se pare acesteia „lipsită de rațiune și temeii” deoarece, din moment ce nu deține nicio instalație de maturare proprie — cu excepția societății Spiers în Belgia care reprezintă 3,3 % din capacitatea de maturare a „pieței relevante” — aceasta nu mai este în măsură să garanteze consumatorilor calitatea bananelor sale, ceea ce ar determina colapsul întregii sale politici comerciale;

151 întrucât examinarea Curții trebuie să se limiteze la clauza privind interdicția de a revinde banane verzi astfel cum i-a fost notificată Comisiei la 15 noiembrie 1968, fără să fie necesar să se ia în considerare clauza astfel cum a fost formulată de UBC la 31 ianuarie 1976, adică la o dată ulterioară deciziei Comisiei;

152 întrucât clauza aplicată în Belgia, Danemarca și Țările de Jos, în măsura în care a fost stabilită în scris, interzice revânzarea de banane în stadiul de banane verzi, indiferent dacă sunt sau nu marcate, chiar și între depozitele pentru maturare de banane Chiquita;

153 crezând că trebuie să precizeze în scrisoarea circulară din 31 ianuarie 1976 trimisă tuturor distribuitorilor-depozite pentru maturare, inclusiv celor stabiliți în Germania, că respectiva clauză nu fusese stabilită în scris pentru Germania, UBC recunoaște astfel implicit existența acesteia pe teritoriul german, din moment ce a fost în mod evident subînțeleasă sau exprimată pe cale orală;

154 în conformitate cu clauzele generale de vânzare din 1967, UBC „solicita de îndată clienților să se asigure că bananele deținute de ei nu sunt revândute unor comercianți străini, căci solicitase același lucru clienților săi străini în legătură cu Țările de Jos, și nu va ezita să ia măsurile necesare în caz că prevederile anterioare nu sunt respectate într-un fel sau altul”;

155 această formulare implică faptul că UBC, departe de a respinge ideea de a aplica sancțiuni distribuitorilor-depozite pentru maturare agreeți care nu se conformează directivelor sale, a vehiculat această posibilitate ca pe o amenințare;

156 Olesen a suportat în mod evident consecințele acesteia, atunci când a dorit — în urma refuzului UBC de a-i livra banane — să se aprovizioneze de la Scipio și de la distribuitorii danezi agreeți;

157 faptul de a obliga depozitul pentru maturare să nu revândă bananele atâta timp cât nu le-a maturat el și de a reduce activitățile depozitului pentru maturare respectiv la contacte numai cu comercianții cu amănuntul constituie o restrângere a concurenței;

158 deși este recomandabil și legitim să se urmeze o politică de calitate, în special prin alegerea revânzătorilor în funcție de criterii obiective privind calificările revânzătorului, ale personalului și depozitelor sale, această practică nu poate fi justificată decât dacă nu pune piedici al căror efect depășește obiectivul stabilit;

159 în cazul de față, deși condițiile de selecție au fost stabilite în mod obiectiv și nediscriminatoriu, interdicția de a revinde impusă depozitelor pentru maturare de banane Chiquita agreeate și cea de a revinde bananele fără marcă — chiar dacă posibilitățile de revânzare într-un anumit termen, în practică, sunt limitate de caracterul perisabil al bananelor — constituie în mod clar o folosire în mod abuziv a poziției dominante, ceea ce limitează debușeurile în defavoarea consumatorilor și aduce atingere comerțului între statele membre, în special prin segmentarea piețelor naționale;

160 această organizare a pieței specifică societății UBC limitează depozitele pentru maturare la rolul de furnizori ai pieței locale și îi împiedică să își dezvolte puterea de negociere față de UBC, care își întărește și mai mult puterea economică asupra acestora furnizându-le mai puțină marfă decât comandă aceștia;

161 din toate aceste considerente rezultă că acea clauză în litigiu privind interdicția de a revinde banane verzi încalcă articolul 86 din tratat;

162 prin urmare, decizia contestată este justificată în această privință;

Alineatul (2). Refuzul de a continua livrările către Olesen

163 Întrucât Comisia consideră că UBC a încălcat articolul 86 din tratat atunci când a sistat, de la 10 octombrie 1973 până la 11 februarie 1975, livrările de banane Chiquita către Olesen;

164 conform unui mesaj telex din 11 octombrie 1973 adresat de UBC societății Olesen — această sistare a survenit ca urmare a faptului că respectivul distribuitor-depozit pentru maturare a participat la o campanie de publicitate inițiată în cursul lunii octombrie 1973 în Danemarca pentru bananele marca Dole;

165 în urma acestei sistări a livrărilor, Olesen s-a adresat în zadar altor șapte distribuitori-depozite pentru maturare ai UBC în Danemarca, precum și unei societăți din grupul Scipio din Hamburg pentru a obține banane Chiquita în stadiul de banane verzi;

166 această situație i-a cauzat un prejudiciu important determinat de pierderea unor vânzări și a unor clienți importanți, printre care „Association des coopérateurs danois” (FDB) care îi cumpăra 50 % din banane;

167 la 11 februarie 1975, UBC și Olesen au încheiat un acord conform căruia UBC s-a angajat să reia livrările de banane către Olesen, iar aceasta a retras plângerea pe care o depusese la Comisie;

168 Comisia consideră că refuzul de a face livrări, care nu poate fi justificat în mod obiectiv, este o ingerință arbitrară în gestionarea cauzei Olesen, care i-a cauzat un prejudiciu și a urmărit să îi determine pe distribuitorii-depozite pentru maturare ai UBC să nu vândă mărcile concurente sau cel puțin să nu facă publicitate acestora, fapte care constituie o încălcare a articolului 86 din tratat;

