



## Recopilación de la Jurisprudencia

SENTENCIA DEL TRIBUNAL GENERAL (Sala Octava)

de 14 de marzo de 2013\*

«Competencia — Prácticas colusorias — Mercado del plátano — Decisión por la que se declara la existencia de una infracción del artículo 81 CE — Concepto de práctica concertada con un objeto contrario a la competencia — Sistema de intercambio de información — Obligación de motivación — Derecho de defensa — Directrices para el cálculo del importe de las multas — Gravedad de la infracción»

En el asunto T-588/08,

**Dole Food Company, Inc.**, con domicilio social en Westlake Village, California (Estados Unidos),

**Dole Germany OHG**, con domicilio social en Hamburgo (Alemania),

representadas por M<sup>e</sup> J.-F. Bellis, abogado,

partes demandantes,

contra

**Comisión Europea**, representada inicialmente por los Sres. X. Lewis y M. Kellerbauer, y posteriormente por los Sres. Kellerbauer y P. Van Nuffel, en calidad de agentes,

parte demandada,

que tiene por objeto un recurso de anulación de la Decisión C(2008) 5955 final de la Comisión, de 15 de octubre de 2008, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 CE (Asunto COMP/39.188 – Plátanos),

EL TRIBUNAL GENERAL (Sala Octava),

integrado por el Sr. L. Truchot, Presidente, y la Sra. M.E. Martins Ribeiro (Ponente) y el Sr. H. Kanninen, Jueces;

Secretario: Sr. N. Rosner, administrador;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 25 de enero de 2012;

dicta la siguiente

\* Lengua de procedimiento: inglés.

## Sentencia

### Hechos que originaron el litigio

- 1 Dole Food Company, Inc (en lo sucesivo, «Dole»), es una sociedad americana productora de frutas y hortalizas frescas, así como de frutas preenvasadas y congeladas. Dole Germany OHG es una filial de Dole (en lo sucesivo, conjuntamente, «demandantes»), con domicilio social en Hamburgo (Alemania), anteriormente denominada Dole Fresh Fruit Europe OHG (en lo sucesivo, «DFFE»).
- 2 El 8 de abril de 2005, Chiquita Brands International, Inc. (en lo sucesivo, «Chiquita») presentó una solicitud de dispensa al amparo de la Comunicación de la Comisión relativa a la dispensa del pago de las multas y la reducción de su importe en casos de cártel (DO 2002, C 45, p. 3; en lo sucesivo, «Comunicación sobre la cooperación»).
- 3 El 3 de mayo de 2005, tras la aportación por parte de Chiquita de nuevas declaraciones y documentos suplementarios, la Comisión de las Comunidades Europeas le concedió una dispensa condicional del pago de las multas en aplicación del apartado 8, letra a), de la Comunicación sobre la cooperación.
- 4 Tras haber procedido, los días 2 y 3 de junio de 2005, en virtud del artículo 20, apartado 4, del Reglamento (CE) n° 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 [CE] y 82 [CE] (DO 2003, L 1, p. 1), a inspecciones en los locales de diferentes empresas y, en particular, de DFFE y enviado, entre febrero de 2006 y mayo de 2007, varias solicitudes de información con arreglo al artículo 18, apartado 2, del Reglamento n° 1/2003, la Comisión remitió, el 20 de julio de 2007, un pliego de cargos a Chiquita, Chiquita International Ltd, Chiquita International Services Group NV, Chiquita Banana Company BV, Dole, DFFE, Fresh Del Monte Produce, Inc. (en lo sucesivo, «Del Monte»), Del Monte Fresh Produce International, Inc., Del Monte (Germany) GmbH, Del Monte (Holland) BV, Fyffes plc (en lo sucesivo, «Fyffes»), Fyffes International, Fyffes Group Ltd, Fyffes BV, FSL Holdings NV, Firma Leon Van Parys NV (en lo sucesivo, «Van Parys») e Internationale Fruchthandelsimport Gesellschaft Weichert & Co. KG (en lo sucesivo, «Weichert»).
- 5 Las empresas mencionadas en el apartado 4 *supra* tuvieron acceso al expediente de investigación de la Comisión mediante una copia en DVD, con excepción de las grabaciones y de las transcripciones de las declaraciones de empresa realizadas oralmente por el solicitante de dispensa y de los documentos relacionados con éstas, que estuvieron accesibles en los locales de la Comisión (considerando 49 de la Decisión impugnada).
- 6 Tras la audiencia de las empresas implicadas que tuvo lugar entre el 4 y el 6 de febrero de 2008, Weichert remitió a la Comisión, el 28 de febrero de 2008, un escrito con comentarios y anexos.
- 7 El 15 de octubre de 2008, la Comisión adoptó la Decisión C(2008) 5955 final relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 [CE] (Asunto COMP/39.188 – Plátanos) (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»), que fue notificada a DFFE y a Dole el 21 y 22 de octubre de 2008.

### Decisión impugnada

- 8 La Comisión indica que las empresas destinatarias de la Decisión impugnada participaron en una práctica concertada consistente en coordinar su precios de referencia de los plátanos comercializados en Europa del Norte, a saber, en Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos y Suecia, desde el 1 de enero de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2002 (1 de diciembre de 2002 por lo que respecta a Chiquita) (considerandos 1 a 3 de la Decisión impugnada).

- 9 En la época de los hechos, la importación de plátanos en la Comunidad Europea estaba regulada por el Reglamento (CEE) n° 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano (DO L 47, p. 1), el cual preveía un régimen basado en contingentes de importación y en aranceles. La Comisión señala que, si bien los contingentes de importación de plátanos se fijaban anualmente y se asignaban sobre una base trimestral con una cierta flexibilidad limitada entre los trimestres de un año civil, los envíos de plátanos a los puertos de Europa del Norte y las cantidades comercializadas en esta región venían determinados, cada semana, por las decisiones de producción, de envío y de comercialización tomadas por los productores, los importadores y los operadores comerciales (considerandos 36, 131, 135 y 137 de la Decisión impugnada).
- 10 La actividad platanera distinguía tres niveles de marca de plátano denominados «tercios»: los plátanos de marca Chiquita de primer nivel, los plátanos de segundo nivel (de marcas Dole y Del Monte) y los plátanos de tercer nivel (también llamados «terceros»), que incluían otras marcas de plátanos. Esta división en función de las marcas se reflejaba en la fijación del precio del plátano (considerando 32 de la Decisión impugnada).
- 11 Durante el período de que se trata, el sector del plátano en Europa del Norte estaba organizado conforme a ciclos semanales. El transporte por barco de plátanos desde los puertos de América Latina hacia Europa duraba aproximadamente dos semanas. Las llegadas de plátanos a los puertos noreuropeos eran generalmente semanales y se efectuaban con arreglo a un calendario de envíos regulares (considerando 33 de la Decisión impugnada).
- 12 Los plátanos se enviaban verdes y llegaban verdes a los puertos, siendo posteriormente o bien entregados directamente a los compradores (plátanos verdes), o bien puestos a madurar para ser entregados aproximadamente una semana después (plátanos amarillos). La maduración podía ser llevada a cabo por el importador o en su nombre, o ser organizada por el comprador. Los clientes de los importadores eran generalmente maduradores o cadenas minoristas (considerando 34 de la Decisión impugnada).
- 13 Chiquita, Dole y Weichert establecían su precio de referencia para su marca cada semana, en concreto, los jueves por la mañana, y lo anunciaban a sus clientes. La expresión «precio de referencia» correspondía generalmente a los precios de referencia para los plátanos verdes, dado que los precios de referencia para los plátanos amarillos estaban compuestos normalmente por la oferta verde incrementada con un canon de maduración (considerandos 104 y 107 de la Decisión impugnada).
- 14 Los precios pagados por los minoristas y los distribuidores por los plátanos (denominados «precios reales» o «precios de transacción») podían resultar bien de negociaciones celebradas semanalmente, en concreto, los jueves por la tarde y los viernes (o más tarde durante la misma semana o al principio de la semana siguiente), bien de la aplicación de contratos de suministro con fórmulas de fijación de precios preestablecidas que mencionaban un precio fijo o vinculaban el precio a un precio de referencia del vendedor o de un competidor, o a otro precio de referencia como, por ejemplo, el «precio Aldi». La Comisión precisa que la cadena minorista Aldi recibía cada jueves, entre las 11 y las 11.30 horas, ofertas de sus proveedores y formulaba a continuación una contrapropuesta, fijándose el «precio Aldi», que era el que se pagaba a los proveedores, generalmente hacia las 14 horas. A partir del segundo semestre de 2002, el «precio Aldi» comenzó a ser cada vez más utilizado como indicador de cálculo del precio del plátano para algunas otras transacciones y, en particular, las relativas a los plátanos de marca (considerandos 34 y 104 de la Decisión impugnada).
- 15 La Comisión explica que las empresas destinatarias de la Decisión impugnada mantuvieron comunicaciones bilaterales anteriores a la fijación de precios en las que discutieron los factores en función de los que se fija el precio de los plátanos, es decir, los factores relevantes para fijar los precios de referencia de la semana siguiente, o discutieron o revelaron tendencias en los precios o

indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente. Estas comunicaciones tuvieron lugar antes de que las partes fijaran sus precios de referencia, generalmente los miércoles, y todas se referían a los futuros precios de referencia (considerandos 51 y siguientes de la Decisión impugnada).

- 16 De este modo, Dole se comunicó de manera bilateral tanto con Chiquita como con Weichert. Chiquita tenía conocimiento de las comunicaciones previas a la fijación de precios entre Dole y Weichert o al menos suponía su existencia (considerando 57 de la Decisión impugnada).
- 17 Estas comunicaciones bilaterales previas a la fijación de precios tenían por objeto reducir la incertidumbre sobre la conducta de las empresas por lo que respecta a los precios de referencia que fijarían los jueves por la mañana (considerando 54 de la Decisión impugnada).
- 18 La Comisión indica que, tras la fijación de sus precios de referencia los jueves por la mañana, las empresas implicadas intercambiaban sus precios de referencia de manera bilateral. Dicho intercambio posterior les permitía controlar las decisiones de fijación de precios individuales a la luz de las comunicaciones previas a la fijación de precios que habían tenido lugar anteriormente y reforzar su cooperación (considerandos 198 a 208, 227, 247, 273 y siguientes de la Decisión impugnada).
- 19 Según la Comisión, los precios de referencia servían, al menos, como señales, tendencias y/o indicaciones para el mercado por lo que respecta a la evolución prevista del precio de los plátanos y eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos. Además, en determinadas transacciones, el precio estaba directamente vinculado a los precios de referencia en aplicación de fórmulas basadas en los precios de referencia (considerando 115 de la Decisión impugnada).
- 20 La Comisión considera que las empresas implicadas, que participaron en la concertación y siguieron estando activas en el comercio de plátanos, debieron necesariamente tener en cuenta la información recibida de los competidores a la hora de definir su comportamiento en el mercado, aspecto que Chiquita y Dole han incluso admitido expresamente (considerandos 228 y 229 de la Decisión impugnada).
- 21 La Comisión concluye que las comunicaciones previas a la fijación de precios, que tuvieron lugar entre Dole y Chiquita y entre Dole y Weichert, podían influir en los precios aplicados por los operadores y se referían a la fijación de los precios y dieron lugar a una práctica concertada que tenía por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE (considerandos 54 y 271 de la Decisión impugnada).
- 22 La Comisión estima que todos los acuerdos colusorios descritos en la Decisión impugnada constituyen una infracción única y continuada cuyo objeto era restringir la competencia en la Comunidad en el sentido del artículo 81 CE. Chiquita y Dole fueron considerados responsables de la infracción única y continuada, en su totalidad, mientras que Weichert sólo fue considerada responsable de la parte de la infracción en la que participó, es decir, de la parte de la infracción que atañe a los acuerdos colusorios con Dole (considerando 258 de la Decisión impugnada).
- 23 Habida cuenta de que el mercado del plátano en Europa del Norte se caracterizaba por un importante volumen comercial entre los Estados miembros y de que las prácticas colusorias abarcaban una parte importante de la Comunidad, la Comisión considera que los antedichos acuerdos tuvieron una repercusión apreciable en el comercio entre los Estados miembros (considerandos 333 y siguientes de la Decisión impugnada).
- 24 La Comisión indica que no podía concederse ninguna exención en virtud del artículo 81 CE, apartado 3, ya que no había habido ninguna notificación de acuerdos o de práctica por parte de las empresas, requisito previo para la aplicación del artículo antes citado con arreglo al artículo 4, apartado 1, del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, Primer Reglamento de

aplicación de los artículos [81 CE] y [82 CE] (DO 1962, 13, p. 204), ni tampoco elementos que permitiesen considerar que en el caso de autos se cumplían los requisitos para poder acogerse a una exención (considerandos 339 y siguientes de la Decisión impugnada).

- 25 La Comisión precisa que el Reglamento n° 26 del Consejo, de 4 de abril de 1962, sobre aplicación de determinadas normas sobre la competencia a la producción y al comercio de productos agrícolas (DO 1962, 30, p. 993), en vigor en el momento de los hechos y que disponía que el artículo 81 CE se aplicaba a todos los acuerdos, decisiones y prácticas vinculados a la producción o al comercio de diferentes productos, incluidas las frutas, preveía, en su artículo 2, excepciones a la aplicación del artículo 81 CE. Al no concurrir en el caso de autos los requisitos de aplicación de dichas excepciones, la Comisión concluye que la práctica concertada descrita en la Decisión impugnada no podía eximirse en virtud del artículo 2 del Reglamento n° 26 (considerandos 344 y siguientes de la Decisión impugnada).
- 26 Para el cálculo del importe de las multas, la Comisión aplicó en la Decisión impugnada las disposiciones de las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 23, apartado 2, letra a), del Reglamento (CE) n° 1/2003 (DO 2006, C 210, p. 2; en lo sucesivo, «Directrices») y de la Comunicación sobre la cooperación.
- 27 La Comisión determinó un importe de base de la multa que debía imponerse, que corresponde a un importe comprendido entre el 0 y el 30 % del valor de las ventas pertinentes de la empresa en función del grado de gravedad de la infracción, multiplicado por el número de años de participación de la empresa en la infracción, y a un importe adicional comprendido entre el 15 y el 25 % del valor de las ventas con el fin de disuadir a las empresas de iniciar conductas ilícitas (considerando 448 de la Decisión impugnada).
- 28 Estos cálculos dieron lugar a un importe de base de la multa que debía imponerse de:
- 208.000.000 de euros para Chiquita;
  - 114.000.000 de euros para Dole;
  - 49.000.000 de euros para Del Monte y Weichert.
- 29 Habida cuenta del régimen regulador específico del sector del plátano y como consecuencia de que la coordinación atañía a los precios de referencia, el importe de base de la multa que debía imponerse se redujo en un 60 % por lo que respecta a todos los destinatarios de la Decisión impugnada (considerando 467 de la Decisión impugnada). Se concedió una reducción del 10 % a Weichert, que no estaba informada de las comunicaciones previas a la fijación de precios entre Dole y Chiquita (considerando 476 de la Decisión impugnada).
- 30 Una vez realizados los ajustes, los importes de base de las multas que debían imponerse quedaron establecidos del siguiente modo:
- 83.200.000 euros para Chiquita;
  - 45.600.000 euros para Dole;
  - 14.700.000 euros para Del Monte y Weichert.
- 31 Chiquita obtuvo la dispensa del pago de la multa en virtud de la Comunicación sobre la cooperación (considerandos 483 a 488 de la Decisión impugnada). Al no realizarse ningún otro ajuste por lo que respecta a Dole y a Del Monte y Weichert, el importe final de sus multas coincidió con los importes de base de las multas que debían imponerse contemplados en el apartado 30 *supra*.

32 La Decisión impugnada comprende, en particular, las siguientes disposiciones:

*«Artículo 1*

Las siguientes empresas infringieron el artículo 81 [CE] al participar en una práctica concertada mediante la que coordinaron los precios de referencia de los plátanos:

- [Chiquita], desde el 1 de enero de 2000 hasta el 1 de diciembre de 2002;
- Chiquita International Ltd, desde el 1 de enero de 2000 hasta el 1 de diciembre de 2002;
- Chiquita International Services Group NV, desde el 1 de enero de 2000 hasta el 1 de diciembre de 2002;
- Chiquita Banana Company BV, desde el 1 de enero de 2000 hasta el 1 de diciembre de 2002;
- [Dole], desde el 1 de enero de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2002;
- [DFFE], desde el 1 de enero de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2002;
- [Weichert], desde el 1 de enero de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2002;
- [Del Monte], desde el 1 de enero de 2000 hasta el 31 de diciembre de 2002.

La infracción afectaba a los siguientes Estados miembros: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Luxemburgo, Países Bajos y Suecia.

*Artículo 2*

Por las infracciones descritas en el artículo 1, se imponen las siguientes multas:

- [Chiquita], Chiquita International Ltd, Chiquita International Services Group NV y Chiquita Banana Company BV, solidariamente una multa de 0 euros;
  - [Dole] y [DFFE], solidariamente una multa de 45.600.000 euros;
  - [Weichert] y [Del Monte], solidariamente una multa de 14.700.000 euros;
- [...]»

**Procedimiento y pretensiones de las partes**

- 33 Mediante demanda presentada en la Secretaría del Tribunal el 24 de diciembre de 2008, los demandantes interpusieron el presente recurso.
- 34 Visto el informe del Juez Ponente, el Tribunal (Sala Octava) decidió iniciar la fase oral y, en el marco de las diligencias de ordenación del procedimiento previstas en el artículo 64 del Reglamento de Procedimiento del Tribunal, instó a la Comisión a que presentara determinados documentos.
- 35 El 10 de noviembre de 2011, la Comisión presentó los documentos solicitados, que fueron notificados a los demandantes el 18 de noviembre del mismo año. Estas últimas no formularon ninguna observación ni por escrito ni oralmente.

- 36 En la vista de 25 de enero de 2012 se oyeron los informes orales de las partes y sus respuestas a las preguntas formuladas por el Tribunal.
- 37 En la vista, las demandantes presentaron un documento y solicitaron que se incorporase a los autos del procedimiento, a lo que se opuso la Comisión.
- 38 Las demandantes solicitan al Tribunal que:
- Anule la Decisión impugnada.
  - Anule o reduzca el importe de la multa impuesta.
  - Condene en costas a la Comisión.
- 39 La Comisión solicita al Tribunal que:
- Desestime el recurso.
  - Condene en costas a las demandantes.

## Fundamentos de Derecho

### I. Sobre la admisibilidad del documento aportado por las demandantes en la vista

- 40 Debe recordarse que, según el artículo 48, apartado 1, del Reglamento de Procedimiento, en la réplica y en la dúplica las partes también podrán proponer prueba en apoyo de sus alegaciones, precisándose en dicha disposición que, no obstante, las partes deberán motivar el retraso producido en proponerla.
- 41 De la jurisprudencia se desprende que la proposición de pruebas con posterioridad al escrito de dúplica sigue siendo posible en el caso de que la parte que las propone no podía disponer de ellas antes de la conclusión de la fase escrita o si la presentación tardía de pruebas por parte de su adversario justifica que se completen los autos para garantizar el respeto del principio de contradicción (sentencias del Tribunal General de 21 de abril de 2004, M/Tribunal de Justicia, T-172/01, Rec. p. II-1075, apartado 44, confirmada en casación mediante la sentencia de 14 de abril de 2005, Gaki-Kakouri/Tribunal de Justicia, C-243/04 P, no publicada en la Recopilación, y de 8 de octubre de 2008, Agrar-Invest-Tatschl/Comisión, T-51/07, Rec. p. II-2825, apartado 57).
- 42 Tal como ha declarado el Tribunal de Justicia, por tratarse de una excepción a las normas que rigen la presentación de proposiciones de prueba, el artículo 48, apartado 1, del Reglamento de Procedimiento obliga a las partes a motivar el retraso en la presentación de sus proposiciones de prueba. Tal obligación implica que se reconozca al juez el poder de controlar el fundamento de la motivación del retraso en la presentación de esas proposiciones de prueba y, según el caso, el contenido de éstas, así como, si la demanda no está suficientemente fundada en Derecho, el poder de denegarlas. Lo mismo ocurre, *a fortiori*, con las proposiciones de prueba presentadas después de presentarse la dúplica (sentencia Gaki-Kakouri/Tribunal de Justicia, citada en el apartado 41 *supra*, apartado 33).
- 43 En el caso de autos, las demandantes solicitaron en la vista que se incorporase a los autos del procedimiento un documento correspondiente a las declaraciones de Chiquita sobre los suministros que Atlanta, madurador-distribuidor, hacia a Aldi, y las condiciones, incluidas las temporales, en las que este minorista presentaba su oferta en el mercado del plátano.

- 44 Por una parte, ha quedado acreditado que esas declaraciones de Chiquita fueron recabadas durante el procedimiento administrativo y forman parte del expediente de investigación de la Comisión.
- 45 Por otra parte, las demandantes se limitaron a afirmar que la presentación del documento en cuestión se explicaba por la necesidad de responder al apartado 49 de la dúplica de la Comisión relativo a la discusión sobre la distinción entre plátanos verdes y plátanos amarillos.
- 46 A este respecto, basta señalar que, en ese apartado de la dúplica, la Comisión se limita a reproducir el tenor de la Decisión impugnada según el cual la referencia del importador a un precio amarillo o verde depende del modo en que organiza las ventas de plátanos y a poner de relieve las propias afirmaciones de las demandantes, contenidas en el escrito de demanda, por lo que atañe al hecho de que el «precio Aldi», referente a la adquisición de plátanos amarillos, constituía un factor muy importante para las ventas de plátanos verdes.
- 47 Por tanto, la proposición de prueba realizada por las demandantes no se refiere a ningún nuevo aspecto, sino que atañe a una cuestión planteada por las demandantes desde el momento en que se originó el litigio acerca de la supuesta distinción que debe hacerse entre plátanos verdes y plátanos amarillos y de la influencia de la «oferta Aldi» sobre los precios de transacción.
- 48 En estas circunstancias, procede declarar la inadmisibilidad del documento presentado tardíamente por las demandantes en la vista.

## *II. Sobre las pretensiones que tienen por objeto la anulación de la Decisión impugnada*

- 49 Las demandantes han invocado un único motivo, basado en el carácter erróneo de la conclusión a la que llegó la Comisión por lo que respecta a la existencia de una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia.
- 50 De los escritos de las demandantes se desprende que, en el marco del antedicho motivo, estas últimas invocan, por una parte, una infracción de los artículos 81 CE y 253 CE y, por otra parte, una vulneración del derecho de defensa y una infracción del artículo 253 CE.

### *A. Sobre la infracción de los artículos 81 CE y 253 CE*

1. Sobre la posibilidad de calificar un intercambio de información como práctica concertada con un objeto contrario a la competencia

- 51 En primer lugar, las demandantes afirman que el comportamiento de que se trata consistía en un mero intercambio de información que no formaba parte de una práctica colusoria más amplia y, por tanto, no constituía una restricción de la competencia por el objeto. Las demandantes sostienen que, según la jurisprudencia, el mero hecho de que un intercambio de información pueda potencialmente reducir la incertidumbre sobre futuras políticas de fijación de precios no constituye un fundamento suficiente para calificarlo como una restricción de la competencia por el objeto
- 52 Las demandantes indican que la Comisión se apoya erróneamente en varios asuntos que implicaban intercambios de información que formaban parte de acuerdos colusorios más amplios, aun cuando, tal como queda reflejado en diferentes pasajes de la Decisión impugnada, la Comisión no sostiene que las empresas implicadas en el presente asunto hayan participado en un acuerdo o en una práctica concertada dirigida a fijar los precios reales, ni en un acuerdo relativo a los precios de referencia, ni tampoco en un acuerdo o en una práctica concertada dirigidos a fijar aumentos o disminuciones específicos de dichos precios.