169 întrucât reclamanta afirmă că aplică o politică mult mai liberală decât cea a concurenților în materie de distribuție;

170 distribuitorii-depozite pentru maturare UBC sunt liberi să vândă produsele mărcilor concurente, să facă publicitate acestor produse, să reducă din comenzile acestora, să anuleze comenzile și să înceteze relațiile comerciale atunci când consideră necesar;

171 incidentul cu societatea Olesen trebuie plasat în acest context;

172 în 1967, atunci când acesta devenise în Danemarca cel mai important depozit pentru maturare de banane Chiquita, a făcut presiuni asupra UBC pentru a obține condiții preferențiale în raport cu celelate șapte depozite pentru maturare daneze agreeate de reclamantă;

173 primind un refuz, Olesen a devenit, în octombrie 1969, importator-distribuitor exclusiv pentru firma Standard Fruit;

174 în 1973, în cadrul unei conferințe de presă, Standard Fruit a anunțat că banana Dole va înlocui banana Chiquita în lumea întreagă;

175 Olesen a început atunci să vândă tot mai puține banane Chiquita și să sprijine intenționat vânzarea de banane Dole; nu a acordat maturării bananelor Chiquita aceeași grijă pe care a acordat-o bananelor de altă marcă;

176 în aceste împrejurări, punctate de discuții de lungă durată, s-a produs ruptura respectivă, fără a avea un caracter brusc și imprevizibil;

177 prin urmare, ruptura a fost pe deplin justificată ca urmare a faptului că, atunci când o firmă face obiectul unui atac direct din partea unui concurent principal care a ajuns să facă din unul dintre foștii săi clienți cei mai importanți distribuitorul său exclusiv pentru toată țara, această firmă în interes propriu și în interesul concurenței trebuie să reacționeze ca să nu dispară de pe piața națională respectivă;

178 reclamanta a adăugat că această măsură justificată nu constituie un abuz, întrucât refuzul de a face livrări nu a adus atingere concurenței efective pe piața daneză care a înregistrat o scădere de 40 % timp de două săptămâni la sfârșitul anului 1974 la prețul cu amănuntul al bananelor Chiquita în urma concurenței survenite în aceste împrejurări între concurenți;

179 refuzul de a vinde societății Olesen nu a adus atingere schimburilor comerciale între statele membre, întrucât bananele Dole nu fac decât să tranziteze Germania, plecând din Hamburg, iar bananele Chiquita plecând din Bremerhaven;

180 prin urmare, aceste tranzacții nu sunt intracomunitare, ci constituie de fapt schimburi comerciale între Danemarca și țările terțe din care provin bananele;

181 pentru toate aceste motive, întrucât refuzul de a vinde nu constituie în sine o încălcare specifică, reclamanta consideră că nu este justificată constatarea încălcării în ceea ce privește acest capăt de cerere;

182 întrucât este oportun, având în vedere aceste argumente contradictorii, să se afirme de la bun început că o întreprindere care deține o poziție dominantă pentru distribuția unui produs — care beneficiază de prestigiul unei mărci cunoscute și apreciate de

consumatori — nu poate sista livrările către un client vechi care respectă practicile comerciale, în cazul în care comenzile acestui client nu prezintă un caracter anormal;

183 un asemenea comportament ar fi contrar obiectivelor formulate la articolul 3 litera (f) din tratat, explicitate la articolul 86 literele (b) și (c) în special, întrucât refuzul de a vinde ar limita debușeurile în defavoarea consumatorilor și ar cauza o discriminare care ar putea duce la eliminarea unui partener comercial de pe piața relevantă;

184 prin urmare, trebuie să se stabilească dacă a fost justificată sistarea livrărilor de către UBC în octombrie 1973;

185 argumentul exprimat se regăsește în scrisoarea reclamantei din 11 octombrie 1973, în care reproșează în mod evident societății Olesen că a participat la o campanie de promovare a unuia dintre concurenții săi;

186 în continuare, UBC a adăugat acestui argument câteva obiecții, precum cea privind faptul că Olesen era reprezentantul unic al principalului său concurent pe piața daneză;

187 această situație nu constituia o noutate întrucât data din 1969, și în orice caz nu contravenea practicilor comerciale loiale;

188 în cele din urmă, UBC nu a prezentat niciun argument pertinent pentru a justifica refuzul de a face livrări;

189 în cazul în care este adevărat, după cum subliniază reclamanta, că existența unei poziții dominante nu poate priva o întreprindere aflată într-o astfel de poziție de dreptul de a-și apăra propriile interese comerciale, atunci când sunt atacate, și că trebuie să i se acorde, într-o măsură rezonabilă, posibilitatea de pune în aplicare acțiunile pe care le consideră necesare pentru a-și proteja interesele respective, nu se pot accepta astfel de comportamente atunci când au ca obiect tocmai consolidarea și folosirea în mod abuziv a poziției dominante;

190 chiar dacă se acceptă posibilitatea unei riposte, este necesar ca aceasta să fie pe măsura amenințării, având în vedere puterea economică a întreprinderilor implicate;

191 sancționarea refuzului unei întreprinderi în poziție dominantă de a face livrări depășește măsura care poate fi eventual și în mod rațional prevăzută pentru a sancționa un comportament asemănător celui pe care UBC îl reproșează societății Olesen;

192 în fapt, UBC nu putea trece cu vederea faptul că astfel îi determina pe ceilalți distribuitori-depozite pentru maturare să nu sprijine publicitatea pentru alte mărci și consolida și mai mult poziția de forță pe piața relevantă oferind ca exemplu sancțiunea aplicată față de unul dintre ei;

193 un astfel de comportament aduce atingere gravă independenței întreprinderilor mici și mijlocii în raporturile comerciale cu întreprinderea aflată în poziție dominantă, independență care include dreptul de a prefera produsele concurenților;

194 în cazul de față, un astfel de comportament tinde să denatureze grav concurența pe piața relevantă a bananelor întrucât nu permite decât existența firmelor dependente de întreprinderea dominantă;

195 întrucât argumentul reclamantei privind scăderea de 40 % a prețului bananelor pe piața daneză, scădere care în opinia ei dovedește că nu s-a adus atingere concurenței prin refuzul de a face livrări societății Olesen, nu poate fi reținut;

196 de fapt, această scădere nu a fost decât consecința concurenței foarte active — calificată în perioada respectivă drept „războiul bananelor” — în care s-au angajat cele două societăți transnaționale UBC și Castle & Cooke;

197 întrucât reclamanta susține că refuzul de a face livrări nu putea aduce atingere comerțului intracomunitar, căci în opinia ei toate bananele care provin din țări terțe (America Latină) și tranzitează pur și simplu țările pieței comune înainte de a ajunge într-un stat membru în care sunt consumate, nu participă la comerțul intracomunitar;

198 întrucât în cazul în care acest argument ar fi valabil, întregul comerț european al societății UBC cu mărfuri din țări terțe nu ar intra sub incidența dreptului comunitar;

199 atunci când i-au fost sistate livrările, Olesen a fost pusă în imposibilitatea de a cumpăra banane Chiquita din Bremerhaven și, prin urmare, de a importa în Danemarca aceleași cantități de banane ca în perioada anterioară aplicării acestei măsuri;

200 societatea s-a văzut obligată să cumpere banane cu alte mărci din afara Danemarcei și să le importe în Danemarca;

201 de asemenea, atunci când deținătorul unei poziții dominante stabilit pe piața comună urmărește să elimine un concurent stabilit de asemenea pe piața respectivă, nu contează dacă acest comportament privește schimburile comerciale între statele membre, din moment ce este evident că această eliminare va avea repercusiuni asupra structurii concurenței pe piața comună;

202 rezultă că refuzul de a aproviziona un client obișnuit de mult timp care cumpără pentru a revinde în alt stat membru influențează cursul obișnuit al schimburilor comerciale și are un efect considerabil asupra comerțului între statele membre;

203 prin urmare, este justificată concluzia din decizie, potrivit căreia UBC a încălcat articolul 86 din tratat prin refuzul de a face livrări către Olesen;

Secțiunea 2 — Politica prețurilor

Alineatul (1). Prețuri discriminatorii

204 Întrucât toate bananele comercializate de UBC cu marca „Chiquita” pe piața relevantă sunt de aceeași origine geografică, de aceeași varietate (Cavendish-Valery) și de calitate aproape identică;

205 bananele sunt descărcate în două porturi, Rotterdam și Bremerhaven, în care costurile de debarcare nu diferă decât cu câțiva cenți de dolar pentru fiecare cutie de 20 de kg, și revândute, excepție făcând grupul Scipio și Irlanda, în condiții de vânzare și de plată identice, după ce au fost încărcate în vagoanele sau camioanele cumpărătorilor, prețul unei cutii fiind în medie între 3 și 4 dolari și mai mare de 5 dolari în 1974;

206 tarifele de transport din porturile de debarcare până la locurile în care se află depozitele pentru maturare și quantumul eventual al drepturilor din tariful vamal extern comun sunt suportate de cumpărător, cu excepția Irlandei;

207 în aceste condiții, ar fi de așteptat ca UBC să propună același preț de vânzare pentru bananele Chiquita tuturor clienților care vin să se aprovizioneze din Rotterdam și Bremerhaven;

208 întrucât Comisia impută reclamantei faptul că în fiecare săptămână aplică pentru bananele sale vândute cu marcă — fără vreun motiv obiectiv — un preț de vânzare care diferă vizibil în funcție de statul membru în care sunt stabiliți clienții săi;

209 această politică a prețurilor diferite în funcție de statele membre în care sunt destinate bananele a fost aplicată cel puțin din anul 1971 pentru clienții din Republica Federală Germania, Țările de Jos și UEBL, cărora li s-au alăturat începând din ianuarie 1973 cei din Danemarca, iar din noiembrie 1973 cei din Irlanda;

210 diferențele săptămânale maxime constatate între două destinații au fost în medie în 1971 de 17,6 % — în 1972 de 11,3 % — în 1973 de 14,5 % și în 1974 de 13,5 %.

211 diferențele săptămânale cele mai ridicate (prețul unei cutii) au fost, respectiv, între clienții germani, pe de o parte, și clienții belgieni, luxemburghezi și olandezi, pe de altă parte:

- în 1971 de 32 % și de 37 %,
- în 1972 de 21 % și de 30 %,
- în 1973 de 18 % și de 43 %,
- în 1974 de 25 % și de 54 %,

precum și între clienții danezi, pe de o parte, și clienții belgieni, luxemburghezi și olandezi, pe de altă parte:

- în 1973 de 24 % și de 54 %,
- în 1974 de 16 % și de 17 %.