- 53 Para empezar, por lo que atañe a la infracción objeto de la Decisión impugnada, cabe decir que del tenor de esta última se desprende de manera inequívoca, que la Comisión reprocha a las demandantes una coordinación de los precios de referencia de los plátanos por medio de comunicaciones bilaterales previas a la fijación de precios, situación característica de una práctica concertada en relación con la fijación de precios y que, por tanto, tenía por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE (véanse, en particular, los considerandos 1, 54, 261, 263 y 271 de la Decisión impugnada), lo cual no es incompatible con el hecho de que, en el caso de autos, la Comisión no haya concluido que existía un acuerdo o una práctica concertada dirigida a fijar los precios reales, ni un acuerdo relativo a los precios de referencia, ni tampoco un acuerdo o una práctica concertada dirigidos a fijar aumentos o disminuciones específicos de dichos precios.
- 54 Por tanto, resulta evidente que el intercambio de información de que se trata constituye, según la Comisión, una práctica colusoria, que es objeto de la calificación jurídica específica de práctica concertada.
- 55 A este respecto, es preciso recordar que los conceptos de «acuerdo», «decisiones de asociaciones de empresas» y «práctica concertada», desde un punto de vista subjetivo, recogen formas de colusión que comparten la misma naturaleza y que sólo se distinguen por su intensidad y por las formas en las que se manifiestan (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de julio de 1999, Comisión/Anic Partecipazioni, C-49/92 P, Rec. p. I-4125, apartado 131).
- 56 Por lo que respecta a la definición de práctica concertada, el Tribunal de Justicia ha precisado que esta última era una forma de coordinación entre empresas que, sin haber desembocado en la celebración de un convenio propiamente dicho, sustituía conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas (sentencias del Tribunal de Justicia de 16 de diciembre de 1975, Suiker Unie y otros/Comisión, 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 y 114/73, Rec. p. 1663, apartado 26; de 31 de marzo de 1993, Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 y C-125/85 a C-129/85, Rec. p. I-1307, apartado 63, y de 4 de junio de 2009, T-Mobile Netherlands y otros, C-8/08, Rec. p. I-4529, apartado 26).
- 57 El concepto de práctica concertada supone, además de la concertación entre las empresas, un comportamiento en el mercado que siga a la concertación y una relación de causa a efecto entre ambos elementos. A este respecto, puede presumirse, salvo prueba en contrario que corresponde aportar a los operadores interesados, que las empresas que participan en la concertación y que permanecen activas en el mercado toman en consideración la información intercambiada con sus competidores, a fin de determinar su comportamiento en dicho mercado. Máxime cuando la concertación se produzca regularmente a lo largo de un período dilatado (sentencias del Tribunal de Justicia de 8 de julio de 1999, Hüls/Comisión, C-199/92 P, Rec. p. I-4287, apartados 161 a 163, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 51).
- 58 En el caso de autos, las demandantes no pueden invocar determinados pasajes de la Decisión impugnada en los que se hace una distinción entre los conceptos de prácticas concertadas y de acuerdos para fundamentar sus alegaciones relativas a la inexistencia de imputación, en la antedicha Decisión, por lo que atañe a la fijación de los precios.
- 59 A continuación, debe señalarse que la alegación según la cual un intercambio de información sólo puede constituir una restricción de la competencia por el objeto si forma «parte de acuerdos colusorios más amplios, como, por ejemplo, las prácticas colusorias relativas a la fijación de los precios reales o de las cuotas de mercado» carece de fundamento jurídico alguno.
- 60 Por lo que respecta al intercambio de información entre competidores, ha de recordarse que los criterios de coordinación y cooperación constitutivos de una práctica concertada deben interpretarse a luz de la lógica inherente a las disposiciones sobre competencia del Tratado, según la cual todo operador económico debe determinar autónomamente la política que pretende seguir en el mercado

común (sentencias del Tribunal de Justicia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 173; de 14 de julio de 1981, Züchner, 172/80, Rec. p. 2021, apartado 13; Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 63; de 28 de mayo de 1998, Deere/Comisión, C-7/95 P, Rec. p. I-3111, apartado 86, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 32).

- 61 Si bien es cierto que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de los operadores económicos a adaptarse con habilidad al comportamiento que han comprobado o que prevén que seguirán sus competidores, sí se opone sin embargo de modo riguroso a toda toma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores por la que se pretenda influir en el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, o desvelar a tal competidor el comportamiento que uno mismo va a adoptar en el mercado o que se pretende adoptar en él, si dichos contactos tienen por objeto o efecto abocar a condiciones de competencia que no correspondan a las condiciones normales del mercado de que se trate, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos o de los servicios prestados, el tamaño y número de las empresas y el volumen de dicho mercado (véanse, en este sentido, las sentencias Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 174, Züchner, citada en el apartado 60 *supra*, apartado 14; Deere/Comisión, citada en el apartado 60 *supra*, apartado 87, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 33).
- 62 De ello resulta que el intercambio de información entre competidores puede ser contrario a las normas sobre competencia en la medida en que debilita o suprime el grado de incertidumbre sobre el funcionamiento del mercado de que se trata, con la consecuencia de que restringe la competencia entre las empresas (sentencias del Tribunal de Justicia Deere/Comisión, citada en el apartado 60 *supra*, apartado 90; de 2 de octubre de 2003, Thyssen Stahl/Comisión, C-194/99 P, Rec. p. I-10821, apartado 81, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 35).
- 63 La Comisión considera que las comunicaciones bilaterales previas a la fijación de precios redujeron la incertidumbre que rodeaba a las decisiones futuras de las empresas implicadas por lo que respecta a los precios de referencia, los cuales constituyen precios anunciados, y añade, acertadamente, que una concertación sobre esos precios también puede constituir una infracción por su objeto (considerando 284 de la Decisión impugnada).
- 64 En efecto, por lo que respecta a la posibilidad de considerar que una práctica concertada tiene un objeto contrario a la competencia aunque ésta no presente relación directa con los precios al consumo, procede señalar que el tenor del artículo 81 CE, apartado 1, no permite considerar que únicamente se prohíban las prácticas concertadas que tengan un efecto directo sobre el precio que han de pagar los consumidores finales. Al contrario, del artículo 81 CE, apartado 1, letra a), se desprende que una práctica concertada puede tener un objeto contrario a la competencia si consiste en «fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción» (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 36 y 37).
- 65 En cualquier caso, el artículo 81 CE, al igual que las demás normas de competencia del Tratado, está dirigido a proteger no sólo los intereses directos de los competidores o consumidores, sino la estructura del mercado y, de este modo, la competencia en cuanto tal. Por lo tanto, la comprobación de que una práctica concertada tiene un objeto contrario a la competencia no puede estar supeditada a que se compruebe la existencia de una relación directa de dicha práctica con los precios al consumo (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 38 y 39).
- 66 Con independencia de la pertinencia de la referencia que en la Decisión impugnada se hace a determinadas decisiones jurisprudenciales, corresponde al Tribunal verificar si, en las circunstancias del caso de autos, la Comisión pudo, obrando conforme a Derecho, concluir que los intercambios de información que se produjeron entre, por una parte, Dole y Chiquita y, por otra parte Dole y Weichert constituían una práctica concertada que tenía por objeto restringir la competencia.

- 67 En segundo lugar, las demandantes sostienen que la Comisión concluyó, erróneamente, que los intercambios de información de que se trata constituían una restricción de la competencia por el objeto y que, al obrar así, incumplió la obligación de examinar si dichos intercambios tenían algún efecto contrario a la competencia.
- 68 En lo relativo a la delimitación de las prácticas concertadas que tengan un objeto contrario a la competencia y de aquéllas que tengan un efecto contrario a la competencia, ha de recordarse que el objeto y el efecto contrarios a la competencia no son condiciones acumulativas sino alternativas para apreciar si una práctica está comprendida dentro de la prohibición del artículo 81 CE, apartado 1. Es jurisprudencia reiterada, desde la sentencia del Tribunal de Justicia de 30 de junio de 1966, LTM (56/65, Rec. pp. 337 y ss., especialmente p. 359), que el carácter alternativo de este requisito, como indica la conjunción «o», lleva en primer lugar a la necesidad de considerar el objeto mismo de la práctica concertada, habida cuenta del contexto económico en el que se debe aplicar. Sin embargo, en el supuesto de que el análisis del contenido de la práctica concertada no revele un grado suficiente de nocividad respecto de la competencia, es necesario entonces examinar los efectos de la práctica concertada y, para proceder a su prohibición, exigir que se reúnan los elementos que prueben que el juego de la competencia ha resultado, de hecho, bien impedido, bien restringido o falseado de manera sensible (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 20 de noviembre de 2008, Beef Industry Development Society y Barry Brothers, C-209/07, Rec. p. I-8637, apartado 15, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 28).
- 69 Para apreciar si una práctica concertada está prohibida por el artículo 81 CE, apartado 1, la toma en consideración de sus efectos concretos es superflua cuando resulta que ésta tiene por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del mercado común (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión, 56/64 y 58/64, Rec. pp. 429 y ss., especialmente p. 496; de 21 de septiembre de 2006, Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied/Comisión, C-105/04 P, Rec. p. I-8725, apartado 125, y Beef Industry Development Society y Barry Brothers, citada en el apartado 68 *supra*, apartado 16). La distinción entre «infracciones por objeto» e «infracciones por efecto» reside en el hecho de que determinadas formas de colusión entre empresas pueden considerarse, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento del juego normal de la competencia (sentencias Beef Industry Development Society y Barry Brothers, citada en el apartado 68 *supra*, apartado 17, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 29).
- 70 Para tener un objeto contrario a la competencia, basta con que la práctica concertada pueda producir efectos negativos en la competencia. Dicho de otro modo, sólo tiene que ser concretamente apta, teniendo en cuenta el contexto jurídico y económico en el que se inscribe, para impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el mercado común. La cuestión de si tal efecto se produce realmente y, en su caso, en qué medida, únicamente puede ser relevante para calcular el importe de las multas y los derechos de indemnización por daños y perjuicios (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 31).
- 71 En el caso de autos, al haber concluido la Comisión que las comunicaciones previas a la fijación de precios entre las empresas implicadas habían dado lugar a una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia, no estaba obligada, conforme a la jurisprudencia antes mencionada, a examinar los efectos del comportamiento reprochado para poder concluir que existía una infracción del artículo 81 CE.
- 72 En tercer lugar, las demandantes alegan que, para apartarse de la jurisprudencia según la cual, a su entender, los intercambios de información no son generalmente «suficientemente nocivos» para que puedan ser calificados como restricciones de la competencia por el objeto, incluso en los casos en que la información intercambiada se destine a influenciar efectivamente la fijación de los precios, la Comisión, en el considerando 315 de la Decisión impugnada, estableció una distinción artificial entre

las comunicaciones «previas a la fijación de precios» y los intercambios de información «*ex post*» y sostuvo que el presente asunto se refería a las primeras, que se considera que son más graves. Según las demandantes, esa distinción no se apoya en ninguna decisión jurisprudencial y contradice, incluso, la jurisprudencia que exige que se tenga en cuenta la estructura del mercado y las características de las comunicaciones.

73 Tal como acertadamente indica la Comisión, esa alegación procede de una lectura parcial de la Decisión impugnada, ya que el considerando 315 debe interpretarse a la luz del conjunto del análisis efectuado por la Comisión en la antedicha Decisión.

74 A este respecto, es preciso subrayar que la Comisión utiliza la expresión genérica «comunicaciones previas a la fijación de precios» para designar la práctica concertada relativa a la coordinación de los precios de referencia que tiene por objeto una restricción de la competencia en el sentido del artículo 81 CE una vez finalizado el análisis efectuado en los considerandos 259 a 272 de la Decisión impugnada. Las comunicaciones previas a la fijación de precios se definen en los considerandos 51, 148 y 182 de la Decisión impugnada como intercambios durante los cuales las empresas implicadas discutían acerca de los factores en función de los que se fija el precio de los plátanos, es decir, acerca de los factores relevantes para fijar los precios de referencia de la semana siguiente, discutían o revelaban tendencias en los precios o daban indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente. Estas comunicaciones tenían lugar antes de que las partes fijaran sus precios de referencia y todas ellas eran relativas a los precios de referencia futuros.

75 La Comisión menciona asimismo la existencia de «intercambios de precios de referencia», cuyo tenor se precisa en el mismo considerando 51 de la Decisión impugnada del modo siguiente:

«[...] Una vez que habían fijado los precios de referencia los jueves por la mañana, las partes intercambiaban bilateralmente dichos precios de referencia o, al menos, utilizaban un mecanismo que les permitía intercambiar bilateralmente información sobre los precios de referencia fijados [...]»

76 De los considerandos 51, 198, 227, 248, 250 y 257 de la Decisión impugnada se desprende que, para la Comisión, estos intercambios de precios de referencia constituían un elemento de los acuerdos colusorios de las empresas, ya que servían para controlar las decisiones individuales en materia de fijación de los precios adoptadas basándose en la información intercambiada en el marco de las comunicaciones previas a la fijación de precios, y, por tanto, no constituía una infracción distinta, sino un mecanismo de control del resultado que contribuía al mismo objetivo.

77 Por lo que respecta al considerando 315 de la Decisión impugnada, debe señalarse que únicamente tenía por objeto responder a una alegación de las empresas destinatarias del pliego de cargos según la cual las comunicaciones previas a la fijación de precios sólo son meros intercambios de información, que únicamente pueden infringir el artículo 81 CE si se demuestra la existencia de efectos contrarios a la competencia. En el referido considerando, la Comisión establece una distinción entre el presente asunto y el asunto, invocado por las antedichas empresas, que dio lugar a la Decisión 92/157/CEE de la Comisión, de 17 de febrero de 1992, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo [81 CE] (IV/31.370 y 31.446 – UK Agricultural Tractor Registration Exchange) (DO L 68, p. 19), y que atañía a un sistema de intercambio de información que originó una infracción del artículo 81 CE debido a los efectos contrarios a la competencia que producía en el mercado.

78 La Comisión se limita a subrayar que las comunicaciones previas a la fijación de precios no eran intercambios de información *ex post*, es decir, relativos a transacciones ya realizadas como en el asunto UK Agricultural Tractor Registration Exchange, sino que dieron lugar a la divulgación de la línea de conducta que los competidores tenían previsto seguir en el mercado por lo que respecta a la fijación futura de sus precios de referencia.

- 79 Contrariamente a lo que afirman las demandantes, la Comisión no efectúa, en esta ocasión, ninguna comparación ni ninguna clasificación de los tipos de intercambios de información basada en su nocividad para la competencia dependiendo de que se hayan llevado a cabo antes o después de la fijación de los precios de transacción, ni tampoco afirma que los primeros sean los más graves y permitan caracterizar, sin más apreciaciones, una restricción de la competencia por el objeto.
- 80 La única distinción en la que se apoya la Comisión en el considerando 315 de la Decisión impugnada es la existente entre las prácticas colusorias con un objeto contrario a la competencia y las prácticas colusorias con un efecto contrario a la competencia, distinción que es admitida por la jurisprudencia.
- 81 Refiriéndose a los considerandos 263 a 271 de la Decisión impugnada, la Comisión precisa que la práctica concertada en la que Dole estaba implicada tenía por objeto una restricción de la competencia en el sentido del artículo 81 CE y que, «por consiguiente, no es necesario que [la Comisión] analice la estructura del mercado» o «las características de las comunicaciones o de la información comunicada a la luz de los criterios definidos en el asunto UK Agricultural Tractor Registration Exchange».
- 82 Esta última mención no puede interpretarse, como hacen las demandantes, como la prueba de un incumplimiento por la Comisión, en el caso de autos, de las exigencias jurisprudenciales en materia de apreciación de la conformidad de los intercambios de información entre competidores con las normas sobre la competencia. En realidad, la antedicha mención no tiene otro alcance que la mera diferenciación que debe hacerse con respecto a una situación en la que la constatación de la infracción del artículo 81 CE se derivaba de la toma en consideración de los efectos restrictivos de la competencia de un sistema de intercambio de información.
- 83 La referencia expresa a los considerandos 263 a 271 de la Decisión impugnada, en los que la Comisión recuerda determinadas características del sistema de intercambio de información entre las empresas implicadas y su toma en consideración del contexto en el que dicho sistema se enmarcaba, basta para contradecir la interpretación de las demandantes.
- 84 En cualquier caso, tal como se expondrá más adelante, la Comisión llevó a cabo una evaluación de la práctica en cuestión que tuvo en cuenta el contenido, la frecuencia y la duración de las comunicaciones bilaterales, así como el contexto jurídico y económico que enmarcaba dichas discusiones.
- 85 De lo anterior se desprende que la alegación de las demandantes mencionada en el apartado 72 *supra* debe rechazarse.

## 2. Sobre la existencia de una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia

### a) Sobre la falta de credibilidad de Chiquita

- 86 Las demandantes afirman que la conclusión de la Comisión según la cual el intercambio de información de que se trata constituye una práctica concertada relativa a la fijación de los precios, y, por consiguiente, una restricción de la competencia por el objeto, se basa prácticamente exclusivamente en el modo como Chiquita describió ese comportamiento en el procedimiento administrativo, aun cuando la antedicha empresa adolece de una falta total de credibilidad.
- 87 A este respecto, las demandantes invocan el interés personal que tenía Chiquita en calificar el comportamiento de que se trata de infracción, el desarrollo, muy significativo, del procedimiento administrativo y la existencia de contradicciones manifiestas.

- 88 Con carácter preliminar, es preciso subrayar que la argumentación de las demandantes, que va dirigida a descalificar de manera general el testimonio de Chiquita, se basa en una premisa errónea, en la medida en que las declaraciones de Chiquita sólo son uno de los elementos tenidos en cuenta por la Comisión para fundar sus conclusiones, en combinación con las propias declaraciones de Dole y de Weichert y pruebas documentales, como, por ejemplo, extractos telefónicos y mensajes electrónicos, habiendo sido todos esos elementos examinados y confrontados de tal forma que se ponen de manifiesto tanto los elementos contradictorios como los elementos concordantes tendentes a demostrar la existencia de una práctica concertada.
- 89 La especificidad de la práctica en cuestión, a saber, el hecho de que las comunicaciones bilaterales de que se trata tuvieron lugar oralmente y de que la partes informaron a la Comisión de que no había ni notas ni actas de dichas comunicaciones, explica, sin embargo, la importancia de las declaraciones realizadas por las empresas durante el procedimiento administrativo.
- 90 En primer lugar, por lo que atañe al interés personal que Chiquita tenía en calificar el comportamiento en cuestión de infracción, las demandantes indican que la presentación por esta empresa, el 8 de abril de 2005, de una solicitud de dispensa basada en la Comunicación sobre la cooperación estaba ligada a la adquisición, anunciada seis semanas antes, del sector «Fresh Express» de Performance Food Group. Según las demandantes, Chiquita no podía finalizar su adquisición del sector «Fresh Express», que tenía para ella una importancia estratégica considerable, sin calmar las inquietudes manifestadas por los bancos que financiaban la operación a raíz de un control previo de sus actividades, y, en consecuencia, Chiquita no anunció la consecución de la operación de adquisición hasta el 28 de junio de 2005, tras la obtención de la dispensa condicional el 3 de mayo de 2005.
- 91 Debe señalarse que la alegación de las demandantes no responde a la lógica inherente al procedimiento previsto por la Comunicación sobre la cooperación. En efecto, el hecho de solicitar la aplicación de ésta para obtener una reducción del importe de la multa no crea necesariamente un incentivo para presentar elementos de prueba deformados respecto a los demás participantes en el cártel investigado. En efecto, toda tentativa de inducir a error a la Comisión podría poner en tela de juicio la sinceridad y la plenitud de la cooperación del solicitante y, por tanto, poner en peligro la posibilidad de que éste se beneficie completamente de la Comunicación sobre la cooperación (sentencia del Tribunal de 16 de noviembre de 2006, Peróxidos Orgánicos/Comisión, T-120/04, Rec. p. II-4441, apartado 70).
- 92 Aun suponiendo que las alegaciones de las demandantes sobre la motivación de la solicitud de dispensa presentada por Chiquita fuesen exactas, tales alegaciones no podrían privar totalmente de credibilidad a las declaraciones de dicha empresa. La existencia de un interés personal en la denuncia no implica necesariamente la falta de fiabilidad de su autor.
- 93 Las inquietudes de los operadores que debían financiar la adquisición de Chiquita y su preocupación, a este respecto, por limitar lo más posible el riesgo ligado a la situación del prestatario pueden, igualmente, considerarse un indicio concreto que refuerza el valor probatorio de las declaraciones de Chiquita por lo que atañe a la realidad de una práctica colusoria.
- 94 Asimismo y sobre todo, presentar la actuación emprendida por Chiquita el 8 de abril de 2005 como algo que únicamente le reportaba ventajas es engañoso, en la medida en que hace abstracción de una consecuencia cierta y potencialmente negativa ligada a su reconocimiento de su participación en una práctica colusoria. En efecto, si bien la solicitud de dispensa permitía a Chiquita tener la esperanza de evitar cualquier tipo de sanción de la Comisión, el reconocimiento antedicho y la subsiguiente Decisión de la Comisión que declara la existencia de una infracción del artículo 81 CE expone a esta empresa a una acción de indemnización de daños y perjuicios por parte de terceros para reparar el daño sufrido como consecuencia del comportamiento contrario a la competencia en cuestión, lo cual puede tener consecuencias muy serias desde el punto de vista financiero.

95 Esta conclusión también puede relativizar la alegación de las demandantes relativa a la supuesta expectativa de Chiquita de que las empresas competidoras tuviesen que soportar una desventaja financiera al final del procedimiento administrativo.

96 En segundo lugar, las demandantes hacen referencia al desarrollo del procedimiento administrativo, alegando que la propia Comisión constató que Chiquita carecía de credibilidad, ya que rechazó prácticamente todas las alegaciones efectuadas por dicha sociedad aduciendo que no tenían fundamento, incluida la relativa a la participación de Fyffes y de Van Parys en la supuesta práctica colusoria, y se vio obligada a celebrar una reunión sobre el «estado del expediente» con Chiquita. Según las demandantes, esta última sólo identificó las comunicaciones bilaterales en cuestión e invocó su objeto contrario a la competencia después de la referida reunión.

97 Las demandantes recuerdan que en la solicitud de clemencia de Chiquita de 8 de abril de 2005 se indicaba lo siguiente:

«Esta solicitud se refiere a la actividad de distribución y de comercialización de plátanos, así como de piñas y otras frutas frescas, importados. Los mayores proveedores de plátanos en Europa, incluidas Suiza y Noruega, son [Chiquita], [Dole], Del Monte, [Fyffes], Ireland y Grupo Noboa SA Ecuador, en lo sucesivo denominada Noboa.

Las acciones concertadas entre los importadores de plátanos que infringían el artículo 81 [CE] tuvieron aproximadamente lugar desde principios de los años noventa (o anteriormente) hasta abril de 2005. Durante los cuatro o cinco últimos años, Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes y Noboa participaron en dichas acciones concertadas, y es posible que aún hoy participen o hayan participado anteriormente en ellas otros proveedores de plátanos más pequeños, como Durbeck. Las sociedades antes mencionadas llevaron a cabo en el sector del plátano un intercambio regular de información sobre los volúmenes y los precios de las futuras entregas en Europa, así como de las futuras entregas a sus clientes europeos individuales.

Las sociedades también llevaron a cabo acciones concertadas directamente relacionadas con los precios, a saber, con los precios de referencia generales para Europa aplicados a determinados clientes europeos.»

98 Por lo tanto, resulta que la solicitud de clemencia se refería más concretamente a los «importadores de plátanos» y a su participación en acciones concertadas «durante los cinco últimos años».

99 El tenor de la Decisión impugnada demuestra que, contrariamente a lo que afirman las demandantes, las declaraciones de Chiquita fueron ampliamente tenidas en cuenta por la Comisión. Para empezar, ha quedado acreditado que, de los cinco importadores mencionados, tres fueron destinatarios de la Decisión impugnada. Además, en dicha Decisión se constató efectivamente la existencia de un intercambio de información sobre los volúmenes, si bien finalmente no se consideró que fuese un elemento constitutivo de la infracción (véanse los considerandos 136 y 272 de la Decisión impugnada). Asimismo, en la Decisión impugnada se tuvo en cuenta un intercambio de información, en forma de comunicaciones previas a la fijación de precios, relativo a los precios de referencia de los importadores y proveedores, para caracterizar una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia de una duración de tres años, comprendida en el período restringido al que más específicamente se refería la solicitud de clemencia.