212 prețul solicitat clienților belgieni a fost în medie mai ridicat cu 80 % decât prețul plătit de clienții irlandezi;

213 există o diferență maximă de 138 % între prețul la livrare în Rotterdam practicat de UBC pentru clienții săi irlandezi și prețul franco vagon Bremerhaven practicat pentru clienții săi danezi, adică prețul plătit de clienții danezi reprezintă de 2,38 ori prețul plătit de clienții irlandezi;

214 Comisia consideră că aceste fapte constituie un abuz de poziție dominantă pe motiv că aplică, în raporturile cu partenerii comerciali, condiții inegale la prestații echivalente creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;

215 întrucât reclamanta declară că prețurile sale sunt stabilite de legea pieței și, prin urmare, nu sunt discriminatorii;

216 pe de altă parte, diferența medie de preț în cazul bananelor Chiquita între piețele naționale relevante s-a ridicat la doar 5 % în 1975;

217 în fiecare săptămână, prețul a fost calculat pentru a reflecta pe cât posibil cu anticipație prețul pieței bananelor coapte Chiquita în cursul săptămânii următoare pentru fiecare piață națională;

218 prețul stabilit de autoritatea centrală din Rotterdam în urma discuțiilor și negocierilor dintre reprezentanții locali ai reclamantei și distribuitorii-depozite pentru maturare ar trebui în mod obligatoriu să țină seama de caracteristicile specifice concurenței în cadrul în care distribuitorii-depozite pentru maturare operează în fiecare țară;

219 prețul respectiv își are justificarea obiectivă în prețul mediu anticipat al pieței;

220 aceste diferențe de prețuri sunt cauzate de factorii schimbători ai pieței, precum vremea, prezența fructelor de sezon pe o piață mai mult decât pe alta, comportamentul consumatorilor, concediile și zilele libere, grevele, măsurile guvernamentale, ratele de schimb diferite;

221 pe scurt, Comisia i-a solicitat reclamantei să ia măsuri corespunzătoare pentru a crea o piață unică a bananelor într-un moment în care aceasta nu a fost în măsură să le realizeze;

222 atâta timp cât instituțiile comunitare nu au creat mecanismele unei piețe unice a bananelor și cât diversele piețe rămân naționale și răspund numai la raporturile între ofertă și cerere care le sunt specifice, este imposibil să se evite existența diferențelor de prețuri între aceste piețe;

223 întrucât din răspunsurile oferite de UBC la cererile Comisiei pentru detalii (scrisorile din 14 mai, 13 septembrie, 10 și 11 decembrie 1974, precum și 13 februarie 1975) reiese

că UBC aplică în fiecare săptămână pentru bananele sale vândute cu marca Chiquita clienților săi un preț de vânzare care diferă în proporțiile citate de Comisie în funcție de statul membru în care aceștia își desfășoară activitatea de distribuitori-depozite pentru maturare;

224 diferențele între aceste prețuri pot atinge în unele săptămâni de la 30 la 50 %, deși prestațiile sunt echivalente (cu excepția grupului Scipio, cu precizarea că bananele provenite din depozitele pentru maturare Scipio sunt vândute la același preț ca și cele vândute de depozitele pentru maturare independente);

225 de fapt, bananele vândute de UBC provin de pe aceleași nave, descărcate cu aceleași costuri în Rotterdam sau Bremerhaven, iar diferențele de preț privesc cantitățile în mod evident egale de banane de aceeași varietate, la nivele asemănătoare de maturare, de calitate aproape identică, vândute cu marca Chiquita în condiții de vânzare și de plată identice, pentru a fi încărcate în mijloacele de transport ale cumpărătorilor, care sunt obligați de asemenea să plătească drepturile vamale și transportul din porturile respective, precum și taxele fiscale;

226 această politică a prețurilor discriminatorii a fost aplicată de UBC din 1971 pentru clienții din Germania, Țările de Jos și UEBL, cărora li s-au alăturat de la începutul anului 1973 cei din Danemarca, iar din noiembrie 1973 cei din Irlanda;

227 deși nu este obligația reclamantei să realizeze piața unică a bananelor, aceasta nu poate încerca să ia de pe piață „ceea ce poate suporta” decât cu condiția de a respecta normele de reglementare și coordonare a pieței stabilite prin tratat;

228 deși este de înțeles faptul că diferențele între cheltuielile de transport, taxele fiscale, drepturile vamale, salariile lucrătorilor, condițiile de comercializare, diferențele în paritatea monedelor, intensitatea concurenței pot în cele în urmă să determine niște niveluri ale prețurilor de revânzare cu amănuntul diferite în funcție de statele membre, este vorba aici despre elemente pe care UBC nu le-a luat în considerare decât în mică măsură, din moment ce vinde un produs aproape identic în același loc distribuitorilor-depozite pentru maturare care — singuri — trebuie să suporte riscurile de pe piața consumatorilor;

229 interacțiunea dintre ofertă și cerere ar trebui, în principal, să se aplice numai în fiecare stadiu în care este exprimată în mod real;

230 mecanismele pieței sunt denaturate atunci când prețul este calculat luând în considerare nu legea ofertei și cererii între vânzător (UBC) și cumpărător (distribuitorii-depozite pentru maturare) ci, sărind peste o etapă a pieței, între vânzător și consumatorul final;

231 ca urmare a poziției sale dominante, UBC, informată de reprezentanții săi locali, putea de fapt să-și impună prețul de vânzare cumpărătorului intermediar, căci prețul

respectiv și „cota săptămânală alocată” au fost stabilite și comunicate clientului cu doar patru zile înainte de sosirea navei transportoare în port;

232 aceste prețuri discriminatorii în funcție de statele membre constituie piedici la libera circulație a mărfurilor, al căror efect este accentuat de clauza privind interdicția de a revinde banane în stadiul de banane verzi și de limitarea livrărilor cantităților solicitate;