100 En cualquier caso, el hecho de que la infracción cuya existencia fue finalmente declarada en la Decisión impugnada no se corresponda en todos los aspectos con las indicaciones contenidas en la solicitud de clemencia por lo que respecta al objeto del comportamiento infractor, su duración y el número de empresas implicadas y sancionadas no permite demostrar que el autor de la antedicha solicitud y sus declaraciones, en las que se basaron parcialmente las conclusiones de la Comisión acerca de la existencia de una infracción del artículo 81 CE, carezcan de credibilidad.

- 101 El resultado del procedimiento administrativo tramitado por la Comisión, puesto de relieve por las demandantes, contradice incluso la afirmación de estos últimos según la cual «la Comisión admitió con demasiada facilidad la afirmación de Chiquita según la cual existía una forma de colusión entre los importadores de plátanos de Europa del Norte» y no llevó a cabo «un examen crítico» de las declaraciones de dicha sociedad.
- 102 La voluntad de las demandantes de desacreditar el testimonio de Chiquita les llevó a desarrollar un razonamiento contradictorio dirigido, a la vez, a reprochar a la Comisión haberse basado casi exclusivamente en las declaraciones de Chiquita, sin ninguna precaución ni análisis crítico, y a subrayar las diferencia entre dichas declaraciones y el contenido de la Decisión impugnada.
- 103 Por otra parte, no puede deducirse de un escrito de la Comisión en el que se instaba a Chiquita a presentar sus observaciones sobre «posibles» discordancias entre la solicitud de clemencia inicial y las declaraciones ulteriores, ni de la celebración de una reunión, el 20 de octubre de 2006, durante la cual la Comisión y Chiquita intercambiaron sus puntos de vista sobre la confrontación de los elementos contenidos en la solicitud de clemencia con los resultantes de las inspecciones y de las solicitudes de información, una descalificación global del testimonio de Chiquita.
- 104 Es preciso señalar que las demandantes, que tuvieron acceso al expediente de investigación, se limitan a afirmar que Chiquita informó de la existencia de las comunicaciones previas a la fijación de precios tras la reunión de análisis de la situación del 20 de octubre de 2006 y no aportan ningún elemento que permita contradecir la observación de la Comisión según la cual Chiquita se refirió a dichas comunicaciones previas a la fijación de precios por primera vez en julio o agosto de 2005 (declaraciones n° 11 y 12), es decir, más de un año antes de la celebración de la mencionada reunión.
- 105 El considerando 149 de la Decisión impugnada, en el que se indica que, «cuando Chiquita informó a la Comisión de las comunicaciones previas a la fijación de precios que mantenía con Dole, invocó que los temas de dichas comunicaciones habían sido las condiciones de venta y de mercado y los factores en función de los que se fijaba el precio, así como las ofertas de precios oficiales relativas a los plátanos», hace referencia a las páginas 9.227 y siguientes del expediente de la Comisión correspondientes a la declaración de empresa de Chiquita n° 12, de 25 de agosto de 2005. Además, el anexo A 6 del escrito de demanda corresponde a la declaración n° 28 de Chiquita, en la que aporta clarificaciones sobre el comportamiento de su antiguo empleado, el Sr. B., que participó en las comunicaciones con las empresas competidoras, y recuerda que había descrito lo que sabía de esas comunicaciones en las declaraciones precedentes n° 11, de 4 de julio de 2005, n° 12, de 25 de agosto de 2005 y n° 13, de 20 de enero de 2006.
- 106 En tercer lugar, Dole señala que el testimonio del empleado de Chiquita, el Sr. B., sobre las comunicaciones bilaterales mantenidas con uno de sus empleados, el Sr. H., presenta varias contradicciones internas, que plantean serias dudas por lo que respecta a su exactitud y fiabilidad, y, además, se ve contradicho por el testimonio de su empleado.
- 107 Para empezar, las demandantes hacen referencia a las variaciones de las declaraciones de Chiquita por lo que respecta al calendario de las comunicaciones, que primero alega que los intercambios tenían lugar los lunes y los martes y luego alega que tenían lugar los miércoles y los jueves.
- 108 Esta situación queda claramente explicada en los considerandos 71 a 74, y 156 de la Decisión impugnada, de los que se desprende que, tras haber mantenido encuentros de manera complementaria con antiguos empleados y con sus empleados actuales y tras haber revisado los extractos telefónicos de su antiguo empleado, el Sr. B., Chiquita precisó su declaración inicial indicando que las llamadas tenían generalmente lugar los miércoles al final de la tarde y eran seguidas por una segunda llamada los jueves al principio de la mañana, antes, e incluso a veces inmediatamente antes, de la llamada por conferencia interna que precedía su decisión en materia de fijación de precios.

- 109 Ha de subrayarse que Dole admitió, de forma coherente, en sus respuestas a las solicitudes de información, que las llamadas telefónicas tenían lugar los miércoles por la tarde y, si bien en pocas ocasiones según ella, los jueves por la mañana (considerando 73 de la Decisión impugnada), y que las declaraciones de las empresas se ven corroboradas por los extractos telefónicos disponibles del Sr. B. que muestran las llamadas telefónicas realizadas por este último al Sr. H., extractos con respecto a los cuales las demandantes no han formulado ninguna observación.
- 110 A continuación, por lo que respecta al origen de las llamadas, las demandantes llaman la atención sobre una primera declaración de Chiquita según la cual «a veces era el Sr. H., de Dole, el que llamaba al Sr. B., y a veces era Chiquita la que llamaba a Dole», y luego, una segunda declaración según la cual «la mayoría de las veces era el Sr. H. el que llamaba al Sr. B.», siendo esta última alegación, por lo demás, cuestionada por el Sr. H.
- 111 Las declaraciones antes mencionadas de Chiquita no revelan que exista una contradicción real, sino una precisión sobre el origen de la mayoría de las llamadas, y el cuestionamiento de Dole por lo que atañe a este aspecto no permiten alegar válidamente una falta total de fiabilidad del testimonio de Chiquita, cuando este último se ve incluso corroborado por Dole que declaró que sus empleados, los Sres. H. y G., se comunicaban con el Sr. B, empleado de Chiquita y que, «en muy contadas ocasiones, podía ocurrir que el Sr. H se pusiese en contacto con el Sr. B. el miércoles por la tarde si Dole no había recibido noticias suyas el miércoles por la tarde y, en particular, si ocurría alguna circunstancia inhabitual en la evolución del mercado» (considerandos 60 y 61 de la Decisión impugnada).
- 112 Basándose en estos elementos, la Comisión pudo acertadamente concluir, sin que las demandantes cuestionasen dicha conclusión, que, ciertamente, había habido comunicaciones entre Chiquita y Dole, aunque las partes tuvieran un recuerdo diferente por lo que atañe a la persona que «la mayor parte de las veces» originaba los contactos y que, además, las dos partes admiten que sus propios empleados también se pusieron en contacto con la otra parte en determinadas ocasiones (considerando 62 de la Decisión impugnada).
- 113 Seguidamente, las demandantes señalan que el Sr. B sostuvo que Dole comunicaba «su intención probable [...] por lo que respecta al modo como fijaría los precios la semana siguiente» y, luego, aún en la misma declaración, que las llamadas tenían como finalidad obtener «una indicación final por parte de Dole sobre su intención con respecto a la fijación prevista del precio».
- 114 Dole expuso esta misma alegación en su respuesta al pliego de cargos, lo cual dio lugar a la siguiente respuesta de la Comisión en el considerando 169 de la Decisión impugnada:
- «La Comisión señala, de forma general, que, como esas comunicaciones eran comunicaciones previas a la fijación de precios, resulta evidente que las indicaciones o intenciones de precios comunicadas a los competidores no podían haber sido un precio de referencia final, dado que éste no se fijaba hasta el día siguiente. Además, Chiquita indica en su declaración de empresa que, a su entender, las comunicaciones tenían por objeto obtener de Dole una “indicación final” por lo que atañe a “su intención en relación con el precio previsto”. Esto muestra claramente que Chiquita no afirmaba que lo que Dole comunicaba fuese un precio final. Asimismo, Chiquita indica que la recomendación de fijación de precios del Sr. B se basaba en “la intención probable de Dole” de la que había tenido conocimiento a través de las comunicaciones previas a la fijación de precios con Dole. La Comisión considera que estas declaraciones no son incoherentes y que muestran claramente la finalidad que dichas comunicaciones tenían para Chiquita.»
- 115 La mera indicación, en el escrito de demanda, de que el Sr. H únicamente recordó discusiones relativas a las «tendencias indicativas de los precios de referencia» no permite contradecir la conclusión antes mencionada de la Comisión ni justificar las alegaciones de incoherencia y de falta de fiabilidad subsiguiente del testimonio de Chiquita.

- 116 Después, por lo que respecta a la discordancia entre Chiquita y Dole sobre la determinación de la frecuencia exacta de los intercambios, cabe decir que tal discordancia no implica necesariamente, como sostienen las demandantes, que el testimonio de Chiquita carezca de fiabilidad.
- 117 La cuestión de la frecuencia de las comunicaciones bilaterales entre Dole y Chiquita se examinó en los considerandos 76 a 86 de la Decisión impugnada y la Comisión tuvo en cuenta las respuestas de Dole, que admitió que dichas comunicaciones bilaterales tenían lugar aproximadamente 20 veces por año (considerando 83 de la Decisión impugnada).
- 118 Del conjunto de consideraciones anteriores se desprende que la argumentación de las demandantes dirigida a descalificar de manera general el testimonio Chiquita en razón de una supuesta falta de credibilidad de ésta debe rechazarse.
- b) Sobre la incompatibilidad de los modos de explotación de Dole y de Chiquita con la colusión reprochada
- 119 Las demandantes sostienen que la tesis de la Comisión según la cual las comunicaciones bilaterales intercambiadas entre las partes tenían como objetivo coordinar sus precios de referencia es incompatible con el hecho de que Chiquita y Dole fijaban precios de referencia para productos diferentes, clientes diferentes y semanas diferentes del ciclo de tres semanas del mercado del plátano. Por tanto, a su entender, ni siquiera sería teóricamente posible coordinar los precios de referencia basándose en la información intercambiada, en la medida en que los productos vendidos por Chiquita y por Dole son dos productos totalmente diferentes que no compiten en el mismo mercado.
- 120 Según las demandantes, el precio de referencia fijado por Chiquita atañe a los plátanos maduros que se entregan a los minoristas, mientras que el precio de referencia fijado por Dole atañe a los plátanos inmaduros que se entregan a los maduradores-distribuidores. Según las demandantes, Chiquita fijaba su precio de referencia amarillo para los plátanos que habían llegado a Europa del Norte la semana precedente y se entregaban a los minoristas la semana siguiente, mientras que Dole fijaba su precio de referencia verde para los plátanos que llegaban a Europa del Norte la semana siguiente y no se entregaban a los minoristas hasta dos semanas después.
- 121 Las demandantes afirman que esta situación se daba sólo en Alemania, donde Chiquita comunicaba únicamente a sus clientes con fines externos un precio de referencia amarillo, debido al ejercicio por parte de su filial Atlanta de actividades de madurador-distribuidor. En efecto, según las demandantes, Chiquita indicó a la Comisión que las decisiones de fijación de precios tomadas los jueves con respecto a los países nórdicos también afectaban a los plátanos que ya estaban en proceso de maduración.
- 122 Finalmente, las demandantes reprochan a la Comisión no haber explicado de forma clara e inequívoca su posición, infringiendo, de este modo, el artículo 253 CE, en particular, al no haber explicado «válidamente como el intercambio de información sobre elementos supuestamente relevantes a la hora de establecer el precio de referencia de los plátanos verdes puede tener alguna relevancia por lo que atañe a la fijación del precio de los plátanos amarillos».

#### Sobre la supuesta infracción del artículo 253 CE

- 123 De la formulación de la alegación recordada en el apartado precedente y, más concretamente, de la utilización del adverbio «válidamente», así como del tenor de la argumentación desarrollada por las demandantes, se desprende que dicha alegación no tiene por objeto, propiamente hablando, vicios sustanciales de forma en el sentido del artículo 230 CE. La alegación en cuestión se confunde, en realidad, con la crítica del fundamento de la Decisión impugnada y, por tanto, de la legalidad en

cuanto al fondo de dicho acto, el cual supuestamente sería ilegal porque la Comisión no demostró la existencia o incluso la mera posibilidad de la existencia de una coordinación ilícita entre Dole y Chiquita.

- 124 Por lo demás, aun suponiendo que la alegación de una infracción del artículo 253 CE pueda admitirse, carecería de fundamento.
- 125 Procede recordar que, según jurisprudencia reiterada, la motivación exigida por el artículo 253 CE debe adaptarse a la naturaleza del acto de que se trate y debe mostrar de manera clara e inequívoca el razonamiento de la institución de la que emane el acto, de manera que los interesados puedan conocer las razones de la medida adoptada y el órgano jurisdiccional competente pueda ejercer su control. La exigencia de motivación debe apreciarse en función de las circunstancias de cada caso, en particular del contenido del acto, la naturaleza de los motivos invocados y el interés que los destinatarios u otras personas afectadas directa e individualmente por dicho acto puedan tener en recibir explicaciones. No se exige que la motivación especifique todos los elementos de hecho y de Derecho pertinentes, en la medida en que la cuestión de si la motivación de un acto cumple las exigencias del artículo 253 CE debe apreciarse en relación no sólo con su tenor literal, sino también con su contexto, así como con el conjunto de normas jurídicas que regulan la materia de que se trate (véase la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de abril de 1998, Comisión/Sytraval y Brink's France, C-367/95 P, Rec. p. I-1719, apartado 63, y la jurisprudencia citada).
- 126 Asimismo, aunque en la motivación de las decisiones que debe tomar para garantizar la aplicación de las normas sobre la competencia, la Comisión no está obligada a discutir todos los elementos de hecho y de Derecho y consideraciones que la llevaron a adoptar tal Decisión, no es menos cierto que el artículo 253 CE la obliga a mencionar, al menos, los hechos y las consideraciones que revisten una importancia esencial en la estructura de su Decisión, permitiendo así al órgano jurisdiccional de la Unión y a las partes interesadas conocer las condiciones en las que ha aplicado el Tratado (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 15 de septiembre de 1998, European Night Service y otros/Comisión, T-374/94, T-375/94, T-384/94 y T-388/94, Rec. p. II-3141, apartado 95, y la jurisprudencia citada).
- 127 En el caso de autos, la Comisión, en los considerandos 4, 5, 32, 34, 104, 141 a 143, 182, 196 y 287 de la Decisión impugnada, explicó con suficiente precisión y claridad su posición por lo que respecta a la naturaleza única del producto de que se trata, a saber, el plátano fresco, la especificidad de dicho producto, dado que es una fruta que se importa cuando esta verde y se ofrece al consumo del público una vez que se ha vuelto amarilla, tras su maduración, los modos de organización de la maduración y, subsiguientemente, de comercialización de los plátanos, los procesos de negociación comercial con los precios de referencia y el vínculo existente entre los precios de referencia de los plátanos verdes y amarillos.
- 128 Asimismo, es preciso subrayar que la argumentación de las demandantes dirigida, en esencia, a que se constate una compartimentación y una desincronización de las actividades de Dole y de Chiquita que hace imposible una colusión por lo que atañe a los precios de referencia por medio de comunicaciones bilaterales no fue expuesta durante el procedimiento administrativo.
- 129 Pues bien, ha quedado acreditado que el pliego de cargos indicaba explícitamente que el producto en cuestión era el plátano (fruta fresca) y hacía referencia a tres prácticas colusorias, a saber:
- el intercambio de información relativo a los volúmenes de las partidas de plátanos que llegaban a Europa del Norte (intercambio de información sobre los volúmenes);
  - las comunicaciones bilaterales relativas a las condiciones del mercado del plátano, las tendencias de los precios o la indicación de los precios de referencia antes de la fijación de dichos precios;

— el intercambio de información sobre los precios de referencia de los plátanos (intercambio de precios de referencia).

- 130 En el apartado 429 del pliego de cargos, la Comisión concluyó de manera inequívoca que «cada serie de acuerdos bilaterales» y el conjunto de dichos acuerdos constituían una infracción que tenía por objeto restringir la competencia en la Comunidad y en el Espacio Económico Europeo (EEE) en el sentido del artículo 81 CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE.
- 131 En su respuesta al pliego de cargos, Dole cuestionó la existencia de cualquier tipo de infracción, pero no alegó, a dicho efecto, ninguna diferencia sustancial de su modo de comercializar los plátanos con respecto a Chiquita. Si bien se indicaba que, al contrario de lo que sucedía con Dole y el resto del sector, los precios de referencia fueron objeto de determinados usos muy limitados y discretos por parte de Chiquita debido a la especificidad de su actividad, esta observación se refiere únicamente a los contratos «Dole plus» en los que el precio de transacción de los plátanos de marca Chiquita, en realidad, dependía del precio de referencia semanal fijado por Dole.
- 132 En la respuesta al pliego de cargos antes mencionada, incluso se subraya con claridad la constante rivalidad existente entre los importadores de plátanos y, «en particular, entre Dole y Chiquita», calificándose a este último operador como «el mayor rival» de Dole.
- 133 En este momento, es preciso recordar que pueden darse explicaciones o precisiones dirigidas a aclarar los términos del acto impugnado durante el procedimiento judicial (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1960, Präsident y otros/Alta Autoridad, 36/59 a 38/59 y 40/59, Rec. pp. 857 y ss., especialmente p. 892; de 6 de abril de 1995, BPP Industries y British Gypsum/Comisión, C-310/93 P, Rec. p. I-865, apartado 11, y las conclusiones del Abogado General Léger en dicho asunto, Rec. p. I-867, punto 24). El Tribunal de Justicia ha declarado que las precisiones efectuadas por el autor de una decisión impugnada, mediante las cuales se completa una motivación que ya es en sí suficiente, no contribuyen en sentido estricto al cumplimiento de la obligación de motivación, aun cuando puedan ser de utilidad para el control interno de la exposición de motivos de la decisión ejercido por los órganos jurisdiccionales de la Unión, por cuanto permiten a la institución explicar las razones en las que se basa su decisión (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 2000, Stora Kopparbergs Bergslags/Comisión, C-286/98 P, Rec. p. I-9925, apartado 61).
- 134 En el caso de autos, las precisiones efectuadas durante el procedimiento judicial por la Comisión, en respuesta a la alegación específica formulada por las demandantes por primera vez durante el procedimiento contencioso, tan sólo han servido para explicar la motivación ya contenida en la Decisión impugnada, la cual engloba los diferentes modos de distribución de los plátanos importados en Europa del Norte, en particular, por Dole y Chiquita.
- 135 De lo anterior se desprende que, en cualquier caso, a la Comisión no puede reprochársele ninguna infracción del artículo 253 CE.

#### Sobre el fondo

- 136 Procede señalar que la alegación formulada por las demandantes no puede acogerse, en la medida en que se basa en una premisa no fundamentada y errónea, según la cual los plátanos verdes y amarillos son productos totalmente diferentes pertenecientes a dos mercados distintos en los que operaban, de manera exclusiva, Dole, por una parte, y Chiquita, por otra.
- 137 La tesis de las demandantes no se corresponde con la realidad del mercado de que se trata, tal como se desprende de las constataciones realizadas por la Comisión en la Decisión impugnada, de las declaraciones de Dole y de Chiquita formuladas durante el procedimiento administrativo y de los propios escritos de las demandantes.

- 138 Tal como se desprende de la motivación que sigue a continuación, dichas constataciones y declaraciones, corroboradas por pruebas documentales, ponen de manifiesto la existencia de un mercado del plátano (fruta fresca) caracterizado por una coexistencia y una concomitancia de las actividades de Dole y de Chiquita de ventas de plátanos verdes y amarillos, una comunicación entre esas dos empresas, con una perfecta comprensión mutua, por lo que respecta al precio de los plátanos verdes para Europa del Norte y el hecho de que el precio de los plátanos verdes era el precio a partir del cual se fijaba el precio de los plátanos amarillos.
- 139 En primer lugar, es preciso subrayar que la Comisión definió claramente en la Decisión impugnada el sector en cuestión y, en particular, el producto en cuestión, indicando que se trataba de los plátanos frescos, así como el funcionamiento del mercado afectado.
- 140 La Comisión precisa que tanto los plátanos inmaduros (verdes) como los plátanos maduros (amarillos) se encuentran comprendidos dentro del ámbito de la Decisión impugnada y que las ventas de plátanos frescos se definen como las ventas de plátanos con excepción de los plátanos deshidratados y los plátanos hortaliza (considerando 4 de la Decisión impugnada).
- 141 De la Decisión impugnada se desprende que los plátanos importados en Europa del Norte generalmente se cultivaban en el Caribe, América Central y determinados países de África (considerando 5 de la Decisión impugnada). Durante el período de que se trata, el sector del plátano en Europa del Norte estaba organizado conforme a ciclos semanales. El transporte por barco de plátanos desde los puertos de América Latina hacia Europa duraba aproximadamente dos semanas. Las llegadas de plátanos a los puertos noreuropeos eran generalmente semanales y se efectuaban con arreglo a un calendario de envíos regulares (considerando 33 de la Decisión impugnada). Los plátanos se enviaban verdes y llegaban verdes a los puertos, siendo puestos a madurar para poder ser consumidos (considerando 34 de la Decisión impugnada).
- 142 La Comisión indica que los plátanos o bien se entregaban directamente a los compradores (plátanos verdes), o bien se ponían a madurar para ser entregados aproximadamente una semana después (plátanos amarillos), situación que reflejaba el hecho de que la maduración podía ser organizada por el comprador, o ser llevada a cabo por el importador o en su nombre (considerando 34 de la Decisión impugnada).
- 143 Según la Comisión, Chiquita, Dole y Weichert establecían su precio de referencia para sus plátanos de marca cada semana, en concreto, los jueves por la mañana, y lo comunicaban a sus clientes (considerandos 34 y 104 de la Decisión impugnada). La expresión «precio de referencia» hacía generalmente referencia a los precios de referencia para los plátanos verdes («oferta verde»). Los precios de referencia para los plátanos amarillos («oferta amarilla») estaban compuestos normalmente por la oferta verde incrementada con un canon de maduración (considerando 104 de la Decisión impugnada), determinando los precios de referencia de los plátanos verdes los precios de referencia de los plátanos amarillos (considerando 287 de la Decisión impugnada).
- 144 Los precios de referencia establecidos cada semana por las partes eran válidos para Europa del Norte. Según la Comisión, Chiquita declaró que «los precios de referencia ligados a “Europa del Norte” estaban ligados a Alemania (incluidas Austria, Suecia, Finlandia y Dinamarca) y a los países del Benelux» y que, cuando hablaba con Dole del «precio verde» alemán, «ello comprendía los precios relativos a los otros países [de] Europa del Norte» (considerandos 104 y 141 de la Decisión impugnada).
- 145 A juicio de la Comisión, los documentos descubiertos en los locales de Dole durante la inspección muestran que esta empresa tenía un precio de referencia denominado precio «Europa del Norte de la UE 15» y precios diferentes para Noruega, los países de «Europa del Norte de la UE 10», Francia, Italia y el Reino Unido. Según la Comisión, Dole, en su respuesta al pliego de cargos, indicó que ese precio era un precio alemán. La Comisión señala que Dole también explicó claramente que sus «ventas verdes

generalmente se basa[ban] en un precio semanal» y que, «en cualquier caso, todos los competidores sabían que los precios de referencia [discutidos durante las comunicaciones previas a la fijación de precios] se referían a los mercados [información no divulgada] de la UE 15» (considerandos 104, 142 y 143 de la Decisión impugnada).

- 146 La Comisión precisa que los jueves por la tarde y los viernes (o más tarde durante la misma semana o al principio de la semana siguiente), los importadores de plátanos negociaban los precios del plátano con los clientes cuando las transacciones se basaban en precios negociados semanalmente. Los clientes de los importadores eran generalmente maduradores o cadenas minoristas. El precio amarillo era el precio de los plátanos maduros, mientras que el precio verde era el precio de los plátanos inmaduros (considerando 34 de la Decisión impugnada).
- 147 La Comisión también explica que existía un cierto grado de diferenciación por preferencia de marca. La actividad platanera distinguía tres niveles de marca de plátano denominados «tercios»: los plátanos de primer nivel de marca Chiquita, los plátanos de segundo nivel de marca Dole y Del Monte y los plátanos de tercer nivel (también llamados «terceros» y que incluían otras marcas de plátanos). Esta división en función de las marcas se reflejaba en la fijación del precio del plátano, teniendo los plátanos Chiquita el precio más elevado, seguidos por los plátanos de las marcas Dole y del Monte, mientras que los plátanos terceros se encontraban en la parte baja de la escala (considerando 32 de la Decisión impugnada).
- 148 Según la Comisión, las diversas comunicaciones previas a la fijación de precios entre Dole y Chiquita, durante las cuales estas dos empresas discutían acerca de las condiciones de la oferta y de la demanda o, en otras palabras, acerca de los factores en función de los que se fija el precio, es decir, de los factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia de la semana siguiente, y discutían o revelaban tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia, se produjeron en el marco del funcionamiento del mercado del plátano de ese modo descrito (considerandos 148, 182 y 196 de la Decisión impugnada).
- 149 En segundo lugar, procede señalar que, en apoyo de la alegación relativa a la imposibilidad misma de que hubiese una colusión entre Dole y Chiquita por lo que atañe a los precios de referencia y en respuesta a dicha alegación, las partes aportaron, respectivamente, precisiones sobre los modos de explotación de esas dos empresas.
- 150 Para empezar, por lo que respecta a Dole, la Comisión indica que su filial alemana, DFFE, vendía «principalmente» plátanos verdes a minoristas alemanes que disponían de medios propios con los que llevar a cabo la maduración y a maduradores europeos (considerando 12 de la Decisión impugnada).
- 151 Del expediente y de los escritos de las demandantes se desprende que la actividad de Dole también tenía por objeto la venta de plátanos amarillos.
- 152 Así, durante el procedimiento administrativo, Dole hizo referencia a la situación de minoristas que solicitaban a DFFE la transmisión de una oferta amarilla (anexo B 9).
- 153 Las demandantes también han explicado que Dole poseía varias filiales que operaban en calidad de madurador-distribuidor en Europa del Norte, a saber, las sociedades Kempowski, Saba y VBH. Estas empresas vendían plátanos amarillos de la marca Dole que habían sido comprados cuando eran verdes, en particular, a esta última, por lo que atañe a las sociedades Saba y VBH. Asimismo, una pequeña parte de las ventas de plátanos amarillos realizadas por Dole en 2002 en Bélgica y Luxemburgo se hizo por medio de su filial francesa.

- 154 De los datos transmitidos por las demandantes se desprende que las filiales de Dole vendieron en 2002 plátanos amarillos por un valor de 98.177.616 euros, mientras que el importe total de las ventas de Dole de plátanos frescos en 2002 ascendía a 198.331.150 euros, importe que quedaba reducido a 190.581.150 euros una vez sustraído el importe correspondiente a los plátanos comprados a los otros destinatarios de la Decisión impugnada (considerandos 451 a 453 de la Decisión impugnada).
- 155 Saba y VBH vendieron en Europa del Norte en 2002 plátanos por valor de 64,4 y 13,9 millones de euros, respectivamente, de los cuales 29,4 y 8,3 millones de euros correspondían a plátanos de marca Dole. La filial alemana Kempowski, que compraba sus plátanos a Cobana en vez de a Dole, vendió en Europa del norte en 2002 plátanos por un importe de 16,8 millones de euros, de los cuales aproximadamente 2,9 millones de euros correspondían a plátanos de marca Dole. El importe total de las ventas de plátanos de marca Dole, realizadas por filiales de ésta que actuaban en calidad de madurador, en Europa del Norte en 2002 ascendió a 40,6 millones de euros, es decir, algo menos de la mitad del valor de las ventas de plátanos verdes realizadas por DFFE, que durante el procedimiento administrativo se estimó en 99.451.555 euros y, posteriormente, en el marco del presente recurso, en 98.997.663 euros.
- 156 Por lo demás, es preciso señalar que, entre las alegaciones formuladas por las demandantes con respecto a la determinación por parte de la Comisión del valor de las ventas a efectos del cálculo del importe de la multa, figura precisamente la importancia del volumen de las ventas de plátanos amarillos realizadas por Dole.
- 157 De las observaciones anteriores se desprende que, según el propio razonamiento de las demandantes desarrollado en relación con el control de Atlanta por Chiquita, Dole desarrollaba una actividad de ventas de plátanos amarillos dirigida a minoristas que no disponían de medios propios con los que llevar a cabo la maduración y tenía un interés real por lo que atañe a dicha actividad. Si los documentos presentados en la vista por las demandantes muestran la existencia de una forma de filiación concreta de Atlanta con respecto a Chiquita antes de 2003, año en el cual esta última aumentó su participación inicial en sólo un 5 % para tomar oficialmente el control del madurador en cuestión, la condición de filiales de Kempowski, Saba, VBH y Dole France durante todo el período de la infracción es inequívoca, pues es admitida plenamente por las demandantes.
- 158 A continuación, cabe decir que por lo que respecta a Chiquita, de los autos se desprende que, según la propia fórmula utilizada por las demandantes en el apartado 31 del escrito de demanda, la expresión «precios de referencia» puede significar «precios de referencia verdes o amarillos».
- 159 La Comisión aportó a los autos los informes internos sobre los precios de Chiquita titulados «actualización del precio europeo».
- 160 Estos informes contienen, con respecto a cada semana de un año civil, cuadros en los que se mencionan, por una parte, los volúmenes de partidas de plátanos de Chiquita y los acumulados por sus competidores y por las empresas plataneras y, por otra parte, los precios de Chiquita y los de sus competidores. Dichos cuadros también permiten realizar comparaciones con datos relativos a la semana anterior y a la misma semana del año precedente.
- 161 Por lo que respecta a los precios de Chiquita, los informes incluyen sistemáticamente la mención «Alemania (Euro) Amarillo» seguida de un precio y luego, en la misma línea, la indicación de otro precio, dos euros inferior, correspondiente a la «cotización europea», formulación que sucede a una presentación que hace referencia al marco alemán y menciona un diferencial de 4 marcos alemanes (DEM) entre los dos precios.

- 162 A estos informes a menudo se adjuntan correos internos que recogen la parte esencial de la información y, en particular, con respecto a una semana determinada, el «precio verde» y el «precio amarillo» de Chiquita anteriormente mencionados, siendo el segundo precio sistemáticamente dos euros superior al primero.
- 163 Estos documentos ilustran la declaración de Chiquita según la cual «básicamente, el precio de referencia verde es el precio de referencia amarillo menos 2 euros» y, por eso mismo, el carácter convertible de dichos precios.
- 164 En la declaración de empresa nº 1, Chiquita indica lo siguiente:
- «Todos los jueves por la mañana, Chiquita fijaba internamente su precio de referencia verde para la semana siguiente. Rara vez el precio de catálogo es el precio real solicitado a los clientes de Chiquita. Los precios de referencia son precios mayoristas anteriores a descuentos y rebajas. Basándose en esa decisión interna, los responsables nacionales informaban a sus clientes de la oferta para la semana siguiente.»
- 165 Es preciso señalar que, durante el procedimiento administrativo, Chiquita declaró que, «en Europa, la fruta se distribuye bien a mayoristas-maduradores» como Atlanta (Alemania), bien directamente a minoristas (que llevan a cabo su propia maduración)». Por lo que respecta específicamente a su actividad en Alemania, Chiquita indicó que vendía plátanos a Atlanta, a mayoristas y directamente a minoristas, precisando que había comenzado a realizar contratos con los minoristas de forma continuada esos últimos años.
- 166 De este modo, se pone de manifiesto que Atlanta, madurador-distribuidor con el que Chiquita estaba estrechamente vinculada, no era el único receptor de las ventas verdes y que Dole y Chiquita compartían una clientela común.
- 167 Un correo electrónico que el Sr. B. envió al Sr. P. (se trata de dos directores de Chiquita) el 30 de abril de 2001, al que se hace referencia en el considerando 107 de la Decisión impugnada, corrobora la existencia de ventas de plátanos verdes por parte de Chiquita. Dicho correo electrónico tiene el siguiente tenor:
- «Está acreditado que, una vez que [Dole/Del Monte/Tuca] alcancen un precio de 36,00 DEM, sus clientes (minoristas) resistirán, ya que con este nivel de oferta, el precio para el consumidor debe superar la barrera de los 3,00 DEM/Kg. Es indudable que este “fenómeno” nos afectará durante un tiempo. Esto significaría que nuestra oferta tope será de 40,00 DEM (oferta verde).»
- 168 El tenor expreso del antedicho correo electrónico demuestra que, contrariamente a lo que afirman las demandantes, el precio verde de Chiquita no era un mero concepto teórico destinado a facilitar, a nivel interno, la comparación con las ofertas de los competidores.
- 169 Las propias declaraciones de Dole confirman el hecho de que Chiquita tenía una oferta verde para sus plátanos.
- 170 De este modo, en el escrito de demanda se precisa que la sociedad Saba, la filial sueca de Dole que opera como madurador-distribuidor, se abastecía de plátanos verdes a través de diferentes importadores, entre los que se encontraba Chiquita.
- 171 En su respuesta al pliego de cargos, Dole criticó la definición de su cuota de mercado realizada por la Comisión porque tenía en cuenta la venta de plátanos amarillos cuando la investigación tenía por objeto la importación de plátanos verdes. Dole añadió que el problema del doble cómputo no afectaba

sólo a su situación y subrayó que «Chiquita realizaba tanto ventas verdes a sus clientes minoristas y mayoristas como ventas de plátanos amarillos distribuidos por medio de sus redes de maduradores en el Benelux, Alemania y Austria».

- 172 Esta declaración, en la que la actividad de Chiquita de venta de plátanos verdes se pone en el mismo plano que la de venta de plátanos amarillos, muestra también que la distribución de los plátanos amarillos de Chiquita no puede reducirse únicamente a la intervención de Atlanta.
- 173 A este respecto, debe señalarse que Chiquita era el mayor proveedor de plátanos en Europa (considerando 8 de la Decisión impugnada) y que el importe total de sus ventas de plátanos frescos ascendió en 2001 a 347.631.700 euros (considerandos 451 a 453 de la Decisión impugnada).
- 174 De las consideraciones anteriores se desprende que cualquier enfoque del mercado que vaya dirigido a reducir a Dole y a Chiquita a una monoactividad de comercialización, en el primer caso, de plátanos verdes, y en el segundo caso, de plátanos amarillos, con una relación exclusiva entre Chiquita y Atlanta, carece de fundamento.
- 175 Tanto Dole como Chiquita vendían, por una parte, plátanos verdes a maduradores y a minoristas que efectuaban por sí mismos la maduración de las frutas y, por otra parte, plátanos amarillos a través de filiales y de una sociedad vinculada o, en el caso de Chiquita, organizando la maduración y recurriendo, a tal efecto, a maduradores externos.
- 176 Un extracto del estudio económico de 10 de abril de 2007, presentado por Dole, confirma la variabilidad de los acuerdos contractuales celebrados entre los diferentes actores del mercado del «plátano» indicando que, «a veces, los plátanos verdes son vendidos por los importadores directamente a los supermercados que después pagan un canon a un madurador por el servicio prestado», que, «en otros casos, los maduradores compran los plátanos verdes a los importadores de plátanos y negocian con los distribuidores por su propia cuenta» y que, «si bien algunos importadores poseen sus propios maduradores, otros acuden a terceros para hacer madurar su producto». Asimismo, Chiquita ha precisado que, a veces, los importadores maduraban ellos mismos las frutas y «vendían amarillo» y que algunos minoristas tenían sus propios centros de maduración y «compraban verde».
- 177 Por tanto, se pone manifiesto que, tal como acertadamente alega la Comisión, la referencia del importador a un precio amarillo o verde depende simplemente de la manera como organice las ventas de plátanos: si los vende verdes a los maduradores o a minoristas que se encargan ellos mismos de la maduración de las frutas, comunicará un precio de referencia verde, si organiza él mismo la maduración recurriendo a un madurador externo o lo hace en las instalaciones de sus filiales o asimiladas y luego los vende maduros a los minoristas, utilizará un precio de referencia amarillo.
- 178 Seguidamente, es preciso subrayar que todas las actividades anteriormente mencionadas se enmarcaban dentro de un «esquema» temporal único descrito casi en los mismos términos por Dole y Chiquita durante el procedimiento administrativo.
- 179 Dole y Chiquita describen una cronología de la comercialización de los plátanos que corresponde a un ciclo de tres semanas que se descompone del siguiente modo:
- jueves por la mañana de la primera semana: los importadores fijan los precios de referencia de sus plátanos y los anuncian a sus clientes;
  - desde el jueves por la tarde de la primera semana hasta el final de esa semana, o incluso hasta el lunes de la segunda semana: los importadores negocian los precios de transacción con los compradores;

- lunes de la segunda semana (a veces final de la primera semana): los barcos llegan a los puertos europeos y los plátanos son descargados y transportados a los centros de maduración;
- principio de la tercera semana (a veces final de la segunda semana): los plátanos maduros se comercializan para su consumo.

180 Este calendario coincide con la observación realizada por la Comisión en el considerando 34 de la Decisión impugnada, según la cual los plátanos o bien se entregaban directamente a los compradores (plátanos verdes), o bien se ponían a madurar para ser entregados aproximadamente una semana después (plátanos amarillos), formulación que sintetiza el proceso de distribución y pone de relieve una duración relativamente irreducible de maduración para todos los plátanos.

181 Cuando en el apartado 34 del escrito de demanda, las demandantes reprodujeron el «esquema» temporal antes mencionado, indicaron que el «mercado del plátano» seguía tradicionalmente un calendario semanal preestablecido muy estricto por lo que respecta al modo y al momento en el que tenían lugar las negociaciones entre los «importadores y sus clientes respectivos». Además de esta indicación de carácter general por lo que respecta al funcionamiento de un mercado único y que incluye a todos los importadores, las demandantes precisaron la razón imperiosa y objetiva de tal calendario, a saber, el hecho de que los plátanos eran un producto muy perecedero, lo cual implicaba un fijación rápida del precio de transacción para lograr una salida eficaz de los almacenes de las partidas de plátanos cada semana.

182 Es preciso subrayar que era en el marco de ese ciclo de tres semanas de este modo descrito donde se producía la comercialización de los plátanos amarillos de marca Dole y Chiquita a través de filiales o de una sociedad vinculada, que operaban como maduradores-distribuidores, por medio de un precio de referencia amarillo que se anunciaba a los minoristas la mañana del jueves de la segunda semana.

183 Tal como se desprende de una declaración de Chiquita que figura en el anexo C 5 de la réplica, relativa a las transacciones realizadas en determinados países nórdicos, y del tenor de un correo electrónico enviado, el 2 de enero de 2003, por un empleado de Atlanta a un empleado de Chiquita, la fijación de dicho precio de referencia amarillo se realizaba cuando los plátanos estaban en proceso de maduración, a saber, durante la segunda semana, y estos últimos se entregaban amarillos a los minoristas a partir de la semana siguiente, es decir, al principio de la tercera semana.

184 Según las propias declaraciones de Dole, el «esquema» temporal de distribución de los plátanos amarillos por parte de Saba y VBH coincidía con el de Atlanta, comunicándose a los clientes un precio amarillo el jueves de la segunda semana para las frutas en proceso de maduración, que se habían comprado verdes la semana precedente, y entregándose los plátanos amarillos a los minoristas al principio de la semana siguiente.

185 En tercer lugar, debe observarse que una configuración del mercado caracterizada por una coexistencia y una concomitancia de las actividades de venta de plátanos verdes y amarillos ejercidas por Dole y por Chiquita es compatible con la conclusión a que llegó la Comisión por lo que respecta a la existencia de una colusión ilícita de esas dos empresas.

186 A este respecto, es preciso apreciar las declaraciones de Dole y de Chiquita y las pruebas documentales relativas a la actividad de dichas empresas a la luz de dos elementos.

187 Para empezar, de los autos se desprende que Dole y Chiquita discutían, durante sus diversas comunicaciones previas a la fijación de precios, acerca de las condiciones de la oferta y de la demanda o, en otras palabras, acerca de los factores en función de los que se fija el precio, es decir, de los factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia para la semana siguiente, y

discutían o revelaban tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia (considerandos 148, 182 y 196 de la Decisión impugnada).

- 188 En su declaración oral n° 28, en la que describe sus comunicaciones con Dole, Chiquita indicó que «Chiquita y Dole hacían referencia a las cotizaciones europeas, es decir, al “precio oficial” alemán para los plátanos verdes». Es preciso recordar que los informes internos sobre los precios de Chiquita incluyen sistemáticamente la mención «Alemania (Euro) Amarillo» seguida de un precio y luego, en la misma línea, la indicación de otro precio, dos euros inferior, correspondiente a la cotización europea, es decir, al precio verde de Chiquita.
- 189 Chiquita añadió que cuando hablaba con Dole del «precio verde» alemán, «ello comprendía los precios relativos a los otros países [de] Europa del Norte».
- 190 La Comisión subraya que los documentos descubiertos en los locales de Dole durante la inspección muestran que esta empresa tenía un precio «Europa del Norte de la UE 15», descrito por dicha empresa como un precio alemán, lo cual no contradice la explicación dada por Chiquita (considerando 143 de la Decisión impugnada). Dole indica, en respuesta a una solicitud de información que, «en cualquier caso, todos los competidores sabían que los precios de referencia [discutidos durante las comunicaciones previas a la fijación de precios] se referían a los mercados [información no divulgada] de la UE 15» (considerando 143 de la Decisión impugnada).
- 191 Al preguntársele en el marco de una solicitud de información acerca de los precios sobre los que Dole y Chiquita discutían o que estas empresas divulgaban en las «comunicaciones previas a la fijación de precios», Dole respondió que «el precio de referencia atañía a los mercados de Europa del Norte de la UE 15».
- 192 Debe recordarse que Dole indicó, en la página 130 de su respuesta al pliego de cargos, que «el Sr. [H.] explicó que él y el Sr. [B.] a veces podían decir que esperaban que los precios subiesen un euro o 50 céntimos, pero [que] nunca hubo ningún acuerdo sobre un aumento de precios» y que «a lo sumo, esas personas intercambiaban sus puntos de vista personales sobre cómo podían evolucionar los precios de referencia de Chiquita y de Dole» (considerando 158 y considerando 170 de la Decisión impugnada, nota a pie de página 217).
- 193 Por lo que respecta a las discusiones sobre los precios de referencia indicativos o las tendencias de los precios, la propia Dole estima que esto «se produjo aproximadamente en la mitad de las discusiones de los miércoles por la tarde con Chiquita» (considerando 153 de la Decisión impugnada).
- 194 Las declaraciones de Dole y de Chiquita y las constataciones realizadas por la Comisión ponen de manifiesto la situación de dos empresas que, con una perfecta comprensión mutua, mantenían comunicaciones sobre el precio de los plátanos verdes en Europa del Norte.
- 195 Debe señalarse que las demandantes no niegan la realidad de las discusiones bilaterales ni las constataciones realizadas por la Comisión, pero pretenden reducir el alcance de las comunicaciones reprochadas a meros rumores sobre las condiciones generales del mercado, que se enmarcaban en un intercambio permanente de información entre actores del referido mercado, comúnmente conocido como «radio plátano».
- 196 Sin embargo, el contenido de las comunicaciones bilaterales, tal como lo describió la propia Dole, no es compatible con este enfoque de las demandantes, como tampoco lo es con el enfoque de un mercado del plátano caracterizado por la compartimentación y la desincronización de las actividades de Dole y de Chiquita.

- 197 A continuación, cabe decir que de los autos se desprende que el precio de referencia de los plátanos verdes es determinante para el de los plátanos amarillos.
- 198 Tal como se desprende de los apartados 157 a 161 *supra*, el examen de los informes internos sobre los precios de Chiquita muestra que hay un precio amarillo que está constituido por la oferta verde incrementada con un canon de maduración de dos euros.
- 199 Dole admitió y explicó claramente el vínculo existente entre el precio de los plátanos verdes y el de los plátanos amarillos.
- 200 Para empezar, Dole precisó, durante el procedimiento administrativo (anexo B 9), que el precio de compra verde constituía la base de la determinación del precio de los plátanos amarillos vendidos por las sociedades Saba, Kempowski y su filial francesa. En el marco de la descripción de la actividad de esta última, Dole explicó también que los precios de compra verde servían para preparar los precios de referencia amarillos que posteriormente se enviaban a los clientes mediante correo electrónico o fax o se transmitían por teléfono.
- 201 Dole explicó que su filial belga VBH transmitía su precio semanal a determinados clientes (Metro, Delhaize, Carrefour) por lo que atañe a los plátanos que se entregaban amarillos, precio que se basaba en el precio de referencia verde transmitido por DFFE, incrementado con el importe especificado en el contrato celebrado por VBH con su cliente. Dole indicó que «este precio amarillo inclu[ía] la maduración, el suministro [y la] distribución, el ensacado y las demás especificaciones de producto que cada cliente p[udiese] pedir» y que «el precio varia[ba], por tanto, en función del precio verde semanal y de los incrementos». Dole también precisó que «los contratos con los minoristas [...] cont[enía]n una fórmula de cálculo del precio (a saber, precio amarillo = precio verde comunicado por DFFE + incrementos debidos a las especificaciones del producto y a los costes logísticos – descuentos)».
- 202 Tras haber sostenido en el escrito de demanda que las filiales de Dole fijaban el precio de los plátanos amarillos «sin referirse a ninguna oferta verde», las demandantes han afirmado en la réplica (nota a pie de página 5) que, aunque es cierto que VBH fijó sus precios para tres clientes del modo descrito en el apartado precedente, sólo lo hizo «después» de que hubiese finalizado la supuesta infracción. Según las demandantes, VBH aplicó este modo de fijación de los precios, en particular, a Delhaize y a Carrefour en 2004 y 2005, y a Metro entre 2004 y 2006. Las demandantes han sostenido que esos contratos se mencionaban en la respuesta a la solicitud de información de la Comisión de 10 de febrero de 2006 que cubría el período titulado «Desde 2000 hasta hoy». A su juicio, cuando la Comisión decidió limitar la declaración de la existencia de una infracción al período 2000-2002 en la Decisión impugnada, no verificó si la información facilitada atañía a dicho período.
- 203 Es preciso señalar que el examen de los anexos del escrito de contestación no revela la existencia de ningún indicio que justifique las alegaciones de las demandantes por lo que atañe a la aplicación *ratione temporis* del modo de fijación de los precios en cuestión. Por lo demás, las demandantes no aportan ningún elemento concreto y objetivo que permita demostrar la veracidad de sus afirmaciones ni tampoco indicaciones sobre el modo como VBH habría determinado sus precios durante el período comprendido entre 2000 y 2002. No había dudas de que en la solicitud de información de la Comisión de 10 de febrero de 2006, el período al que se hacía referencia comenzaba el 1 de enero de 2000. Al no proporcionar la respuesta de Dole ninguna precisión de carácter restrictivo por lo que atañe a la fecha de aplicación del modo de fijación de los precios en cuestión en los contratos que vinculaban a VBH con sus clientes Metro, Delhaize y Carrefour, nada permite excluir que dicha respuesta pudiese cubrir la totalidad del período al que se hacía referencia, incluida la parte comprendida entre 2000 y 2002.