233 astfel s-a creat o segmentare rigidă a piețelor naționale la niveluri de prețuri diferite în mod artificial, ceea ce a determinat pentru unii distribuitori-depozite pentru maturare o poziție concurențială dezavantajoasă denaturată astfel în raport cu cea care ar fi trebuit să existe;

234 în consecință, politica prețurilor inegale, întrucât permite societății UBC să aplice în raporturile cu partenerii comerciali condiții inegale pentru prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial, constituie o folosire abuzivă a poziției dominante;

Alineatul (2). Prețuri inechitabile

235 Întrucât Comisia consideră că UBC a folosit, de asemenea, în mod abuziv poziția sa dominantă prin practicarea de prețuri de vânzare inechitabile, în cazul de față prețuri pe care le consideră „exagerate în raport cu valoarea economică a prestației oferite” în raport cu clienții săi din Germania (cu excepția grupului Scipio), Danemarca, Țările de Jos și UEBL;

236 politica de segmentare a pieței relevante a permis societății UBC să practice în cazul bananelor Chiquita prețuri care nu fac obiectul unei concurențe efective și care ating adesea, în cazul unui produs alimentar de larg consum, diferențe ridicate care nu pot fi justificate în mod obiectiv;

237 aceste diferențe arată că prețurile cele mai ridicate sunt excesive în raport cu prețurile cele mai scăzute, cu atât mai mult cu cât acestea din urmă sunt profitabile;

238 în urma scrisorii societății UBC din 10 decembrie 1974, Comisiei i s-a părut întemeiat, fără a analiza structura costurilor societății UBC, să considere că prețurile practicate pentru clienții săi irlandezi sunt reprezentative și că diferențele între prețurile CIF Dublin livrate în Rotterdam și celelalte prețuri practicate de UBC la vânzările franco vagon în Rotterdam sau Bremerhaven exprimă profituri de aceeași valoare ca și diferențele respective;

239 prețurile practicate de UBC pentru clienții săi din Germania (cu excepția grupului Scipio), Danemarca, Țările de Jos și UEBL sunt mult mai ridicate, uneori mai mari cu peste 100 %, față de prețurile practicate pentru clienții săi irlandezi și îi asigură un profit foarte mare și chiar exagerat în raport cu valoarea economică a prestației oferite;

240 importanța acestor constatări este accentuată de faptul că există o diferență de preț între 30 și 40 % între bananele Chiquita și bananele fără marcă, deși calitatea acestora din urmă este doar cu puțin mai redusă decât calitatea bananelor cu marcă, precum și de faptul că prețul bananelor vândute fără marcă și de calitate asemănătoare practicat de principalii săi concurenți este mai scăzut, deși întreprinderile acestora sunt de asemenea profitabile;

241 având în vedere această situație, Comisia consideră că este oportună o reducere a nivelului prețurilor cu cel puțin 15 % sub nivelul prețurilor practicate de UBC pentru clienții săi de pe piața relevantă, cu excepția clienților din Irlanda, dat fiind că prețurile inechitabile practicate constituie un abuz de poziție dominantă din partea societății UBC;

242 întrucât reclamanta — făcând opoziție față de argumentul Comisiei — subliniază nivelul foarte scăzut al prețului bananelor în toate etapele lanțului bananier, caracterizat prin prețul unei tone de banane importate în Germania, în 1956, la prețul de 697 DM și redus la 458 DM în 1973, ceea ce corespunde unei reduceri de 50 % în termeni reali;

243 raționamentul Comisiei, pentru a dovedi că UBC practică prețuri excesive, este greșit deoarece se bazează pe scrisoarea din 10 decembrie 1974 — care precizează că „UBC a vândut banane depozitelor pentru maturare din Irlanda la niște prețuri care îi asigură o marjă de profit mult mai mică decât în celelalte state membre” — scrisoare a cărei formulare stabilită înainte de 31 decembrie 1974, data închiderii exercițiului financiar, a fost combătută în două rânduri de reclamantă, iar dintr-un document anexat cererii reiese că prețurile practicate în Irlanda au cauzat un deficit societății UBC;

244 prin urmare, a fost o măsură arbitrară să se plece de la prețurile din Irlanda, practicate timp de câteva luni pentru a avea acces pe piața irlandeză, ceea ce, în 1974, nu a reprezentat decât 1,6 % din cantitățile totale importate pe întreaga piață relevantă, pentru a calcula profiturile care au fost realizate pe restul pieței relevante și pe parcursul anilor anteriori, având în vedere că prețurile practicate nu au permis realizarea de profituri în intervalul 1970 - 1974 inclusiv pe piața relevantă respectivă;

245 reclamanta consideră că diferența de preț între bananele cu marcă și bananele fără marcă este justificată, întrucât precauțiile luate de la cules până la vânzarea către consumator justifică pe deplin această diferență;

246 reclamanta încearcă să demonstreze, pe de altă parte, faptul că există diferențe concrete de calitate între bananele Chiquita și celelalte mărci și că diferența de preț — în medie 7,4 % între 1970 și 1974 — este întemeiată;

247 ordinul de a reduce prețurile cu 15 % este de neînțeles, întrucât este vorba de prețuri care variază în fiecare săptămână pe întreaga piață relevantă, și imposibil de pus în practică, întrucât o reducere de asemenea amploare ar obliga-o să vândă sub prețurile practicate de concurenții săi banane de calitate superioară față de bananele acestora;