- 204 En todo caso, con independencia de cualquier cuestión de carácter temporal, esas declaraciones de Dole realizadas durante el procedimiento administrativo corroboran las declaraciones de Chiquita y las indicaciones aportadas por las propias demandantes en el escrito de demanda acerca del vínculo existente entre los precios de los plátanos verdes y amarillos, siendo estos últimos conceptos conocidos en el mercado antes, durante y después del período infractor objeto de la Decisión impugnada.
- 205 En efecto, las demandantes explican en el escrito de demanda (apartado 41), que DFFE vendía plátanos verdes por medio de acuerdos negociados semanalmente o de acuerdos de aprovisionamiento a largo plazo en los que se aplicaba una fórmula de precio fijo denominados «contratos Aldi plus». Por lo que respecta a los antedichos contratos, las demandantes indican que, «aunque esos acuerdos atañían a la venta de plátanos verdes a maduradores[-]distribuidores, los precios se basaban en el precio de compra fijado por Aldi para los plátanos amarillos convertido en un precio correspondiente a los plátanos verdes» y que «esta conversión se efectuaba deduciendo del precio (amarillo) de Aldi unos costes estándar de 3,07 euros por caja que representaban los costes de transporte de los plátanos (verdes) desde el puerto hasta el centro de maduración, los costes de maduración, los costes de preenvasado y los costes de transporte desde la instalación de maduración hasta el centro de distribución de Aldi».
- 206 A este respecto, debe observarse que las demandantes sostienen que el elemento determinante del precio real de los plátanos en Europa del Norte estaba constituido por la oferta hecha por Aldi, minorista muy importante del mercado alemán, el mayor mercado de Europa del Norte, que se abastecía únicamente de plátanos amarillos sin marca. Las demandantes afirman, en el apartado 47 del escrito de demanda, que «el precio Aldi» para los plátanos amarillos servía de referencia a todos los compradores de plátanos, ya fuesen verdes o amarillos, en Europa del Norte». Por tanto, las demandantes alegan que el «precio Aldi» amarillo servía de referencia para la venta de plátanos verdes.
- 207 Finalmente, es preciso señalar que las demandantes, en el marco de la argumentación relativa a la necesaria distinción entre los plátanos verdes y amarillos en la que se apoya la alegación basada en la incompatibilidad de los modos de explotación de Dole y de Chiquita con la colusión reprochada, hicieron referencia a la autonomía de Saba, Kempowski, VBH y Dole France a la hora de determinar su política de precios.
- 208 Este argumento carece de pertinencia, dado que la Comisión declaró que la infracción del artículo 81 CE fue cometida por Dole, sociedad dominante del grupo Dole, y que, si bien esta empresa ha afirmado que no había habido ningún comportamiento contrario a la competencia, en cambio, no ha negado, en el marco del presente recurso, su responsabilidad como sociedad matriz del grupo Dole.
- 209 Además, las demandantes se limitaron a transmitir únicamente las declaraciones de los directores de las sociedades Kempowski y Saba, en las que afirmaban la autonomía de estas últimas al mismo tiempo que reconocían su condición de filial exclusiva de Dole, a partir del 1 de enero de 2005 por lo que respecta a la segunda sociedad.
- 210 Debe subrayarse que, durante el procedimiento administrativo (anexo B), Dole indicó que todas las ventas de Dole a Saba eran gestionadas por el equipo comercial de Dole encargado de Europa del Norte, es decir, por DFFE, de forma independiente con respecto a los administradores de Dole dentro de Saba. Dole precisó también que VBH acudía a DFFE para abastecerse de plátanos y que, todos los jueves, DFFE comunicaba su precio verde (o precio de referencia de Dole) a VBH para la semana siguiente. Según Dole, VBH no desempeñaba ningún papel en la fijación o la modificación del precio verde, ya que no actuaba como importador, sino solamente como madurador-distribuidor.

- 211 En cualquier caso, la supuesta autonomía de las filiales de Dole no permite contradecir el hecho de que el precio de los plátanos verdes constituía la base del de los plátanos amarillos.
- 212 A continuación, las demandantes indicaron en la vista que los precios de referencia de Dole para los plátanos verdes, establecidos el jueves de la primera semana, eran el reflejo de las condiciones anticipadas del mercado minorista de la tercera semana, debiendo recordarse que, tras la maduración de las frutas durante la segunda semana, los plátanos amarillos se entregaban a los minoristas al principio de la tercera semana.
- 213 Finalmente, esta última observación debe relacionarse con el contenido de las comunicaciones previas a la fijación de precios entre Dole y Chiquita, tal como fue descrito por estas empresas.
- 214 En particular, Chiquita precisó que evaluaba con Dole «las ventas y los otros factores en función de los que se fijaba el precio relevantes a la hora de determinar el precio de la semana siguiente», informándose Chiquita y Dole «mutuamente de las condiciones de sus ventas minoristas respectivas, es decir, de las ventas amarillas» (considerando 149 de la Decisión impugnada).
- 215 Dole confirmó que sus comunicaciones con Chiquita atañían a las «condiciones de mercado» y que las evaluaciones de la situación del mercado incluían, en particular, los «stocks amarillos de los maduradores» (considerando 152 de la Decisión impugnada).
- 216 Debe señalarse que, por lo que se refiere a sus comunicaciones con Weichert, con respecto a la cual no se sostiene que tuviese una actividad exclusiva de venta de plátanos amarillos, Dole indicó que, los miércoles por la tarde, tenía lugar una discusión acerca de cómo Weichert y ella «veían el mercado de la semana actual y del modo como pensaban que el mercado iba a evolucionar durante la semana siguiente». Dole añadió que «la demanda de mercado prevista se evaluaba discutiendo acerca de la situación del mercado ([es decir, sobre la cuestión de] si existían stocks anticipados de importaciones excedentarias en los puertos o si los stocks de plátanos amarillos de los maduradores no eran pedidos por los supermercados debido a una demanda a la baja de los consumidores)» (considerando 183 de la Decisión impugnada y respuesta de Dole a la solicitud de información de 30 de marzo de 2006).
- 217 Las consideraciones anteriores demuestran la pertinencia de la constatación relativa a la existencia de una concertación entre Dole y Chiquita con vistas a la fijación, durante la primera semana, del precio de los plátanos verdes, que se anunciaba a los maduradores-distribuidores y a los minoristas que efectuaban por sí mismos la maduración de las frutas y constituía la base del precio de los plátanos amarillos, que era anunciado a los minoristas la primera o la segunda semana según los modos de distribución de las frutas, cuya entrega se realizaba al principio de la tercera semana.
- 218 En cuarto lugar, es preciso señalar que los dos principales documentos invocados por las demandantes en apoyo de la alegación según la cual Chiquita y Dole fijaban precios de referencia para productos diferentes, clientes diferentes y semanas diferentes del ciclo de tres semanas del mercado del plátano deben situarse y apreciarse en el marco del funcionamiento del mercado del plátano expuesto anteriormente.
- 219 Para empezar, las demandantes invocan una declaración de Chiquita adjunta a la réplica, relativa a su política de precios en determinados países nórdicos en la que se indica que, «generalmente, las decisiones de fijación de los precios se toman en la semana A para la semana B, es decir, que la fruta vendida el jueves será entregada la semana siguiente» y que «por tanto, la fruta ya está en proceso de maduración cuando se desarrollan las negociaciones con los clientes».

220 A continuación, las demandantes hacen referencia al contenido de un correo electrónico enviado por un empleado de Atlanta a un empleado de Chiquita el 2 de enero de 2003 y que tiene el siguiente tenor:

«Aunque soy consciente de que Chiquita siempre ha seguido el precio fijado por Dole a lo largo de las dos últimas semanas (es decir, a la baja), en este caso, la recomendación de Dole no podía ni debía haberse seguido. En efecto, el precio fijado por Chiquita es una referencia amarilla que se aplica a las entregas del lunes de la semana siguiente. Por el contrario, el precio de referencia de Dole, que inicialmente se aumentó en 0,50 euros esta mañana, es una referencia verde, que sólo pasará a ser amarilla dentro de dos semanas y no antes.»

221 El examen del contenido íntegro del mensaje muestra que este último se refiere a una modificación del precio de referencia amarillo de los plátanos de marca Chiquita distribuidos por Atlanta, ya comunicada a los clientes, a raíz de un aumento del precio de referencia de los plátanos verdes de Dole que se produjo los misma mañana del envío del antedicho mensaje, es decir, el jueves 2 de enero de 2003. Esta fecha es inmediatamente posterior al período de la infracción y el referido mensaje, que también menciona los movimientos de precios de las dos últimas semanas de 2002, sigue, por tanto, siendo pertinente como elemento de comprensión del funcionamiento del mercado de que se trata.

222 Tal como se ha expuesto en los apartados 182 a 184 *supra*, los dos documentos en cuestión atañen a una de las variantes de la comercialización de los plátanos, en concreto, al supuesto en el que el importador vende sus plátanos verdes a una filial o a una sociedad vinculada que opera como madurador-distribuidor, que luego, mediante un precio de referencia amarillo establecido el jueves de la segunda semana cuando las frutas están en proceso de maduración, comercializa esos plátanos que se entregan amarillos a los minoristas al principio de la tercera semana.

223 Contrariamente a lo que afirman las demandantes, esta situación no refleja un desfase sistemático de una semana en el proceso de comercialización de los plátanos de Dole y de Chiquita que conduce a una desincronización de las actividades de estas empresas incompatible con la coordinación ilícita que se les reprocha.

224 En efecto, la situación antes mencionada se enmarca necesariamente dentro del «esquema» temporal único descrito por las propias demandantes y recordado en el apartado 179 *supra*.

225 El correo electrónico en cuestión se refiere a un movimiento de alza del precio de referencia amarillo de los plátanos de marca Chiquita distribuidos por Atlanta, establecido y anunciado el jueves de la segunda semana con respecto a las frutas en proceso de maduración, que llegaron verdes el lunes de la segunda semana y debían entregarse amarillas al principio de la tercera semana, a raíz de un aumento del precio de referencia de los plátanos verdes de Dole, fijado y comunicado el mismo jueves de la segunda semana con respecto a las frutas que estaban siendo transportadas y debían llegar verdes el lunes de la tercera semana y ser entregadas amarillas dos semanas más tarde, al principio de la cuarta semana.

226 Esta situación no debe apreciarse de forma aislada, sino que debe situarse en el marco de un mercado que funciona de forma continua con una llegada, al principio de cada semana, de plátanos verdes importados por Chiquita y por Dole a los puertos noreuropeos, plátanos que a continuación se tratan en centros de maduración durante un mismo período de aproximadamente siete días y que luego se comercializan como plátanos amarillos de las marcas Dole y Chiquita. Tanto los plátanos de marca Dole como los de la marca Chiquita fueron primero verdes antes de pasar a ser amarillos, una vez concluida su maduración, y antes de pasar a estar en los mismos estantes de los supermercados, o de otros minoristas, a disposición de los consumidores finales durante todo el año, y ello conforme al mismo «esquema» temporal.

- 227 Así, los plátanos amarillos de Chiquita a los que se hacía referencia en el correo electrónico del empleado de Atlanta formaban parte de una partida de plátanos verdes que había llegado a los puertos noreuropeos al principio de la segunda semana y para los que se había establecido un precio verde el jueves de la primera semana. En las mismas circunstancias temporales, habían tenido lugar una llegada de plátanos verdes de Dole y la fijación de un precio de referencia para dichos plátanos.
- 228 Todos estos plátanos estaban destinados a comercializarse para su consumo en el mismo espacio de tiempo, es decir, aproximadamente una semana después de su descarga y de su tratamiento en centros de maduración, conforme a diferentes modalidades, y, por tanto, al principio de la tercera semana.
- 229 Esta última constatación debe relacionarse con otra observación del empleado de Atlanta.
- 230 En su correo electrónico de 2 de enero de 2003, el referido empleado critica el aumento del precio de referencia amarillo ya comunicado a la clientela. Subraya que esa decisión es un error comercial, ya que «la diferencia de precios en el mercado ha aumentado», y que «será más difícil encontrar y conservar clientes para Chiquita [durante] la semana siguiente».
- 231 Esta declaración muestra, además de la importancia de la cuestión de las diferencias de precio entre los distintos plátanos de marca, la existencia de una oferta competidora con respecto a los plátanos amarillos durante la tercera semana. Pues bien, es en ese mismo momento cuando entran en el mercado minorista los plátanos de marca Dole, llegados a los puertos al principio de la segunda semana y distribuidos siendo ya amarillos por maduradores, empresas independientes o filiales de Dole.
- 232 A estas consideraciones cronológicas, que se derivan del análisis del documento invocado por las demandantes, debe añadirse y recordarse que la primera etapa de la comercialización de una partida de plátanos de una semana determinada estaba constituida por la fijación de un precio verde por parte de todos los importadores el mismo día, el jueves, precio que a la vez representaba la oferta relativa a los plátanos verdes dirigida a los maduradores-distribuidores o a los minoristas que efectuaban por sí mismos la maduración de las frutas y la base del precio amarillo anunciado a la clientela de minoristas por el importador o por maduradores distribuidores.
- 233 Finalmente, puede observarse que el correo electrónico en cuestión corrobora también la existencia de una pluralidad de actividades de Chiquita y de una oferta verde de ésta. Así, el empleado de Atlanta expone que la crítica formulada con respecto al caso de un aumento del precio de referencia de Dole no tiene razón de ser en el supuesto de una reducción del precio. El antedicho empleado señala que las reducciones de precio son siempre válidas no sólo para «la semana siguiente verde», sino también para la fruta que se encuentra en las cámaras de maduración.
- 234 En quinto lugar, es preciso subrayar que las demandantes reivindican el hecho de que los precios de referencia se publicaban en la prensa profesional, circunstancia que la Comisión señaló en el considerando 106 de la Decisión impugnada. El examen de los ejemplares de la revista *Sopisco News*, que aparecía cada sábado antes de la conclusión de las negociaciones comerciales según Dole, correspondientes a dos semanas del año 2002, revela la existencia de un cuadro titulado «Precios de venta de los plátanos en euros en el mercado de Hamburgo para las entregas de la semana siguiente».
- 235 Este cuadro incluye la mención de un precio de referencia por importador y de una horquilla de precios reales por importador, con excepción de Chiquita, correspondiendo el precio real máximo a la indicación del precio de referencia. Por tanto, la publicación *Sopisco News* sólo menciona un único precio de referencia comparable para todos los importadores, incluidos Dole y Chiquita.

- 236 En la vista, las demandantes alegaron que el precio oficial recogido en esa publicación por lo que se refiere a Chiquita era un precio amarillo y que no había ninguna indicación de precios reales de esa empresa en la medida en que no se transmitía a *Sopisco News* ningún dato de las ventas de plátanos verdes.
- 237 Sin embargo, debe señalarse que los precios de referencia relativos a Chiquita que figuran en los dos ejemplares de *Sopisco News* aportados a los autos corresponden a los precios verdes de dicha empresa, tal como se mencionan, bajo la rúbrica «semana actual», en los informes internos sobre los precios de Chiquita actualizados el 27 de junio y el 18 de julio de 2002, existiendo también la misma correspondencia con los precios de referencia de Dole y de Del Monte.
- 238 El mero hecho de que los datos sobre las ventas verdes de Chiquita no hayan llegado a *Sopisco News* no puede conducir necesariamente a la conclusión de que no existieron tales ventas.
- 239 Además, ha quedado acreditado que el cuadro que figura en la publicación *Sopisco News* sólo atañe a la actividad de los importadores ligada al puerto de Hamburgo (Alemania), cuando esos operadores también utilizaban otros puertos y, en particular, el de Amberes (Bélgica), Gotemburgo (Suecia), Bremerhaven (Alemania), donde se encontraba la sede de Atlanta, y Zeebrugge (Bélgica). Es preciso subrayar que los dos ejemplares de *Sopisco News* aportados a los autos también incluyen cuadros informativos sobre el transporte y la llegada de plátanos, con indicaciones de los nombres de los barcos, de los cargadores con el volumen transportado y de los puertos de destino de las mercancías. De esos cuadros informativos se desprende que únicamente el puerto de Hamburgo, a diferencia de los de Gotemburgo y de Bremerhaven, no era utilizado por Chiquita como punto de destino y de descarga, en Europa del Norte, de los barcos cargados de plátanos.
- 240 Del conjunto de consideraciones anteriores se deriva que la alegación formulada por las demandantes acerca de la imposibilidad de cualquier tipo de coordinación ilícita entre Dole y Chiquita como consecuencia de la diferencia en sus modos de explotación carece de fundamento.
- 241 A este respecto, debe añadirse que, exceptuando los motivos de orden público que el juez debe examinar de oficio, como la falta de motivación de la decisión impugnada, corresponde a la parte demandante alegar los motivos contra ésta y aportar las pruebas en apoyo de dichos motivos (sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de diciembre de 2011, *KME Germany y otros/Comisión*, C-389/10 P, Rec. p. I-13125, apartado 131).
- 242 Este requisito de carácter procesal no se opone a la regla según la cual, en el caso de infracciones de las normas sobre competencia, incumbe a la Comisión probar las infracciones que constate y aportar las pruebas que acrediten de modo suficiente en Derecho la existencia de hechos constitutivos de una infracción. Lo que efectivamente se exige a un demandante en el marco de un recurso jurisdiccional es identificar los aspectos a los que se opone de la decisión impugnada, formular alegaciones a este respecto y aportar las pruebas, que pueden consistir en serios indicios, para demostrar que los motivos son fundados (sentencia *KME Germany y otros/Comisión*, citada en el apartado 241 *supra*, apartado 132).
- 243 En el caso de autos, procede considerar que la Comisión demostró de modo suficiente en Derecho que, en el marco de la organización y del funcionamiento del mercado del plátano en la época de los hechos, los importadores-proveedores de plátanos, entre los que se encontraban Dole y Chiquita, podían, por medio de sus discusiones bilaterales, coordinar de forma ilícita los precios de referencia de sus plátanos de marca para la semana siguiente.
- 244 En cambio, las observaciones escritas y los documentos presentados al Tribunal por las demandantes son insuficientes para demostrar que los modos de explotación respectivos de Dole y de Chiquita eran incompatibles con tal coordinación y algunos de esos escritos han incluso corroborado la colusión reprochada a esas dos empresas.

- 245 En la vista, las demandantes afirmaron asimismo que Chiquita vendía sus plátanos verdes sobre todo a su filial Atlanta. Refiriéndose al hecho, acreditado, de que Chiquita disponía de «contratos Dole plus», las demandantes adujeron que las ventas semanales de plátanos verdes realizadas por Chiquita tenían un carácter muy limitado. Las demandantes también alegaron que el precio de referencia de Chiquita seguía siendo «amarillo» por lo que atañe a las ventas de plátanos verdes.
- 246 Debe señalarse que estas afirmaciones no se apoyan en ningún elemento de prueba concreto y objetivo y que la mera constatación de la existencia acreditada de «contratos Dole plus» no permite fundamentar ninguna conclusión sobre el volumen de transacción de los plátanos verdes de Chiquita.
- 247 Asimismo, las declaraciones de las demandantes sobre la venta por Chiquita de plátanos verdes por medio de una referencia amarilla no hacen sino subrayar la relatividad de la autonomía conceptual de los precios amarillos y verdes, en la cual las demandantes basan su argumentación, relatividad que queda ya demostrada por el carácter convertible de dichos precios.
- 248 De lo anterior se desprende que debe rechazarse la alegación según la cual los modos de explotación respectivos de Dole y de Chiquita eran incompatibles con una coordinación de sus precios de referencia como la reprochada por la Comisión.

c) Sobre la coordinación ilícita de los precios de referencia de Dole, de Chiquita y de Weichert

Sobre la identificación de las discusiones ilícitas

- 249 Las demandantes indican que la Comisión no identificó de forma clara e inequívoca los diferentes tipos de información intercambiada que ella consideró ilícita.
- 250 De la formulación de la alegación se desprende que esta última va dirigida a criticar el cumplimiento por parte de la Comisión de la obligación de motivación prevista en el artículo 253 CE.
- 251 La Comisión describe el contenido de las comunicaciones previas a la fijación de precios en el apartado 4.4.4 de la Decisión impugnada. Tras subrayar que las comunicaciones bilaterales en cuestión se realizaron por teléfono y que las empresas implicadas le informaron de que no existían notas ni actas de dichas comunicaciones, la Comisión precisa que se basó en las declaraciones de las antedichas empresas y en documentos que databan de la época de los hechos para describir con suficiente precisión el contenido de las comunicaciones bilaterales en cuestión.
- 252 La Comisión afirma que Dole y Chiquita, al igual que Dole y Weichert, durante sus diversas comunicaciones previas a la fijación de precios, discutían acerca de las condiciones de la oferta y de la demanda o, en otras palabras, acerca de los factores en función de los que se fija el precio, es decir, de los factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia para la semana siguiente, y discutían o revelaban tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia (considerandos 148, 182 y 196 de la Decisión impugnada).
- 253 En apoyo de esta alegación, la Comisión menciona, en los considerandos 149 y siguientes de la Decisión impugnada, las declaraciones pertinentes de Dole y de Chiquita del siguiente modo:
- «(149) Cuando Chiquita informó a la Comisión de las comunicaciones previas a la fijación de precios que mantenía con Dole, indicó que sus temas de discusión habían sido las condiciones de venta y de mercado y los factores en función de los que se fijaba el precio, así como las ofertas de precios oficiales relativas a los plátanos. En sus declaraciones de empresa ulteriores, Chiquita desarrolló sus declaraciones iniciales. Indicó que en las comunicaciones del miércoles por la tarde “se abordaba, en general, la situación del mercado y otros factores relevantes del

mercado, así como la intención general por lo que atañe a la fijación de precios” [...] Según Chiquita, en las comunicaciones previas a la fijación de precios, el Sr. [B.] (Chiquita) y el Sr. [H.] (Dole) “evaluaban las ventas y los otros factores en función de los que se fijaba el precio relevantes a la hora de determinar el precio de la semana siguiente”. [...] “Además, Chiquita y Dole se informaban mutuamente de las condiciones de sus ventas minoristas respectivas, es decir, de las ventas amarillas (Abverkauf)” [...]

(150) Chiquita afirma que “Dole indicaba generalmente si, con respecto a Chiquita, sus precios iban a situarse ‘al alza’ (gehen wir hoch), ‘a la baja’ (gehen wir runter) o ‘sin cambios’ (bleiben wir beim Preis stehen) durante la semana siguiente en comparación con los precios de la semana en curso. La respuesta de Chiquita podía ser bien una declaración del tipo ‘eso parece razonable’ bien del tipo ‘ya veremos que hacemos’. A veces, Chiquita era más específica y precisaba qué era lo que tenía la intención de hacer durante la semana siguiente”. Según Chiquita, en prácticamente todas esas comunicaciones, el Sr. [B.] y el Sr. [H.] discutían acerca de las intenciones por lo que atañe al precio.

(151) Chiquita reconoce que: “[...] el tema principal de las conversaciones telefónicas del Sr. [B.] con el Sr. [H.] era evaluar las probabilidades de que la semana siguiente hubiese un aumento de los precios, en otras palabras, evaluar si la otra empresa implicada también tenía la intención de aumentar sus precios. Era importante saber si todavía había margen de maniobra para llevar a cabo un aumento de precio”. Chiquita declara que: “si la información relativa a los cambios de precio no era específica, generalmente se entendía que el precio del momento aumentaría o descendería 50 céntimos. Sin embargo, a veces, Dole y Chiquita también discutían acerca de en qué cuantía tenían la intención aumentar o reducir sus precios (por ejemplo, ‘deberíamos aumentarlo 1 euro’)”.

(152) En respuesta a una solicitud de información, Dole afirma que sus comunicaciones con Chiquita atañían a “las condiciones de mercado y, en este contexto, a veces, a las tendencias indicativas de precios de referencia”. Dole precisa que: “[...] las evaluaciones de la situación del mercado incluían las condiciones meteorológicas, los stocks amarillos de los maduradores, los stocks verdes estimados en los puertos y otros factores que influenciaban la oferta con respecto a la demanda. Conjuntamente con esta discusión sobre el mercado, también podían mencionarse los precios de referencia indicativos como un reflejo de la situación alcista o bajista del mercado”.

[...]

(154) Además, Dole indica que Chiquita y otros competidores a veces le llamaban para verificar afirmaciones de los clientes con respecto a circunstancias del mercado. “Por ejemplo, [...] si Dole iba realmente a organizar una promoción en un país determinado”.

[...]

(158) Asimismo, Dole indica [en la página 130 de] su respuesta al pliego de cargos que [...] “el Sr. [H.] ha explicado que, a veces, podía ocurrir que él y el Sr. [B.] dijese que esperaban que los precios aumentasen un euro o 50 céntimos, pero que nunca había existido ningún acuerdo sobre un aumento de precio” [...]

(159) En su respuesta al pliego de cargos, Dole indica que ni el Sr. [B.] ni el Sr. [H.] disponían de la autoridad absoluta para fijar los precios y que, por tanto, tan sólo intercambiaban sus puntos de vista personales [sobre el modo como los precios de referencia de Chiquita y de Dole podían evolucionar [...]]»