248 întrucât acțiunea unei întreprinderi în poziție dominantă de a impune, în mod direct sau indirect, niște prețuri de cumpărare sau de vânzare inechitabile constituie o practică abuzivă care trebuie condamnată în sensul articolului 86 din tratat;

249 prin urmare, trebuie să se stabilească dacă deținătorul acestei poziții a folosit posibilitățile care decurg din aceasta pentru a obține în tranzacții avantaje pe care nu le-ar fi obținut în caz de concurență practică și suficient de eficace;

250 un asemenea abuz constă, în acest caz, în practicarea unui preț exagerat fără a fi în raport rezonabil cu valoarea economică a prestației oferite;

251 această exagerare ar putea, printre altele, să fie evaluată obiectiv în cazul în care ar putea fi măsurată făcând comparație între prețul de vânzare al produsului în cauză cu prețul de cost al acestuia, comparație din care ar reieși valoarea marjei de profit, dar totuși Comisia nu a acționat în acest sens, din moment ce nu a făcut analiza structurii costurilor societății UBC;

252 prin urmare, trebuie să se stabilească dacă există o disproporție excesivă între costul efectiv suportat și prețul efectiv cerut și, în caz de răspuns afirmativ, să se examineze dacă este vorba de o impunere a unui preț inechitabil, fie la nivel absolut, fie în comparație cu produsele concurente;

253 se pot elabora alte metode — doctrina economică a conceput chiar mai multe— pentru a selecta criteriile unui preț inechitabil al unui produs;

254 deși apreciază dificultățile deloc neglijabile și uneori foarte mari pentru stabilirea unui preț de cost care poate implica uneori o repartizare arbitrară a costurilor indirecte și a cheltuielilor generale și care poate prezenta diferențe semnificative în funcție de dimensiunea întreprinderii, obiectul acesteia, complexitatea acesteia, zona sa teritorială de activitate, unicitatea sau diversitatea produselor sale, numărul său de filiale și relaționarea acestora, prețul de cost în cazul bananelor nu pare să ridice probleme imposibil de rezolvat;

255 de fapt, în cazul de față, dintr-un studiu efectuat de Conferința Organizației Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare la 10 februarie 1975 reiese că structura de producție, ambalare, transport, comercializare și distribuție a bananelor ar fi făcut posibilă calcularea aproximativă a costului de producție pentru fructul respectiv și, în consecință, aprecierea caracterului excesiv sau nu al acestuia în funcție de prețul său de vânzare către distribuitori-depozite pentru maturare;

256 era obligația Comisiei ca măcar să solicite societății UBC toate elementele componente ale prețului său de cost;

257 acuratețea conținutului documentelor furnizate ar fi putut fi contestată, dar în cazul acesta ar fi fost vorba de o problemă legată de dovezi;

258 Comisia deduce existența unor prețuri excesive dintr-o analiză a diferențelor — excesive în opinia sa — între prețurile practicate în diferite state membre, coroborată cu politica prețurilor discriminatorii examinată anterior;

259 argumentul său se bazează pe scrisoarea reclamantei din 10 decembrie 1974, care recunoștea că marja permisă de vânzarea bananelor către depozitele de maturare irlandeze este considerabil mai mică decât în anumite alte state membre și a dedus din aceasta că diferențele între prețurile CIF Dublin livrate în Rotterdam și celelalte prețuri practicate de UBC la vânzările franco vagon în Rotterdam sau Bremerhaven exprimă profituri de aceeași valoare ca și diferențele respective;

260 în urma constatării că prețurile practicate în cazul depozitelor pentru maturare din alte state membre sunt net superioare, uneori cu mai mult de 100 %, față de prețurile practicate în cazul clienților irlandezi, Comisia a concluzionat că UBC înregistrează profituri foarte mari;

261 întrucât, cu toate acestea, Comisia nu a luat în considerare, în raționamentul său, de scrisorile societății UBC însoțite de un document confidențial care dezmințeau conținutul scrisorii din 10 decembrie 1974 și precizau că prețurile practicate în Irlanda i-au cauzat un deficit;

262 reclamanta adaugă că prețurile practicate pe piața relevantă nu i-au permis să realizeze profituri în ultimii cinci ani, cu excepția anului 1975;

263 afirmațiile reclamantei nu sunt însoțite de documente contabile justificative privind conturile consolidate ale grupului UBC, nici măcar de conturile consolidate la nivelul pieței relevante;

264 oricât de nesigure ar fi documentele prezentate de UBC (în special documentul citat anterior care estima „pierderile” de pe piața irlandeză în 1974 fără vreo dovadă serioasă), era obligația Comisiei să prezinte dovezi că reclamanta practică prețuri inechitabile;

265 retractările societății UBC, combătute insuficient de către Comisie, arată că baza de calcul adoptată de aceasta din urmă pentru a face dovada prețurilor excesive este contestabilă și, în această privință, există îndoieli care vin în sprijinul reclamantei, cu atât mai mult cu cât de aproape 20 de ani prețurile bananelor ca prețuri constante nu au mai crescut pe piața relevantă;

266 deși este adevărat că există o diferență de preț între prețul bananelor Chiquita și prețul bananelor principalilor săi concurenți, aceasta este de circa 7 %, valoare care nu este contestată și care nu poate fi automat considerată exagerată și deci inechitabilă;

267 rezultă că, în aceste condiții, Comisia nu a demonstrat potrivit legii faptele și criteriile pe care s-a bazat pentru a concluziona că UBC a impus, în mod direct sau indirect, niște prețuri de vânzare inechitabile în cazul bananelor;

268 prin urmare, este necesar să se anuleze articolul 1 litera (c) din decizie;