254 Por lo que respecta a las comunicaciones bilaterales entre Dole y Weichert, la primera empresa declaró, tal como se desprende del considerando 183 de la Decisión impugnada y de la respuesta de Dole a la solicitud de información de 30 de marzo de 2006, que consistían en «una discusión general acerca de las condiciones del mercado (la situación actual y la evolución esperada) y los volúmenes totales del mercado» y que, los miércoles por la tarde, tenía lugar una discusión acerca de cómo Dole y Weichert «veían el mercado de la semana actual y del modo como pensaban que el mercado iba a evolucionar durante la semana siguiente». Dole añadió lo siguiente:

«La demanda de mercado prevista se evaluaba discutiendo acerca de la situación del mercado (por ejemplo, saber si existían stocks anticipados de importaciones excedentarias en los puertos o si los stocks de plátanos amarillos de los maduradores no eran pedidos por los supermercados debido a una demanda a la baja de los consumidores).»

255 La Comisión también hace referencia a otras declaraciones pertinentes de Dole y a las declaraciones de Weichert en los considerandos 184 y siguientes de la Decisión impugnada, indicando lo siguiente:

«(184) Dole precisa que “basándose en sus discusiones relativas a las condiciones de mercado, también discutían acerca de la probabilidad de que se produjese un aumento o una disminución del precio de los plátanos en el conjunto del mercado o de que los precios permaneciesen generalmente invariables. Además de esto, podían asimismo intercambiar sus opiniones acerca de cómo podía evolucionar el ‘precio Aldi’ [...]”

[...]

(186) Dole declara que los competidores a veces le llamaban para intentar verificar afirmaciones de los clientes con respecto a circunstancias del mercado. “Por ejemplo, [...] si Dole iba realmente a organizar una promoción en un país determinado”.

(187) En su respuesta a una solicitud de información, Dole admite que en determinadas ocasiones también revelaba específicamente a Weichert su “posible tendencia por lo que respecta a la oferta”. Dole declara que cuando el Sr. [S.] (Dole) se comunicaba con sus contactos de Weichert, “Weichert también preguntaba con regularidad, aunque no cada semana, acerca de la posible tendencia de la oferta por lo que se refiere a la semana siguiente. Si Dole tenía ya alguna idea acerca de la tendencia del precio de referencia de la semana siguiente, Dole respondía”.

(188) En su respuesta a una solicitud de información, Weichert afirma que las comunicaciones bilaterales con Dole “relativas a las condiciones generales que prevalecían en el mercado” eran “conversaciones muy generales sin orden del día organizado o predefinido durante las cuales podían haberse abordado uno o varios de los temas siguientes” y hace la siguiente enumeración: percepción del mercado, tendencias del mercado, condiciones meteorológicas en Europa, condiciones meteorológicas en los países productores de plátanos, importaciones de plátanos en el EEE, nivel de la demanda en el mercado, evolución de la demanda en el mercado, situación de las ventas minoristas, situación de las ventas de los maduradores, cuestiones normativas como, por ejemplo, potenciales modificaciones del régimen del plátano de la Comunidad o rumores sobre el sector en general (empleados que se van o que se incorporan, empresas en participación/adquisiciones anunciadas, etc.) [...]

(189) Asimismo, Weichert declara que “[e]n algunas ocasiones, Dole llamaba a Weicher para intercambiar puntos de vista sobre las condiciones generales que prevalecían en el mercado [...] y, muy esporádicamente, también sobre la posible evolución de los precios oficiales antes de la comunicación de los precios oficiales entre los importadores de plátanos el jueves”.

(190) [...] En su respuesta al pliego de cargos, Dole afirma que, a veces, Weichert “solicitaba las posibles tendencias de oferta de la semana siguiente para poder usarlas como referente a partir del cual determinar la precisión de [sus] propias estimaciones” [...]

[...]

(195) [...] En respuesta a una solicitud de información, Dole declara que “los contactos tenían por objeto intercambiar información para permitir que cada importador evaluase mejor las condiciones del mercado. Utilizando la información general o las opiniones generales sobre el mercado obtenidas durante el contacto, Dole estimaba la demanda probable en el mercado, la oferta probable disponible para responder a la demanda y la concordancia del precio en el que Dole pensaba inicialmente con las condiciones reales del mercado” [...]»

256 De este modo, se pone de manifiesto que, basándose en las declaraciones de las empresas implicadas, la Comisión identificó y distinguió claramente dos tipos de información intercambiada, a saber, por una parte, los factores en función de los que se fijaba el precio, es decir, los factores relevantes para fijar los precios de referencia de la semana siguiente, y, por otra parte, las tendencias de los precios y las indicaciones sobre los precios de referencia de la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia.

257 La Comisión agrupó estos intercambios de dos tipos de información bajo la calificación genérica de comunicaciones previas a la fijación de precios, precisando que estas últimas se referían, en determinadas ocasiones, a las tendencias de los precios y a las indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente (considerando 266 de la Decisión impugnada). Por tanto, una comunicación previa a la fijación de precios corresponde a un intercambio relativo a alguno de los dos tipos de información en cuestión y, *a fortiori*, a ambos.

258 En su crítica de la motivación de la Decisión impugnada, las demandantes se limitan a alegar, en primer lugar, la falta de precisión sobre el número de comunicaciones relativas a las tendencias de los precios y a las indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente, lo cual equivale, por una parte, a admitir el carácter suficientemente explícito y claro de la Decisión impugnada sobre la naturaleza de la información en cuestión, y, por otro parte, a aislar artificialmente ese tipo de información y a hacer abstracción de los contactos relativos a los factores en función de los que se fijaba el precio.

259 Además de que la cuestión de la frecuencia de las comunicaciones previas a la fijación de precios se examina expresamente en los considerandos 76 a 92 de la Decisión impugnada, debe señalarse que la Comisión describe la frecuencia de los casos en los que las partes divulgaron directamente intenciones de precios. La propia Dole estima que esto «se produjo aproximadamente en la mitad de las discusiones de los miércoles por la tarde con Chiquita» (considerando 153 de la Decisión impugnada) y, por lo que respecta a las comunicaciones entre Dole y Weichert, Dole admite que, en sus comunicaciones, «también discutían acerca de la probabilidad de que se produjese un aumento o una disminución del precio de los plátanos en el conjunto del mercado o de que los precios permaneciesen generalmente invariables» (considerandos 184 y 187 de la Decisión impugnada), mientras que Weichert declara que en las discusiones se abordaba, «muy esporádicamente, también [...] la posible evolución de los precios oficiales» (considerando 189 de la Decisión impugnada).

260 En segundo lugar, las demandantes reprochan a la Comisión no haber indicado precisamente de qué tipos de «factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia» era ilícito discutir. Las demandantes subrayan la diferencia entre la lista de factores establecida por Weicher, que se reprodujo en la Decisión impugnada, y la que figura en el escrito de contestación de la demanda, así como el hecho de que dicha lista incluya, en particular, las «importaciones de plátanos en el EEE», cuando la Comisión había abandonado cualquier imputación ligada a una coordinación con respecto a los volúmenes.

- 261 Tal como acertadamente subraya la Comisión, no corresponde a esta última establecer de modo general, en la Decisión impugnada, una lista exhaustiva de factores que, *a priori*, deban considerarse ilícitos en el sector en cuestión. En cambio, sí le corresponde calificar jurídicamente con suficiente precisión y claridad el comportamiento de las empresas implicadas a la luz de los requisitos de aplicación del artículo 81 CE, que es lo que hizo, por lo que respecta a la naturaleza de la información intercambiada, al recoger la descripción que la propias empresas hicieron de las comunicaciones bilaterales.
- 262 En particular, la Comisión destacó la declaración de Dole según la cual «las evaluaciones de la situación del mercado incluían las condiciones meteorológicas, los stocks amarillos de los maduradores, los stocks verdes estimados en los puertos y otros factores que influenciaban la oferta en relación con la demanda» (considerando 152 de la Decisión impugnada relativo a las comunicaciones con Chiquita). Dole indicó también que sus intercambios de información con Weichert atañían a las condiciones del mercado (la situación actual y la evolución esperada), precisando que «la demanda de mercado prevista se evaluaba discutiendo acerca de la situación del mercado ([es decir, sobre la cuestión de] si existían stocks anticipados de importaciones excedentarias en los puertos o si los stocks de plátanos amarillos de los maduradores no eran pedidos por los supermercados debido a una demanda a la baja de los consumidores)» (considerando 183 de la Decisión impugnada). La cuestión de la evolución del mercado podía también reflejarse en las discusiones de Dole con Chiquita y Weichert sobre la organización de una operación de promoción (considerandos 154 y 186 de la Decisión impugnada).
- 263 La Comisión también hace referencia a la declaración de Dole que indicaba que, «basándose en sus discusiones relativas a las condiciones de mercado, [los empleados en cuestión] también discutían acerca de la probabilidad de que se produjese un aumento o una disminución del precio de los plátanos en el conjunto del mercado o de que los precios permaneciesen generalmente invariables» y que, «[a]demás de esto, podían asimismo intercambiar sus opiniones acerca de cómo podía evolucionar el “precio Aldi” [...]» (considerando 184 de la Decisión impugnada). Esta declaración revela el vínculo existente entre las discusiones acerca de los factores en función de los que se fijaba el precio y las discusiones acerca de las evoluciones de los precios, lo que permite a la Comisión señalar que los participantes en todas las comunicaciones sabían que éstas podían desembocar en discusiones o divulgaciones de esa naturaleza y que, a pesar de ello, aceptaron participar en ellas (considerando 269 de la Decisión impugnada).
- 264 Debe recordarse que, tal como se ha expuesto en el apartado 125 *supra*, la exigencia de motivación debe apreciarse en función de las circunstancias de cada caso, en particular del interés que los destinatarios del acto puedan tener en recibir explicaciones. En el caso de autos, no puede alegarse válidamente que la Comisión no realizase una identificación clara e inequívoca de los diferentes tipos de información intercambiada que ella consideró ilícita, y más concretamente, de los factores en función de los que se fijaba el precio, cuando esta última expresión no hace sino reflejar las propias declaraciones de Dole, en modo alguno ambiguas, sobre la existencia de discusiones relativas a factores «que influenciaban la oferta con respecto a la demanda» (considerando 152 de la Decisión impugnada).
- 265 Asimismo, es preciso señalar que la Comisión precisó claramente, en la Decisión impugnada, la cuestión de la toma en consideración de los volúmenes de importación en las comunicaciones previas a la fijación de precios.
- 266 En efecto, de los considerandos 136, 149 y 185 de la Decisión impugnada se desprende que los datos relativos a los volúmenes de importación previstos en Europa del norte ya se habían intercambiado antes de que tuvieran lugar las comunicaciones previas a la fijación de precios. Por tanto, en las antedichas comunicaciones no se discutía acerca del volumen de las importaciones individuales de las empresas, salvo en el caso de que se produjese una variación o una irregularidad importante en las importaciones previstas, debida, en particular, a la inmovilización de un buque. Esta conclusión de la Comisión no ha sido puesta en entredicho por las demandantes.

267 De las consideraciones anteriores se desprende que debe rechazarse la alegación basada en una falta de identificación clara e inequívoca por parte de la Comisión de los diferentes tipos de información intercambiada considerada ilícita.

#### Sobre la naturaleza de la información intercambiada

268 Las demandantes alegan que la información intercambiada era de dominio público o podía obtenerse a través de otras fuentes como, por ejemplo, las publicaciones profesionales, que contenían incluso información más detallada por lo que atañe a la orientación de los precios prevista en el sector en cuestión.

269 En apoyo de sus alegaciones, las demandantes hacen referencia a periódicos en línea que supuestamente transmitían en tiempo útil detalles completos sobre el mercado del plátano. Las propias demandantes precisan que la revista *Sopisco News* indicaba cada sábado (es decir, dos días antes de la conclusión por parte de Dole de sus negociaciones sobre la fijación del precio el lunes siguiente) la escala de los precios reales del mercado por importador por lo que atañía a la semana en curso.

270 Tal como acertadamente señala la Comisión, esa publicación se realizaba, por tanto, al menos dos días después de la fijación y el anuncio de los precios de referencia, y no el día antes. En ese momento, los precios de referencia ya habían sido anunciados y habían sido objeto de una amplia difusión en el mercado (considerando 104 de la Decisión impugnada), lo cual contradice la alegación de las demandantes referente a una transmisión «en tiempo útil».

271 Las demandantes afirman que el boletín del Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) transmitía, cada jueves, los rumores del mercado sobre la tendencia semanal real de los precios en Alemania y en otros países de la Unión Europea.

272 Esta indicación temporal no permite saber si la información contenida en esa publicación era conocida por las empresas antes de la celebración, a primera hora de la mañana del jueves, de su reunión destinada a la fijación de su precio de referencia.

273 En la vista y en contradicción con lo referido en sus escritos, las demandantes llegaron incluso a afirmar que la publicación del boletín del CIRAD tenía lugar el miércoles, sin aportar, no obstante, ningún elemento de prueba en apoyo de su alegación.

274 En cualquier caso, el examen de los ejemplares de la antedicha publicación aportados por las demandantes, ninguno de los cuales corresponde al período de la infracción definido por la Comisión, muestra datos cuantitativos, esencialmente en forma de gráficos, sobre los volúmenes de producción y los precios reales, así como comentarios muy generales relativos a los mercados geográficos de que se trata y a las tendencias a la luz de los datos referidos.

275 Las demandantes no alegan que en esa publicación se mencionen precios de referencia de los importadores por lo que atañe a la semana siguiente o tan siquiera tendencias indicativas de los precios de referencia de la semana siguiente. El periódico del CIRAD no contiene ninguna cifra individual relativa a los importadores de plátanos.

276 Por otra parte, las demandantes no han puesto en entredicho sus declaraciones, a las que la Comisión hace referencia al describir el contenido de las comunicaciones, relativas a las discusiones con Chiquita acerca de «los stocks amarillos de los maduradores, los stocks verdes estimados en los puertos» (considerando 152 de la Decisión impugnada) y con Weichert acerca de la existencia de «stocks anticipados de importaciones excedentarias en los puertos» o en relación con la cuestión de «si los stocks de plátanos amarillos de los maduradores no eran pedidos por los supermercados debido a una

demanda a la baja de los consumidores» (considerando 183 de la Decisión impugnada). Las demandantes no demuestran que tales intercambios tuviesen por objeto información disponible en el mercado.

- 277 Lo mismo sucede con las discusiones relativas a las operaciones promocionales, a los incidentes que afectaban al transporte de mercancías con destino a puertos de Europa del Norte, o a las ventas minoristas respectivas de Dole y de Chiquita, es decir, a las ventas amarillas.
- 278 Es cierto que, en respuesta a las observaciones de Dole y de Weichert, la propia Comisión admitió que alguna de la información intercambiada por las partes «podía obtenerse de otras fuentes» (considerandos 160 y 189 de la Decisión impugnada), lo cual puede hacer referencia a las condiciones meteorológicas, mencionadas por Dole y Weichert en el marco de la descripción de las comunicaciones bilaterales.
- 279 No es menos cierto que el punto de vista de Dole o de Weichert sobre alguna información específica importante para las condiciones de la oferta y de la demanda, susceptible de obtenerse de un modo distinto que a través de discusiones con las empresas de que se trate, y su incidencia sobre la evolución del mercado, no constituye, por definición, una información pública disponible.
- 280 En cualquier caso, la observación realizada por la Comisión en los considerandos 160 y 189 de la Decisión impugnada no es, por sí misma, incompatible con su conclusión con respecto al objeto contrario a la competencia de la práctica en cuestión, basada en una apreciación global de esta última.

#### Sobre los participantes en los intercambios

- 281 Las demandantes sostienen que las discusiones reprochadas no se circunscribían a los tres proveedores destinatarios de la Decisión impugnada y que los importadores intercambiaban la misma información o información similar con sus clientes, hecho que la Comisión no pone en entredicho, pero del que no extrae las debidas consecuencias, a saber, la prueba de que esos intercambios no tenían un objetivo contrario a la competencia.
- 282 Por lo que atañe a los otros importadores, las demandantes afirman que la propia Fyffes admitió que había participado en comunicaciones absolutamente idénticas con los otros importadores, y que todos los importadores informaron a la Comisión de que tenían exactamente las mismas comunicaciones con Leon Van Parys (Pacific).
- 283 En apoyo de esta alegación, las demandantes se remiten a los apartados 128 y 129 del pliego de cargos, los cuales tienen el siguiente tenor:

«(128)

[...] Dole declara que tenía comunicaciones bilaterales, que se realizaban antes de la fijación de los precios de referencias de los plátanos, con Fyffes, Weichert, Pacific, Del Monte y Chiquita, respectivamente. Del Monte declara que su empleado (el director de ventas de plátanos) mantenía de lunes a miércoles conversaciones telefónicas con los empleados de otros importadores de plátanos, en particular, de Chiquita, Dole, Weichert/Fyffes y Pacific, respectivamente. Weichert declara que mantenía comunicaciones bilaterales, en particular, con Chiquita, Del Monte, Fyffes y Pacific, respectivamente. Fyffes declara que mantenía comunicaciones con importadores de plátanos, entre los cuales menciona a Chiquita Nederland, Dole, Pacific, Del Monte/Weichert y Del Monte Holland.

(129)

Pacific no reconoce haber mantenido tales comunicaciones con las otras partes antes de la fijación del precio de referencia. Sin embargo, Chiquita, Dole, Del Monte, Weichert y Fyffes declaran todas ellas,

por separado, que mantenían este tipo de comunicaciones bilaterales con Pacific. Además, los extractos telefónicos disponibles muestran que Pacific mantenía conversaciones telefónicas con algunas de las otras partes de lunes a miércoles [...]»

- 284 Es preciso señalar que de los apartados antes mencionados sólo puede deducirse que Fyffes admitió la existencia de comunicaciones con otros importadores, entre ellos Pacific, y que Chiquita, Dole, Del Monte y Weichert también declararon haber mantenido comunicaciones bilaterales con Pacific, sin dar más detalles.
- 285 Debe subrayarse que, tras haber remitido el pliego de cargos a Fyffes y a Van Parys (Pacific), la Comisión finalmente no imputó ninguna infracción a estas dos empresas en la Decisión impugnada, habida cuenta de las respuestas presentadas por éstas y de su apreciación de los elementos de prueba en su posesión.
- 286 Por otra parte, de los considerandos 21 y 24 de la Decisión impugnada se desprende que, además de Chiquita, Weichert, Dole, Del Monte (por lo que respecta a su propias actividades de proveedor de plátanos), Fyffes y Leon Van Parys, otras muchas empresas que vendían plátanos estaban activas en Europa del Norte. No se ha alegado ni, *a fortiori*, demostrado que esas empresas estuviesen implicadas en los intercambios de información reprochados en la Decisión impugnada.
- 287 Finalmente, es preciso señalar que las demandantes no aportan la prueba de que los intercambios de información reprochados implicasen también a los clientes.
- 288 Las demandantes presentan dos escritos de clientes de Dole, procedentes de Van Wylick OHG y de Metro Group Buying GmbH, en los que estas dos sociedades no mencionan que hayan participado en discusiones con los proveedores de plátanos acerca de factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia para la semana siguiente o de tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de estos últimos, ni tampoco que siquiera conociesen la existencia de comunicaciones bilaterales entre importadores y aún menos el alcance exacto de éstas. Los dos clientes de Dole subrayan esencialmente que esta empresa les anunciaba su precio de referencia el jueves por la mañana por teléfono. La propias demandantes indican que el elemento relevante de estos escritos es que demuestra que, para los clientes, el factor decisivo era el «precio Aldi» y no el precio de referencia y que, por tanto, «carece de importancia que los clientes conozcan o no todos los detalles de las comunicaciones previas a la fijación de precios constatadas por la Comisión».
- 289 Por otra parte, las demandantes se equivocan al afirmar, refiriéndose al considerando 325 de la Decisión impugnada, que la Comisión no pone en entredicho que los temas que se abordaban durante las comunicaciones bilaterales también se discutían con los clientes.
- 290 En el considerando 325 de la Decisión impugnada, la Comisión recuerda la argumentación de Dole y de Del Monte relativa al concepto de «radio plátano», según el cual, a juicio de estas empresas, la información sobre el mercado del plátano se difundía rápidamente y «todo el mundo» sabía que los competidores hablaban con «todo el mundo». En respuesta a esta afirmación, la Comisión se remite expresamente a otros considerandos en los cuales indicó, por una parte, que las pruebas aportadas o los argumentos presentados por las empresas implicadas no demuestran que instituciones públicas, clientes o terceros hubieran estado al corriente de las comunicaciones previas a la fijación de precios y de su contenido y, por otra parte, que, en cualquier caso, la antedicha argumentación no modifica su conclusión de que las discusiones entre las empresas implicadas son contrarias a la competencia.

- 291 A este respecto, la Comisión invoca acertadamente la necesaria distinción que debe hacerse entre, por una parte, los competidores que recogen información de forma independiente o discuten acerca de los precios futuros con clientes y terceros y, por otra parte, los competidores que discuten acerca de los factores en función de los que se fija el precio y de la evolución de los precios con otros competidores antes de establecer sus precios de referencia (considerando 305 de la Decisión).
- 292 Si bien el primer comportamiento no suscita ninguna dificultad a la luz del ejercicio de una competencia libre y no falseada, no ocurre lo mismo con el segundo, que contradice la exigencia según la cual todo operador económico deben determinar de manera autónoma la política que tiene intención de aplicar en el mercado común, ya que esta exigencia de autonomía se opone rigurosamente a cualquier toma de contacto directa o indirecta entre dichos operadores que tenga por objeto o efecto bien influir en el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, o bien desvelar a dicho competidor el comportamiento que uno mismo ha decidido o tiene intención de mantener en el mercado (sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 173 y 174, y sentencia del Tribunal de 11 de diciembre de 2003, *Adriatica di Navigazione/Comisión*, T-61/99, Rec. p. II-5349, apartado 89).
- 293 La apreciación individual que un importador de plátanos haga de un acontecimiento climático que afecte a una región de producción, información pública y disponible, no debe confundirse con la evaluación común que dos competidores hagan de dicho acontecimiento, en su caso, acompañada de otra información sobre el estado del mercado, y de su incidencia en la evolución del sector, poco tiempo antes de la fijación de sus precios de referencia.
- 294 Es preciso recordar que Dole explicó que, en sus comunicaciones con Chiquita, «las evaluaciones de la situación del mercado incluían las condiciones meteorológicas, los stocks amarillos de los maduradores, los stocks verdes estimados en los puertos y otros factores que influenciaban la oferta con respecto a la demanda».
- 295 Por tanto, la Comisión obró conforme a Derecho al indicar, en los considerandos 160 y 189 de la Decisión impugnada, que, «aunque había información sobre diversos temas objeto de las discusiones que podía obtenerse de otras fuentes [...], los puntos de vista de los competidores a este respecto, que se intercambiaban en discusiones bilaterales, no podían obtenerse de ese modo».

Sobre la toma en consideración de las características esenciales del mercado afectado

- 296 Las demandantes reprochan principalmente a la Comisión no haber tenido en modo alguno en cuenta las condiciones del mercado y, por tanto, no haber aportado ninguna motivación sobre este aspecto o, en otras palabras, no haber explicado de modo claro e inequívoco de qué manera tuvo en cuenta las condiciones del mercado para declarar que el intercambio de información constituía una infracción del artículo 81 CE. De manera general, las demandantes también reprochan a la Comisión una evaluación incorrecta del mercado.
- Sobre el marco normativo
- 297 Las demandantes subrayan que el sector era objeto de una normativa específica que daba lugar a que el aprovisionamiento se determinase en el marco de contingentes arancelarios.
- 298 En primer lugar, por lo que atañe a la alegación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación por lo que atañe a este aspecto, cabe decir que de los considerandos 36 a 40, 129 a 137, 278 y 279 de la Decisión impugnada se desprende que la Comisión tomó en consideración y examinó, de manera suficiente e inequívoca, el marco normativo del sector del plátano en la época de los hechos, a saber, el Reglamento n° 404/93, al apreciar la conformidad del comportamiento de Dole con el artículo 81 CE, apartado 1.

- 299 De lo anterior se deduce que no puede reprocharse a la Comisión ninguna infracción del artículo 253 CE por lo que respecta al marco normativo de los intercambios de información de que se trata.
- 300 En segundo lugar, por lo que respecta a la pertinencia del análisis de la Comisión, es preciso subrayar que, durante el período de que se trata, a las importaciones de plátanos en la Comunidad se les aplicaba el régimen de licencias. En el considerando 37 de la Decisión impugnada, la Comisión señaló que, cuando presentaban las solicitudes de licencia, los operadores estaban sujetos a la constitución de una garantía y que la mayor parte de las cantidades bajo licencia iban a parar a los operadores tradicionales, por contraposición a los «recién llegados» o a los «operadores no tradicionales» (a partir del 1 de julio de 2001), lo cual muestra la existencia de algunas barreras a la entrada en el mercado afectado.
- 301 Los contingentes de importación de plátanos se fijaban anualmente, asignándose sobre una base trimestral con una cierta flexibilidad limitada entre los trimestres de un año civil. La Comisión precisa que, por tanto, habida cuenta del régimen de contingentes, la cantidad total de plátanos importados en el conjunto de la Comunidad a lo largo de un trimestre cualquiera durante el período de que se trata estaba ya determinada, sin perjuicio de una cierta flexibilidad limitada entre los trimestres, dado que había importantes elementos que incitaban a los titulares de licencias a asegurarse de que éstas serían utilizadas a lo largo del trimestre de que se tratase (considerando 134 de la Decisión).
- 302 Tal como las demandantes indican, el hecho de que el aprovisionamiento de plátanos procedentes de América Latina y de los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) estuviese regulado, de hecho, por el Reglamento n° 404/93 durante todo el período de la supuesta infracción constituye un elemento de una importancia evidente por lo que atañe a la determinación de los precios.
- 303 La importancia de esta normativa por lo que respecta al nivel de la oferta y el hecho de que contribuye a una cierta transparencia en el mercado permiten concluir que la formación de los precios en el mercado del plátano no respondía completamente al libre juego de la oferta y de la demanda.
- 304 Sin embargo, esta constatación no es incompatible con la conclusión de la Comisión por lo que atañe al objeto contrario a la competencia de la práctica de que se trata.
- 305 Para empezar, la Comisión tomó debidamente en consideración una característica esencial del sector del plátano, a saber, su organización en ciclos semanales.
- 306 La Comisión subraya, acertadamente, que la organización común de mercados no determinaba por adelantado el número de plátanos importados y comercializados en la Unión y menos aún en la zona geográfica de que se trata durante una semana concreta.
- 307 De este modo, en un mercado organizado en ciclos semanales, la Comisión pudo constatar que los envíos de plátanos a los puertos de Europa del Norte venían determinados, una semana cualquiera, por las decisiones de producción y de envío tomadas por los productores y los importadores (considerandos 131 a 135 de la Decisión impugnada), los cuales disponían, por tanto, de un cierto margen de apreciación por lo que respecta al volumen disponible en el mercado.
- 308 A continuación, debe señalarse que la Comisión también tomó en consideración una situación específica por lo que atañe a la cantidad de plátanos disponibles durante una semana determinada en Europa del Norte, descrita en el considerando 136 de la Decisión impugnada del siguiente modo:

«Diversos documentos en posesión de la Comisión muestran que antes de fijar sus precios de referencia semanales, entre el lunes y el miércoles, las partes intercambiaban información sobre las llegadas de plátanos a los puertos [de] Europa del Norte. Estos intercambios permitían transmitir los datos relativos a los propios volúmenes de plátanos de las partes, cuya llegada generalmente estaba

prevista para la semana siguiente. Las partes admiten que tales intercambios tuvieron lugar. Adicional o alternativamente, los importadores se basaban en la información relativa a las llegadas de plátanos que podía obtenerse de diversas fuentes públicas y privadas mediante un trabajo de investigación del mercado. Por tanto, cuando las partes llevaban a cabo sus comunicaciones previas a la fijación de precios, normalmente ya estaban al corriente de los volúmenes de plátanos de los competidores que iban a llegar más tarde, la semana siguiente, a los puertos de Europa del Norte [...]»

- 309 Asimismo, la Comisión precisó que, si bien las empresas implicadas no habían puesto en entredicho la conclusión del pliego de cargos según la cual se habían producido regularmente al principio de cada semana (entre el lunes y el miércoles por la mañana) intercambios de datos sobre los volúmenes (nota a pie de página 179 de la Decisión impugnada), ella había estimado, a la luz de las alegaciones presentadas por las partes en respuesta al pliego de cargos, que las pruebas de que disponía no llevaban a la conclusión de que los intercambios de información sobre los volúmenes tuviesen un objeto contrario a la competencia o formasen parte de la infracción (considerando 272 de la Decisión impugnada).
- 310 En cambio, la Comisión señaló que los participantes en las comunicaciones previas a la fijación de precios se comunicaban en un contexto en el que existía una menor incertidumbre por lo que respecta a la situación de sus competidores en materia de entregas y que, unido a la transparencia del mercado generada por su marco normativo, ese hecho reflejaba un grado de incertidumbre menor en el sector de los plátanos en Europa del Norte, que hacía que fuese aún más importante proteger la incertidumbre subsistente por lo que atañía a las decisiones futuras de los competidores en materia de precios (considerando 272 de la Decisión impugnada).
- 311 Si bien las demandantes reprochan a la Comisión una evaluación incorrecta del contexto de la práctica de que se trata, éstas no presentan ninguna argumentación específica que contradiga las constataciones de la Comisión sobre el margen de apreciación de las empresas plataneras por lo que atañe al volumen disponible en el mercado durante una semana determinada y al conocimiento por dichas empresas de las llegadas de plátanos futuras, con anterioridad a las comunicaciones previas a la fijación de precios.
- 312 En estas circunstancias, debe señalarse que la Comisión acertó al tener en cuenta, en su evaluación del comportamiento de Dole, la existencia de un grado de incertidumbre menor en el sector de los plátanos en Europa del Norte y la necesidad correlativa de proteger la incertidumbre subsistente por lo que atañía a las decisiones futuras de los competidores en materia de precios (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 15 de marzo de 2000, Cimenteries CBR y otros/Comisión, T-25/95, T-26/95, T-30/95 a T-32/95, T-34/95 a T-39/95, T-42/95 a T-46/95, T-48/95, T-50/95 a T-65/95, T-68/95 a T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 y T-104/95, Rec. p. II-491, apartados 1088 y 1856).

– Sobre la naturaleza específica del producto en cuestión

- 313 Además de una falta de motivación de la Decisión impugnada por lo que atañe a este aspecto, las demandantes invocan que, al ser los plátanos un producto perecedero que debe comercializarse rápidamente, a los importadores, en particular, les resultaba útil e incluso indispensable conocer con exactitud las tendencias del mercado y lo que pensaban de ellas los competidores, lo cual explica por qué había tantas comunicaciones entre un gran número de importadores de plátanos. Por otra parte, las demandantes afirman que el Conseil de la concurrence (Consejo de la competencia) francés reconoció esto y tomó en consideración las características específicas de los mercados de frutas y de hortalizas en una evaluación general de los efectos de un intercambio de información.

- 314 En primer lugar, por lo que respecta a la alegación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación, de los considerandos 278, 279, 290, 300, 303 y 341 a 343 de la Decisión impugnada se desprende que la Comisión examinó, de manera suficiente e inequívoca, las alegaciones de los destinatarios de dicha Decisión, entre los que se encuentra Dole, referentes a la naturaleza específica del producto en cuestión, a saber, su carácter extremadamente perecedero.
- 315 De ello se deduce que no puede reprocharse a la Comisión ninguna infracción del artículo 253 CE por lo que respecta a la naturaleza específica del producto en cuestión.
- 316 En segundo lugar, por lo que atañe a la fundamentación de la apreciación realizada por la Comisión, debe señalarse que la alegación de las demandantes antes mencionada va dirigida a que se declare que las comunicaciones entre importadores tenían, habida cuenta de la naturaleza específica del producto en cuestión, un objeto legítimo, a saber, un refuerzo de la eficacia del mercado.
- 317 Tal como acertadamente indica la Comisión en el considerando 303 de la Decisión impugnada, al explicar que el objeto de las comunicaciones era una disminución eficaz de los stocks del mercado con respecto a un producto muy perecedero, como son los plátanos, o la fijación de un precio de reducción de los stocks del mercado, las empresas destinatarias de la Decisión impugnada, de hecho, reconocen que sus comunicaciones influenciaron sus decisiones de fijación de precios. Esta última constatación confirma el objeto contrario a la competencia de la práctica de que se trata.
- 318 La Comisión, en el considerando 303 de la Decisión impugnada, añadió lo siguiente:
- «[...] una vez demostrado el objetivo contrario a la competencia de las comunicaciones, las partes no pueden justificarlo aduciendo que buscaban una “mayor eficacia”. Para que una práctica contraria a la competencia concertada esté exenta de la aplicación del artículo 81 [CE], es necesario que se cumplan los requisitos establecidos en el artículo 81 [CE], apartado 3 [...] Además, es insuficiente que no haya ningún «espíritu contrario a la competencia» cuando se trata de comunicaciones con competidores durante las cuales se desvelaban o discutían intenciones con respecto a la fijación de precios o factores en función de los que se fijaba el precio [...]»
- 319 Asimismo, la Comisión declaró que no se cumplían los requisitos de aplicación del artículo 81 CE, apartado 3 (considerandos 339 a 343 de la Decisión impugnada).
- 320 Las declaraciones de las demandantes, que cuestionan la existencia de una infracción del artículo 81 CE, apartado 1, relativas a lo útil que era para los importadores el conocer los puntos de vista de los competidores por lo que respecta a las tendencias del mercado, habida cuenta de un tiempo de comercialización muy corto debido a la necesidad de dar salida en pocos días a cargamentos enteros de fruta perecedera, no hacen sino corroborar las constataciones y las conclusiones de la Comisión.
- 321 Asimismo, carecen totalmente de pertinencia por lo que atañe a la resolución del presente litigio las consideraciones de carácter general realizadas por una autoridad nacional de defensa de la competencia que conoce de una solicitud de dictamen sobre la organización económica del sector de las frutas y de las hortalizas en el Estado miembro referido.
- 322 Finalmente, es preciso recordar que, según la jurisprudencia, poco importa que algunos de los motivos por los que las empresas se concertaron fueran legítimos. Así, el Tribunal de Justicia ha declarado que puede considerarse que un acuerdo tiene carácter restrictivo aun cuando no tenga como único objetivo restringir la competencia, sino que persiga también otros objetivos legítimos (sentencia Beef Industry Development Society y Barry Brothers, citada en el apartado 68 *supra*, apartado 21).

323 En estas circunstancias, es preciso observar que las demandantes no presentaron ninguna alegación que pudiera rebatir la apreciación de la Comisión por lo que atañe a la naturaleza específica del producto en cuestión.

– Sobre el carácter variable de la demanda

324 Haciendo referencia a los considerandos 35 y 130 de la Decisión impugnada, las demandantes alegan que la demanda variaba enormemente en el mercado de que se trata y que a los importadores les resultaba imposible predecir la demanda de manera fiable, lo cual daba lugar a que los precios variasen cada semana.

325 En primer lugar, por lo que respecta a la alegación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación, debe señalarse que, tal como subrayan las propias demandantes en sus escrito, la Comisión evocó expresamente la cuestión de la demanda en el mercado de que se trata al indicar que «[a] los plátanos se les percibe en el sector como un producto que se encuentra disponible durante todo el año y cuya demanda es ligeramente mayor en el primer semestre del año y menor en el segundo, en particular, durante el verano» (considerando 35 de la Decisión impugnada), lo cual excluye totalmente que incurriese en un incumplimiento de su obligación de motivación por lo que atañe a este aspecto.

326 En segundo lugar, por lo que respecta a la fundamentación de la apreciación realizada por la Comisión, debe señalarse que la constatación de esta última, mencionada en el apartado 325 *supra*, no puede asimilarse, como hacen las demandantes, a la constatación de una imposibilidad de predicción fiable de la demanda por parte de los importadores. Por lo demás, esta última mención, que figura en el considerando 130 de la Decisión impugnada, corresponde meramente a un recordatorio de las declaraciones de Del Monte.

327 Asimismo, por una parte, es preciso señalar que la Comisión puso de relieve (considerando 131 de la Decisión impugnada), sin ser contradicha por las demandantes, la capacidad de decisión de los importadores por lo que atañe a la determinación semanal de los volúmenes de llegada de plátanos a los puertos de Europa del Norte y a su reparto entre los diferentes Estados miembros que forman parte de Europa del Norte, Europa del Este y la AELE, situación que muestra la adaptabilidad y la flexibilidad del mercado en lo que se refiere a la oferta.

328 Por otra parte, las declaraciones de las demandantes sobre la variabilidad de la demanda y la supuesta consecuencia de ello, a saber, la variabilidad semanal de los precios, son compatibles con las conclusiones de la Comisión por lo que respecta a la existencia de una práctica concertada que tenía por objeto una restricción de la competencia e incluso confirman dichas conclusiones.

329 Por lo que atañe al contenido de las comunicaciones bilaterales, la Comisión subrayó acertadamente que las empresas implicadas discutían acerca de las condiciones de la oferta y de la demanda o, en otras palabras, acerca de los factores en función de los que se fijaba el precio, llevando a cabo, en particular, una evaluación común del nivel de la demanda. A este respecto, debe recordarse que Dole precisó que, en el marco de sus discusiones con Weichert, «la demanda de mercado prevista se evaluaba discutiendo acerca de la situación del mercado ([es decir, sobre la cuestión de] si existían stocks anticipados de importaciones excedentarias en los puertos o si los stocks de plátanos amarillos de los maduradores no eran pedidos por los supermercados debido a una demanda a la baja de los consumidores)» (considerando 183 de la Decisión impugnada).

330 En el estudio económico de 10 de abril de 2007 presentado por Dole durante el procedimiento administrativo, se indica que la demanda de plátanos variaba de una semana a otra en función de un gran número de factores previsibles o no y que, a causa de esa incertidumbre, DFFE debía encontrar un precio ideal que le permitiese alcanzar un punto de equilibrio entre su aprovisionamiento y esa demanda fluctuante, teniendo en cuenta los riesgos y los costes ligados al envejecimiento del plátano.

En el estudio económico también se precisa que el «el factor que afecta a los volúmenes finales comprados por el cliente es el precio, de modo que la demanda, contrariamente a lo que ocurre con la oferta, es elástica con respecto al precio».

331 Estas consideraciones de Dole sobre la demanda, en el contexto de un mercado también caracterizado por un sistema de intercambios de información entre importadores sobre los volúmenes de las llegadas semanales de plátanos a los puertos, permiten justificar las conclusiones de la Comisión sobre el hecho de que el precio fuese un instrumento clave en el sector de que se trata (considerando 261 de la Decisión impugnada) y la imperativa necesidad de proteger, en el marco del mercado del plátano, la incertidumbre subsistente por lo que atañía a las decisiones futuras de los competidores en materia de precios (considerando 272 de la Decisión impugnada).

– Sobre la estructura del mercado

332 Las demandantes subrayan que el intercambio limitado de información tuvo lugar en un mercado que no está fuertemente concentrado ni es oligopolístico. Afirman que, tras haber indicado lo contrario en el apartado 406 del pliego de cargos, la Comisión considera después, sin dar ningún tipo de explicación, que ese factor no es relevante (considerando 280 de la Decisión impugnada), rechazando, de este modo, las pruebas abrumadoras aportadas en apoyo de la naturaleza competitiva del mercado de que se trata. Asimismo, según las demandantes, la supuesta infracción afecta a menos de la mitad del mercado, es decir entre el 45 y el 50 % en valor o entre el 40 y el 45 % en volumen (considerando 31 de la Decisión impugnada) conforme a las cifras, exageradas, de la Comisión, que, a juicio de las demandantes, no precisó claramente el cálculo de esta cuota de mercado, siendo, en realidad, esta última inferior al 25 % en Alemania, el mercado más importante en Europa del Norte. Según las demandantes, una cuota de mercado de estas dimensiones priva naturalmente de todo fundamento a la sugerencia de que el intercambio de información de que se trata podría utilizarse para lograr un aumento de los precios a nivel del sector.

333 En primer lugar, por lo que respecta a la imputación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación, debe señalarse que la cuestión de la estructura del mercado y de su carácter competitivo fue examinada por la Comisión, de manera suficiente e inequívoca, en los considerandos 25 a 31, 280, 281 y 324 de la Decisión impugnada.

334 Esta constatación no puede ser puesta en entredicho por el hecho de que, en el apartado 406 del pliego de cargos, la Comisión hubiese inicialmente declarado que existía un mercado oligopolístico, indicación que ya no figura en la Decisión impugnada.

335 Debe recordarse que, según la jurisprudencia, la Decisión no tiene por qué ser necesariamente una copia exacta del pliego de cargos (sentencia del Tribunal de Justicia de 29 de octubre de 1980, van Landewyck y otros/Comisión, 209/78 a 215/78 y 218/78, Rec. p. 3125, apartado 68). En efecto, la Comisión ha de contar con la posibilidad de tener en cuenta, en su Decisión, las respuestas de las empresas afectadas al pliego de cargos. A este respecto, no sólo ha de poder aceptar o rechazar las alegaciones de las empresas afectadas, sino también proceder a su propio análisis de los hechos que éstas exponen, bien para abandonar los cargos que hubieran resultado mal fundados, bien para adaptar o completar, tanto fáctica como jurídicamente, su argumentación en apoyo de los cargos que mantiene (sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de julio de 1970, ACF Chemiefarma/Comisión, 41/79, Rec. p. 661, apartado 92; véase asimismo, en este sentido, la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 437 y 438).

- 336 Por tanto, la Comisión modificó, como tenía derecho a hacer, tras las respuestas de las empresas al pliego de cargos, su argumentación en la Decisión impugnada, argumentación que está recogida principalmente en los considerandos 280 y 281. En esos considerandos, la Comisión alega que:
- la estructura del mercado no es un elemento relevante a la hora de demostrar una infracción en el caso de autos, al haber subrayado el Tribunal, en la sentencia de 12 de julio de 2001, Tate & Lyle y otros/Comisión (T-202/98, T-204/98 y T-207/98, Rec. p. II-2035, apartado 113), que, en el supuesto de una práctica colusoria en relación con los precios, la relevancia de la estructura del mercado en la que se enmarca la infracción no es la misma que en los supuestos de reparto de mercados;
  - en cualquier caso, las partes tenían una cuota de mercado sustancial y eran los proveedores de las tres marcas de plátanos más importantes;
  - las partes no pueden justificar su implicación en acuerdos colusorios declarando que existe competencia en el mercado y que, para que constituyan una infracción por su objeto, no es necesario que los acuerdos excluyan totalmente la competencia entre las partes.
- 337 De las consideraciones anteriores se desprende que no puede reprochársele a la Comisión ninguna infracción del artículo 253 CE por lo que atañe a la cuestión de la estructura del mercado de que se trata.
- 338 En segundo lugar, por lo que respecta a la pertinencia de la apreciación de la Comisión, las demandantes observan acertadamente que el posicionamiento según el cual la estructura del mercado no es un elemento relevante a la hora de demostrar, en el presente asunto, una infracción procede de una interpretación errónea de la sentencia Tate & Lyle y otros/Comisión, citada en el apartado 336 *supra*, dado que los pasajes de dicha sentencia citados en el considerando 280 de la Decisión impugnada no se refieren a la determinación de la infracción, sino al importe de la multa impuesta.
- 339 En efecto, debe recordarse que, según la jurisprudencia, todo operador económico debe determinar autónomamente la política que pretende seguir en el mercado común y que si bien es cierto que esta exigencia de autonomía no excluye el derecho de los operadores económicos a adaptarse con habilidad al comportamiento que han comprobado o que prevén que seguirán sus competidores, sí se opone sin embargo de modo riguroso a toda forma de contacto directo o indirecto entre dichos operadores por la que se pretenda influir en el comportamiento en el mercado de un competidor actual o potencial, o desvelar a tal competidor el comportamiento que uno mismo va a adoptar en el mercado o que se pretende adoptar en él, si dichos contactos tienen por objeto o efecto abocar a condiciones de competencia que no correspondan a las condiciones normales del mercado de que se trate, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos o de los servicios prestados, el tamaño y número de las empresas y el volumen de dicho mercado (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 32 y 33).
- 340 Cuando la oferta en un mercado se encuentra fuertemente concentrada, el intercambio de determinada información puede permitir, en función sobre todo del tipo de información intercambiada, que las empresas conozcan la posición y la estrategia comercial de sus competidores en el mercado, falseando así la rivalidad dentro de ese mercado e incrementando la probabilidad de una colusión, o incluso facilitándola. En cambio, cuando la oferta se encuentra atomizada, la difusión y el intercambio de información entre competidores pueden ser neutros, o incluso positivos, para el carácter competitivo del mercado (sentencia del Tribunal de Justicia de 23 de noviembre de 2006, Asnef-Equifax y Administración del Estado, C-238/05, Rec. p. I-11125, apartado 58).

- 341 El Tribunal de Justicia también ha precisado que un sistema de intercambio de información puede constituir una infracción de las normas sobre la competencia aun cuando el mercado de que se trata no sea un mercado oligopolístico fuertemente concentrado (sentencia Thyssen Stahl/Comisión, citada en el apartado 62 *supra*, apartado 86).
- 342 Es preciso subrayar que, en la Decisión impugnada, la Comisión indica que, además de Chiquita, Weichert y Dole, la sociedades Del Monte (por lo que respecta a su propias actividades de proveedor de plátanos), Fyffes y Leon Van Parys realizaban importantes ventas de plátanos en Europa del Norte y que, aparte de estas empresas, otras muchas empresas que vendían plátanos estaban activas en Europa del Norte. La mayor parte de estas últimas eran pequeñas empresas que se concentraban en una zona geográfica limitada (en particular, Alemania) (considerandos 21 y 24 de la Decisión impugnada).
- 343 Sin embargo, la Comisión precisa que las partes tenían una cuota de mercado sustancial y eran los proveedores de las tres marcas de plátanos más importantes.
- 344 A este respecto, la Comisión explica de qué manera determinó la presencia combinada de los destinatarios de la Decisión impugnada en el ámbito del aprovisionamiento de plátanos en los considerandos 35 a 31 de la Decisión impugnada.
- 345 Así, la Comisión procedió a llevar a cabo una estimación de sus cuotas combinadas en las ventas de plátanos en valor, basándose en la información aportada por dichos destinatarios y por los importadores de plátanos Fyffes y LVP, lo que le condujo a concluir que la cuota de las ventas en valor de Chiquita, Dole y Weichert representaba conjuntamente en 2002 aproximadamente entre el 45 y el 50 % de las ventas de plátanos en Europa del norte (considerandos 26 y 27 de la Decisión impugnada).
- 346 Las demandantes sostienen que las cifras dadas por la Comisión son muy exageradas y no concuerdan con un estudio independiente efectuado entre los consumidores, que mostraba que la cuota acumulada de Chiquita, de Dole y de la empresa constituida por Del Monte y Weicher, medida en volumen, era inferior al 25 % en el mercado más importante, es decir, en Alemania.
- 347 Este argumento ya lo expuso Dole durante el procedimiento administrativo, siendo, acertadamente, rechazado por la Comisión, en el considerando 29 de la Decisión impugnada, de la manera siguiente:
- «[...] Para empezar, es importante comprender que la estimación de la cuota de mercado por lo que respecta a Alemania que la Comisión expuso en el pliego de cargos se basaba en los volúmenes de negocios y las estimaciones de ventas correspondientes a otros proveedores de plátanos transmitidos por los destinatarios de la presente Decisión y por LVP y Fyffes. La estimación efectuada por la Comisión en el pliego de cargos se basaba en el valor y no en el volumen. Aun cuando la estimación de la sociedad de estudios de mercado independiente fuese correcta, una gran parte de la diferencia entre esa estimación y la de la Comisión podría explicarse por la diferencia de precios entre los plátanos de marca y los plátanos sin marca. A continuación, es preciso señalar que la sociedad de estudios de mercado cuenta los plátanos consumidos en Alemania, mientras que la estimación de la Comisión toma en consideración los plátanos vendidos en Alemania. Ahora bien, no todos los plátanos suministrados en Alemania por los importadores se consumen necesariamente en ese país [...]»
- 348 De los extractos del estudio en cuestión recogidos en la página 42 de la respuesta de Dole al pliego de cargos también se desprende que los datos que allí figuran se refieren al año 2004, cuando el período de la infracción terminó a finales de 2002, y únicamente a Alemania, donde la Comisión precisamente observó que había muchos pequeños operadores. Tampoco resulta pertinente, por las mismas razones, un cuadro que muestra las cuotas de mercado de Dole, de Chiquita, de Del Monte y de otros proveedores en el mercado alemán durante el período comprendido entre 2003 y 2005.