Capitolul III — Cu privire la corectitudinea procedurii

Secțiunea 1 — Obiecții privind încălcarea dreptului la apărare

269 Întrucât reclamanta se plânge de rapiditatea cu care s-a desfășurat procedura administrativă oficială, de erori materiale în comunicarea obiecțiilor pe care le-a semnalat și care nu au fost rectificate — ca de exemplu pretinsele profituri realizate în Irlanda —, de concizia sau ambiguitatea motivării anumitor obiecții, ca de exemplu cea privind prețurile inechitabile, și întrucât consideră că acest comportament al Comisiei a adus atingere dreptului la apărare;

270 întrucât articolul 11 din Regulamentul nr. 99/63 al Comisiei din 25 iulie 1963 recomandă acesteia „să ia în considerare timpul necesar pentru a pregăti observații”, „termen care nu poate fi mai mic de două săptămâni”;

271 în urma unei investigații preliminare de aproximativ un an, procedura administrativă a fost inițiată la 19 martie 1975;

272 UBC a avut la dispoziție două luni (de la 11 aprilie 1975 până la 12 iunie 1975) pentru a-și prezenta observațiile, ea însăși solicitând audierea din 24 iunie 1975, astfel cum este prevăzut la articolul 19 alineatul (2) din Regulamentul nr. 17 din 6 februarie 1962;

273 din aceste informații reiese că procedura s-a desfășurat în termenele normale și nu se poate afirma că a fost precipitată;

274 întrucât în ceea ce privește motivarea insuficientă a obiecțiilor, articolul 4 din Regulamentul nr. 99/63 prevede că, în deciziile sale, Comisia reține numai obiecțiile în privința cărora destinatarul actului a avut ocazia să își facă cunoscut punctul de vedere;

275 expunerea obiecțiilor îndeplinește această cerință, din moment ce aceasta enunță, în mod succint dar clar, faptele principale pe care se bazează Comisia;

276 în comunicarea sa din 19 martie 1975, aceasta a prezentat în mod clar faptele principale pe care și-a întemeiat obiecțiile formulate și a precizat în ce măsură UBC deține și folosește în mod abuziv o poziție dominantă;

277 prin urmare, nu reiese că dreptul la apărare al părților a fost încălcat în cursul procedurii în fața Comisiei;

278 în ceea ce privește celelalte obiecții, acestea sunt legate de dezbaterile cu privire la fond;

279 prin urmare, această pretenție nu este întemeiată;

Secțiunea 2 — Cererea de despăgubire a reclamantei

280 Întrucât reclamanta se plânge că, în cursul procedurii, atitudinea Comisiei a dat dovadă de parțialitate;

281 în încercarea de a justifica această obiecție, aceasta citează: exagerarea diferențelor de prețuri între țările luate în considerare de Comisie, descrierea considerată eronată a progreselor realizate de UBC pe piața irlandeză, prezentarea înșelătoare a unui studiu efectuat de FAO cu privire la concurența între banane și fructele estivale, afirmația că „bananele nu pot fi transportate decât în stadiul de banane verzi”, prezentarea inexactă a reducerii livrărilor către Olesen;

282 întrucât examinarea corectitudinii acestor obiecții ține de fondul cauzei, iar părțile și-au pregătit punctele de vedere pe îndelete în această privință;

283 nu există temei pentru a afirma că aceste mențiuni au fost făcute de Comisie în mod tendențios;

284 întrucât reclamanta declară că a suferit un prejudiciu moral ca urmare a faptului că un agent al Comisiei, anterior adoptării deciziei, a dezvăluit unui ziar unele comentarii denigratoare față de comportamentul comercial al societății UBC, comentarii care au fost preluate de presa internațională și au lăsat impresia că a fost stabilită existența încălcărilor pretinse, deși părțile interesate nu își exercitaseră încă dreptul la apărare;

285 în urma acestui fapt, Comisia nu a mai fost în măsură să aprecieze obiectiv faptele cauzei și argumentele prezentate de reclamantă;

286 întrucât niciun element din dosar nu justifică presupunerea că decizia atacată nu ar fi fost luată sau că ar fi avut un conținut diferit în lipsa acțiunilor contestate care sunt într-adevăr regretabile;

287 nu există nicio dovadă care să indice din partea Comisiei o atitudine de natură să denatureze cursul normal al procedurii;

288 în aceste condiții, trebuie respinsă cererea de despăgubire formulată împotriva Comisiei;

Capitolul IV — Sancțiuni

289 Întrucât la aplicarea amenzii de un milion de unități de cont pentru cele patru încălcări pe care le-a constatat la UBC, argumentând că aceasta „a dat dovadă de neglijență, cel puțin”, Comisia a luat în considerare gravitatea și durata acestora, precum și dimensiunea întreprinderii;

290 întrucât în ceea ce privește gravitatea acestora, Comisia a evaluat constatările în contextul lor economic și juridic, considerând legătura dintre acestea și consecințele lor în mod evident contrare obiectivelor integrării piețelor și ținând seama de faptul că banana este un produs de larg consum;

291 întrucât, în ceea ce privește durata încălcărilor, Comisia a considerat că interdicția de a revinde bananele în stadiul de banane verzi nu trebuia luată în considerare decât în intervalul ianuarie 1967 – 15 noiembrie 1968, data notificării trimise Comisiei privind condițiile generale de vânzare pentru Țările de Jos;

292 rezultă că, în urma acțiunilor UBC ulterioare datei de 15 noiembrie 1968, acțiuni care s-au încadrat în limitele activității la care se referă notificarea, nu mai este necesar să se constate neglijența societății UBC, precum și că aceste acțiuni ulterioare nu au fost sancționate cu amendă;

293 de asemenea, prin procedura ordonanței președințiale din 5 aprilie 1976, Comisia a luat act de modificarea clauzei litigioase, considerând însă că ar fi trebuit să intervină mai devreme;

294 întrucât, în opinia Comisiei, sistarea livrărilor de banane Chiquita către Olesen a avut loc între 10 octombrie 1973 și 11 februarie 1975, iar Comisia susține că a luat în considerare faptul că UBC a încetat de la sine această încălcare;

295 întrucât politica prețurilor diferite exista cel puțin din anul 1971 pentru clienții UBC din Germania, Țările de Jos și UEBL din ianuarie 1973, pentru clienții din Danemarca, și din noiembrie 1973 pentru clienții din Irlanda;

296 întrucât, în opinia Comisiei, valoarea amenzii a fost stabilită la un milion de unități de cont în raport cu cifra de afaceri totală a UBC, care este în jur de două miliarde de dolari, și cu cea de cinczeci de milioane de dolari realizată pentru banane pe piața relevantă, precum și cu profiturile foarte mari realizate prin intermediul politicii prețurilor;

297 întrucât, de asemenea, pentru a obliga UBC să înceteze aceste încălcări din moment ce nu le-a încetat de bună voie, a obligat-o, sub rezerva unei penalități cu titlu cominatoriu, să comunice eliminarea interdicției de a revinde bananele verzi tuturor distribuitorilor-depozite pentru maturare din Germania, Danemarca, Irlanda, Țările de Jos și UEBL, până la 1 februarie 1976, iar Comisiei să îi comunice de două ori pe an timp de doi ani prețurile pe care le-a practicat în cursul semestrului precedent pentru clienții respectivi;

298 întrucât reclamanta susține că nu a știut că deține o poziție dominantă și, prin urmare, cu atât mai puțin, că a folosit-o în mod abuziv, mai ales că, în conformitate cu jurisprudența Curții, până la momentul respectiv se considerase că dețin poziții dominante numai întreprinderile aflate în situație de monopol sau care controlează o parte semnificativă a pieței;

299 întrucât UBC este o întreprindere care, prin îndelungata sa experiență în practicile comerțului internațional și național, cunoaște în detaliu dispozițiile legislative referitoare la concurență, ale căror consecințe le-a suportat deja;

300 prin instituirea unui sistem comercial care combină interdicția de a vinde banane verzi, prețurile discriminatorii, livrările mai mici decât cantitatea comandată, totul pentru a duce la o segmentare strictă a piețelor naționale, UBC a luat măsuri despre care știa sau trebuia să știe că încalcă interdicția prevăzută la articolul 86 din tratat;

301 prin urmare, Comisia a constatat în mod corect că UBC a comis încălcările respective dând dovadă cel puțin de neglijență;

302 întrucât valoarea amenzii aplicate nu pare disproporționată în raport cu gravitatea și durata încălcărilor (și nici cu dimensiunea întreprinderii);

303 cu toate acestea, este necesar să se țină seama de anularea parțială a deciziei și să se reducă în consecință valoarea amenzii stabilite de Comisie;

304 este corect să se reducă valoarea amenzii la 850 000 (opt sute cincizeci de mii) unități de cont, a se plăti în moneda națională a întreprinderii reclamante al cărei sediu social se află în Comunitate, adică 3 077 000 guldeni olandezi (trei milioane șaptezeci și șapte de mii guldeni olandezi);

Cu privire la cheltuielile de judecată

305 Întrucât, în conformitate cu articolul 69 alineatul (2) din Regulamentul de procedură, partea care cade în pretenții este obligată la plata cheltuielilor de judecată, în cazul în care s-a solicitat acest lucru de partea care a câștigat;

306 în temeiul alineatului (3) al aceluiași articol, Curtea poate să compenseze cheltuielile de judecată integral sau parțial, în cazul în care părțile cad în pretenții cu privire la unul sau mai multe capete de cerere sau pentru motive excepționale;

307 întrucât, cu privire la cheltuielile de judecată în acțiunea principală, Comisia a căzut în pretenții în ceea ce privește una dintre obiecțiile reclamantei, ca urmare a anulării părții corespunzătoare din decizie;

308 fiecare parte își va suporta propriile cheltuieli de judecată;

309 întrucât, pe de altă parte, este necesar să se compenseze cheltuielile de judecată pentru procedura ordonanței președințiale;

pentru aceste motive,

CURTEA

declară și hotărăște:

- 1) **Anulează articolul 1 litera (c) din Decizia Comisiei „IV/26.699 Chiquita” din 17 decembrie 1975 (JO L 95, 9. 4. 1976, p. 1 și următoarele).**
- 2) **Reduce valoarea amenzii aplicate UBC și UBCBV la 850 000 (opt sute cincizeci de mii) unități de cont, care urmează a se plăti în moneda națională a întreprinderii reclamante al cărei sediu social se află în Comunitate, adică 3 077 000 guldeni olandezi (trei milioane șaptezeci și șapte de mii guldeni olandezi);**
- 3) **Respinge celelalte capete de cerere ale acțiunii;**
- 4) **Fiecare parte își va suporta propriile cheltuieli de judecată, inclusiv cheltuielile de judecată pentru procedura ordonanței președințiale.**

	Kutscher	Sørensen	Bosco
Donner	Mertens de Wilmars	Mackenzie Stuart	Touffait

Pronunțată în ședință publică la Luxemburg, 14 februarie 1978.

Grefier
A. Van Houtte

Președinte
H. Kutscher