- 349 Debe señalarse que, en el marco del presente recurso, las demandantes se limitan a reproducir el mismo argumento, basado en los mismos documentos, sin aportar ningún elemento que pueda contradecir la respuesta de la Comisión por lo que atañe a su falta de pertinencia. Las demandantes no aportan ningún elemento concreto en el que pueda fundarse su alegación de que existía un mercado muy competitivo en Europa del Norte.
- 350 En la Decisión impugnada, la Comisión también apreció la cuota de ventas en volumen de las empresas implicadas en Europa del Norte, basándose en los datos aportados por éstas, a la luz del consumo aparente de plátanos en volumen resultante de las estadísticas oficiales publicadas por Eurostat (Oficina Estadística de la Unión Europea) y llegó a la conclusión de que las ventas de plátanos frescos en 2002 realizadas por Chiquita, Dole y Weichert, medidas en volumen, representaban aproximadamente entre el 40 y el 45 % del consumo aparente de plátanos frescos en Europa del Norte, siendo esta estimación ligeramente inferior a la cuota en valor de dichas ventas (considerando 31 de la Decisión impugnada).
- 351 Las demandantes sostienen que la Comisión calculó las cuotas de mercado de un modo poco claro, dado que parece que suma las ventas de plátanos amarillos y verdes en el numerador, pero utilizando únicamente los plátanos verdes (es decir, las cifras de importaciones facilitadas por Eurostat, que sólo pueden referirse a los plátanos verdes) en el denominador, lo cual implica que el total acumulado de las cuotas de mercado debe ser superior al 100 %.
- 352 Esta argumentación debe rechazarse, ya que se basa en una premisa errónea, a saber, la distinción entre plátanos amarillos y plátanos verdes. Es preciso recordar que el producto de que se trata está constituido por el plátano fresco, no habiendo aportado las demandantes elementos que justifiquen su alegación de que existen dos productos distintos que forman parte de dos mercados diferentes. La Decisión impugnada atañe a todos los plátanos, ya sean verdes o amarillos, y la Comisión ha establecido claramente una relación entre las ventas de plátanos frescos realizadas por Chiquita, Dole y Weichert en 2002 y el consumo aparente de ese mismo producto.
- 353 De las consideraciones anteriores se desprende que la Comisión acertó al considerar y tener en cuenta el hecho de que Dole, Chiquita y Weichert tenían una cuota de mercado sustancial, que, si bien no podía calificarse de oligopolística, tampoco se caracterizaba por un oferta que presentase un carácter atomizado.
- 354 De lo anterior se desprende que deben rechazarse las alegaciones relativas al incumplimiento de la obligación de motivación y a la evaluación incorrecta por lo que atañe a la toma en consideración de las características esenciales del mercado afectado.

#### Sobre el calendario y la frecuencia de las comunicaciones

- 355 Las demandantes indican que, según la jurisprudencia, la periodicidad de un intercambio de información es un elemento pertinente a la hora de apreciar si tal intercambio constituye una restricción de la competencia por su objeto y que, en el caso de autos, la Comisión no evaluó correctamente este elemento ni mostró de manera clara e inequívoca el razonamiento que siguió.
- 356 En primer lugar, por lo que atañe a la motivación de la Decisión impugnada relativa al calendario y a la frecuencia de las comunicaciones, debe señalarse que de los considerandos 70 a 75 de la Decisión impugnada se desprende que las comunicaciones previas a la fijación de precios tenían lugar entre Dole y Chiquita, generalmente, los miércoles al final de la tarde y, a veces, los jueves por la mañana temprano y entre Dole y Weichert únicamente los miércoles por la tarde, es decir, poco tiempo antes de que dichas empresas fijasen sus precios de referencia.

- 357 Por lo que respecta a las comunicaciones entre Dole y Chiquita, esta última indicó que tenían lugar casi cada semana (con excepción del período de vacaciones y de otras semanas de ausencia). Los extractos telefónicos disponibles de su empleado, el Sr. B., muestran que, como mínimo, hubo 55 llamadas telefónicas salientes hechas al Sr. H. (pero ninguna llamada entrante) los miércoles y, como mínimo, 53 llamadas salientes realizadas los jueves por la mañana entre 2000 y 2002, de las cuales 23 llamadas (en 19 semanas) tuvieron lugar antes de las 8.45 horas, e incluso antes de las 8.30 horas (es decir, antes del inicio de la reunión de fijación de precios de Dole) por lo que atañe a 18 de ellas (en 17 semanas) (considerandos 76 a 78 de la Decisión impugnada), lo que concuerda con las declaraciones de Chiquita según las cuales tenía con Dole comunicaciones previas a la fijación de precios los jueves por la mañana.
- 358 Dole declaró que, desde 2000 hasta aproximadamente el otoño de 2001, tuvieron lugar contactos entre su empleado, el Sr. H., y el Sr. B. (empleado de Chiquita) una veintena de veces por año (15 veces los miércoles y 5 veces los jueves). Asimismo, Dole afirmó que, desde el otoño de 2001 hasta alrededor de 2002-2003, tuvieron lugar contactos entre su empleado, el Sr. G., y sus interlocutores en Chiquita aproximadamente una decena de veces por año. Según Dole, es posible que entre el otoño de 2001 y diciembre de 2002 tuvieran lugar algunas llamadas telefónicas de esta naturaleza entre el Sr. H. y el Sr. B., pero que, no obstante, «el Sr. H. [...] no recordaba que se hubiesen producido tales llamadas durante ese período» (considerando 79 de la Decisión impugnada).
- 359 En su respuesta al pliego de cargos, Dole, basándose en los extractos telefónicos disponibles, estimó que había habido 55 contactos los miércoles por la tarde y 58 los jueves por la mañana, independientemente de la duración de las llamadas por lo que atañe a estos últimos (considerando 77 y nota a pie de página 92 de la Decisión impugnada).
- 360 En el considerando 153 de la Decisión impugnada también se indica que la propia Dole estimó que se produjeron intercambios relativos a las tendencias indicativas del precio de referencia durante aproximadamente la mitad de las comunicaciones con Chiquita.
- 361 Por lo que se refiere a las comunicaciones entre Dole y Weichert, con respecto a las cuales no hay ningún extracto telefónico disponible, Dole, para empezar, indicó en su respuesta a las solicitudes de información que se comunicaba con Weichert «casi cada semana», es decir, unas cuarenta semanas por año, antes de sostener, en la respuesta al pliego de cargos que «los intercambios relativos a las condiciones de mercado tenían lugar aproximadamente una semana de cada dos debido a desplazamientos u otros compromisos», motivo ya aducido en la respuesta a las solicitudes de información para justificar el número de comunicaciones alegado (considerandos 87 y 88 de la Decisión impugnada).
- 362 En su respuesta a una solicitud de información de 15 de diciembre de 2006, Weicher declaró que las comunicaciones con Dole no tenían lugar todos los miércoles, sino una o dos veces por mes como promedio. Cuando, el 5 de febrero de 2007, la Comisión le instó a que especificase un número de semanas por año, Weichert afirmó que sus empleados habían tenido comunicaciones con Dole entre 20 y 25 semanas por año aproximadamente (considerando 87 de la Decisión impugnada).
- 363 Después, en la respuesta al pliego de cargos, Weichert afirmó que los contactos con Dole tenían lugar «no más de una o dos veces por mes como promedio», sin contradecir explícitamente su estimación semanal inicial, lo que llevó a la Comisión a tomar en consideración una frecuencia de entre 20 y 25 semanas por año aproximadamente, frecuencia compatible con las declaraciones de Dole (considerandos 90 y 91 de la Decisión impugnada).
- 364 Basándose en los elementos de este modo recabados, la Comisión concluyó que las comunicaciones eran lo suficientemente coherentes como para constituir un «patrón» de comunicaciones (considerandos 86 y 91 de la Decisión impugnada).

- 365 De las consideraciones anteriores se desprende que no puede reprochársele a la Comisión ningún incumplimiento de la obligación de motivación contenida en el artículo 253 CE.
- 366 En segundo lugar, por lo que respecta a la fundamentación de la apreciación de la Comisión, las demandantes aducen, primero, la imprecisión de la Decisión impugnada en lo que se refiere al contenido de las comunicaciones reprochadas y, más concretamente, del concepto de «factores en función de los que se fija el precio», para criticar la pertinencia del análisis de la Comisión por lo que atañe a la determinación del número de intercambios.
- 367 Para empezar, las demandantes sostienen que ningún elemento de la Decisión impugnada permite a Dole saber si una única discusión relativa a una cualquiera de las cuestiones abordadas constituye una restricción de la competencia por su objeto en virtud del artículo 81 CE.
- 368 Debe recordarse que, por lo que respecta a los requisitos que deben reunirse para que se considere que existe una concertación ilícita a la luz de la cuestión del número y de la regularidad de los contactos entre los competidores, de la jurisprudencia se desprende que depende del objeto de la concertación y de las correspondientes circunstancias del mercado cuántas veces, con qué frecuencia y en qué forma tienen que entrar en contacto los competidores para llegar a una concertación de su comportamiento en el mercado. En efecto, si los operadores que participan en la concertación crean un cartel con un sistema complejo y sofisticado para una concertación en relación con un gran número de aspectos de su comportamiento en el mercado, puede ser necesaria la toma de contacto regular a lo largo de un período dilatado. Por el contrario, si un acuerdo puntual relativo a una concertación del comportamiento en el mercado tiene por objeto un único parámetro de la competencia, una única toma de contacto entre los competidores ya puede formar la base suficiente para alcanzar el objetivo contrario a la competencia que pretenden las empresas (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 60).
- 369 El Tribunal de Justicia ha precisado que el punto decisivo no es tanto el número de reuniones celebradas entre las empresas interesadas como el hecho de saber si el contacto o los contactos que se han producido han dado a éstas la posibilidad de tener en cuenta la información intercambiada con sus competidores para determinar su comportamiento en el mercado de que se trate y sustituir conscientemente los riesgos de la competencia por una cooperación práctica entre ellas. Cuando ha quedado demostrado que dichas empresas han llegado a concertar su comportamiento y que han permanecido activas en el mercado, está justificado exigir que aporten la prueba de que dicha concertación no ha influido en su comportamiento en el referido mercado (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 61).
- 370 En el caso de autos, de la Decisión impugnada se desprende (véanse, en particular, los considerandos 262, 263, 265 y 269) que la Comisión apreció una práctica específica, a saber, las comunicaciones bilaterales de Dole con Chiquita y Weichert que precedían la fijación de sus precios de referencia, a la luz de su contenido concreto, de su alcance y de su contexto jurídico y económico. En este marco, la Comisión analizó la periodicidad de los intercambios y llegó a la conclusión de que todas las comunicaciones compartían un mismo «patrón» o un mecanismo uniforme de comunicaciones. Basándose en esta apreciación global, la Comisión estimó que el conjunto de las comunicaciones previas a la fijación de precios de Dole con sus dos competidores constituía una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia.
- 371 En respuesta a las alegaciones según las cuales las comunicaciones previas a la fijación de precios eran esporádicas o irregulares, la Comisión añadió que el hecho de que dichas comunicaciones no hubiesen tenido lugar sistemática o regularmente no era, ciertamente, determinante a la hora de concluir que existía una infracción, pues consideraba que cada una de las comunicaciones individuales de esta naturaleza perseguía un objeto contrario a la competencia (considerando 270 de la Decisión impugnada).

- 372 Es preciso señalar que, en el escrito de dúplica, la Comisión alega en varias ocasiones, haciendo referencia a la sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, que, aunque la acción concertada sea el resultado de una única reunión celebrada por las empresas participantes, puede haber una infracción y que, por tanto, su apreciación en la Decisión impugnada se ajusta al criterio establecido por la jurisprudencia.
- 373 En la medida en que la Comisión haya querido indicar que, aun suponiendo que sus constataciones relativas a la frecuencia de las comunicaciones y su conclusión por lo que atañe a un «patrón» coherente de comunicaciones no sean acogidas, la existencia de una única comunicación previa a la fijación de precios entre Dole y sus competidores correspondiente a cada uno de los años que componen el período comprendido entre 2000 y 2002 bastaría para caracterizar un comportamiento colusorio, tal alegación debería rechazarse habida cuenta del objeto específico de la coordinación reprochada y de la característica de un mercado organizado en ciclos semanales. Sin embargo, no puede, a la inversa, exigírsele a la Comisión que pruebe la existencia de una comunicación semanal previa a la fijación de precios a lo largo de todo el período de la infracción, ya que basta con probar la realidad de un determinado número de intercambios que permitan caracterizar un sistema de circulación de información. A este respecto, es preciso subrayar que, tal como se desprende de los informes internos sobre los precios de Chiquita, los precios de referencia de los importadores no cambiaban cada semana.
- 374 A continuación, las demandantes indican que la Comisión nunca indicó claramente qué temas de las comunicaciones constituían una restricción de la competencia por su objeto, cuando esta cuestión puede influir en la determinación del número de comunicaciones reprochadas. Las demandantes alegan que no saben muy bien si el cálculo de las comunicaciones supuestamente incorrectas no incluye, por error, comunicaciones que se limitaban a la discusión de información sobre los volúmenes o a «rumores sobre el sector en general (empleados que se van o que se incorporan, empresas en participación [y] adquisiciones anunciadas, etc.)» y señalan que, si se excluyesen los temas relativos a las condiciones meteorológicas en Europa, el número de comunicaciones reprochadas sería necesariamente menor.
- 375 Para empezar, debe recordarse que la Comisión distinguió dos tipos de información intercambiada, a saber, por una parte, los factores en función de los que se fijaba el precio, es decir, los factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia para la semana siguiente, y, por otra parte, las tendencias de precios o las indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia, agrupando la Comisión estos intercambios de información bajo la calificación genérica de comunicaciones previas a la fijación de precios.
- 376 La determinación del contenido de esas comunicaciones se basa en las propias declaraciones de Dole y de sus competidores y en las pruebas documentales y de la Decisión impugnada (considerandos 136, 149 y 185) se desprende claramente que, habida cuenta de los temas tratados por las demandantes, únicamente los intercambios relativos a los volúmenes de las importaciones no forman parte de dichas comunicaciones.
- 377 Tal como se ha expuesto en el apartado 264 *supra*, la expresión «factores en función de los que se fijaba el precio» no hace sino reflejar las propias declaraciones de Dole, en modo alguno ambiguas, sobre la existencia de discusiones relativas a factores «que influenciaban la oferta con respecto a la demanda». Por lo que respecta a las condiciones meteorológicas, Dole precisó, en su carta de acompañamiento a una solicitud de información, que «la información clave para determinar el precio de referencia de Dole» incluía, en particular, los volúmenes del sector que entraban en la Unión y los volúmenes de los maduradores, así como las condiciones meteorológicas.

- 378 En el estudio económico de 10 de abril de 2007 presentado por Dole durante el procedimiento administrativo, se indica que la demanda de plátanos variaba de una semana a otra en función de un gran número de factores previsibles o no, citándose expresamente la «meteorología» como uno de esos factores.
- 379 Asimismo, las demandantes admiten en sus escritos la existencia de comunicaciones bilaterales, entre importadores de plátanos, relativas a «las noticias generales» o a las «posibles tendencias» del mercado, que tenían lugar antes de la fijación de los precios de referencia. Las demandantes indican en el escrito de demanda que, durante el período de la supuesta infracción, DFFE celebraba todos los jueves por la mañana una reunión interna en el transcurso de la cual se evaluaba «toda la información que la sociedad había recopilado», agrupada en un dossier específico, con el fin de intentar apreciar las condiciones del mercado. A continuación, DFFE, basándose en toda esa información, fijaba un precio de referencia semanal. Por tanto, la información intercambiada con los competidores formaba parte de un dossier específico que permitía a Dole determinar su política de precios.
- 380 Por lo que respecta a las comunicaciones con Weichert y en respuesta a una solicitud de información, Dole indica que «[l]os contactos tenían por objeto intercambiar información para permitir que cada importador evaluase mejor las condiciones del mercado» y que «[u]tilizando la información general o las opiniones generales sobre el mercado obtenidas durante el contacto, Dole estimaba la demanda probable en el mercado, la oferta probable disponible para responder a la demanda y la concordancia del precio en el que Dole pensaba inicialmente con las condiciones reales del mercado» (considerando 195 de la Decisión impugnada).
- 381 En su respuesta al pliego de cargos (p. 215), Dole precisa que «no niega que hubiese tomado en consideración la información obtenida de sus competidores, conjuntamente con otros numerosos factores, a la hora de establecer sus propios precios de referencia», refiriéndose esta declaración de Dole tanto a sus comunicaciones con Chiquita como con Weichert (considerando 229 de la Decisión impugnada).
- 382 El conjunto de las declaraciones explícitas antes mencionadas excluye la hipótesis de una discusión bilateral que pudiese limitarse a una única y mera charla sobre el sector en general, aun cuando los empleados de las empresas implicadas hubiesen podido evocar, en determinadas ocasiones, además de factores pertinentes para establecer los precios de referencia, tendencias de precios o indicaciones de precios, alguna cuestión anodina relativa a los efectivos de las empresas activas en el mercado.
- 383 A continuación, debe subrayarse que la Comisión determinó la frecuencia de las comunicaciones previas a la fijación de precios no sólo a partir de los extractos telefónicos de la línea fija de un empleado de Chiquita, que únicamente mostraban las llamadas salientes hechas a Dole, sino también de las declaraciones de las empresas implicadas.
- 384 Por lo que respecta a las condiciones en las que Chiquita, Dole y Weichert formularon una evaluación del número de comunicaciones bilaterales, ha quedado acreditado que, aparte de las declaraciones de Chiquita contenidas en su solicitud de dispensa y de los documentos adjuntos, las empresas de que se trata respondieron a solicitudes de información y al pliego de cargos remitidos por la Comisión.
- 385 En el pliego de cargos, la Comisión estableció expresamente una distinción entre las comunicaciones relativas a los volúmenes y las relativas «a las condiciones del mercado, [a las] tendencias de precios y [a las] indicaciones de precios de referencia», teniendo lugar las primeras antes que las segundas. Por tanto, las respuestas aportadas por las empresas destinatarias del pliego de cargos se efectuaron sobre una base carente de equívoco.
- 386 La situación es particularmente explícita por lo que respecta a Dole y a sus relaciones con Chiquita, dado que la primera, en su respuesta al pliego de cargos, presentó su propio cálculo de las comunicaciones previas a la fijación de precios basándose en los extractos telefónicos de un empleado

de Chiquita y que la Comisión finalmente tomó en consideración el número reconocido por Dole de 55 contactos los miércoles por la tarde y de 53 contactos los jueves por la mañana de un total de 58 admitidos por Dole, después de haber desechado las conversaciones de muy corta duración (considerandos 77 y 78 de la Decisión impugnada).

- 387 Por lo que atañe a las relaciones entre Dole y Weichert, la Comisión concluyó que tuvieron lugar comunicaciones entre 20 y 25 semanas por año aproximadamente, lo cual correspondía a la estimación de Weichert en su respuesta a la solicitud de información de 5 de febrero de 2007 y era compatible con la de Dole, realizada en la respuesta al pliego de cargos, según la cual «los intercambios relativos a las condiciones de mercado tenían lugar aproximadamente una semana de cada dos» (considerando 91 de la Decisión impugnada).
- 388 Es preciso observar, por una parte, que, en su respuesta a la solicitud de información de 15 de diciembre de 2006, la propia Weichert estableció una clara distinción entre las comunicaciones sobre los volúmenes y las relativas a las condiciones generales del mercado y a la evolución de los precios oficiales, y, por otra parte, que, la Comisión sólo hacía específicamente referencia a estas últimas discusiones en su solicitud de 5 de febrero de 2007 dirigida a que Weichert precisase la frecuencia de éstas indicando un número de semanas por año.
- 389 Segundo, las demandantes alegan que las cifras tomadas en consideración por la Comisión no permiten caracterizar una regularidad de las comunicaciones, que se producían de manera fortuita, y fundamentar la conclusión subsiguiente de una coordinación ilícita de los precios de referencia.
- 390 Para empezar, las demandantes señalan que la mención que la Comisión hace de «aproximadamente 20» comunicaciones por año con Chiquita sugiere una mayor regularidad que la realmente existente, dado que un examen del número exacto de comunicaciones, calculado sobre una base anual, muestra que Dole y Chiquita sólo tuvieron 7 comunicaciones bilaterales los miércoles por la tarde en 2000.
- 391 A la luz de la respuesta de Dole al pliego de cargos, queda de manifiesto que esta presentación de las cifras es deliberadamente parcial, ya que hace abstracción de las comunicaciones que tuvieron lugar los jueves por la tarde. En dicha respuesta y basándose en los extractos telefónicos disponibles, Dole precisa que hubo 7 comunicaciones los miércoles por la tarde y 10 los jueves en 2000, 24 comunicaciones los miércoles por la tarde y 37 los jueves en 2001, y 24 comunicaciones los miércoles por la tarde y 11 los jueves en 2002, es decir, 55 contactos los miércoles y 58 contactos los jueves por la mañana (reducidos a 53 por la Comisión tras la exclusión de las conversaciones telefónicas de muy corta duración).
- 392 Dole no cuestiona que los extractos telefónicos muestren que, de esas 53 llamadas, 22 se realizaron los jueves antes de las 8.45 horas, e incluso antes de las 8.30 horas por lo que atañe a 18 de ellas, debiendo observarse que las reuniones internas de fijación de precios de Dole y de Chiquita, en principio, comenzaban, respectivamente, a las 8.30 horas y a las 8.45 horas o incluso a las 9.00 horas (considerandos 78 y 85 de la Decisión impugnada).
- 393 Asimismo, Dole reconoce que hubo 20 semanas en las cuales se comunicó con Chiquita tanto los miércoles como los jueves por la mañana, estimación que la Comisión redujo a 17 semanas tras la exclusión de las conversaciones cortas (considerando 84 de la Decisión impugnada).
- 394 Además, las cifras antes mencionadas provienen de un análisis de los extractos telefónicos disponibles de Chiquita en el expediente de la Comisión que sólo muestran las llamadas salientes y no las llamadas de Dole a Chiquita. Pues bien, en sus respuestas a las solicitudes de información de 30 de marzo de 2006 y de 27 de febrero de 2007, Dole declaró que en determinadas ocasiones sus empleados llamaron por teléfono a sus homólogos de Chiquita.

- 395 Así, Dole indicó que, «en muy contadas ocasiones, podía ocurrir que el Sr. [H] se pusiese en contacto con el Sr. B. el miércoles por la tarde si Dole no había recibido noticias suyas el miércoles por la tarde y, en particular, si ocurría alguna circunstancia inhabitual en la evolución del mercado» y que «el Sr. [G] sólo iniciaba un contacto con Chiquita si esta última no había telefonado» (considerando 61 de la Decisión impugnada).
- 396 La formulación de estas respuestas muestra que Chiquita llevaba mayoritariamente la iniciativa en la toma de contacto, pero también una cierta continuidad en la relación telefónica entre empleados de las empresas implicadas, reemplazando los empleados de Dole a sus interlocutores en Chiquita en la iniciativa del contacto colusorio en caso de silencio de estos últimos.
- 397 Por tanto, las llamadas de Dole a Chiquita han de tenerse en cuenta a la hora de apreciar la frecuencia de las comunicaciones bilaterales, debiendo observarse que Dole no aportó, aunque la Comisión le solicitó que lo hiciese, ningún extracto relativo a las líneas telefónicas fijas de sus empleados implicados en las comunicaciones bilaterales (nota a pie de página 64 de la Decisión impugnada).
- 398 A continuación, las demandantes señalan que 156 reuniones semanales de fijación de los precios de referencia tuvieron lugar durante el período de supuesta infracción y que, por tanto, resulta difícil comprender cómo los intercambios de información, tal como fueron contabilizados por la Comisión en la Decisión impugnada (55 comunicaciones entre Dole y Chiquita y entre 60 y 75 comunicaciones entre Dole y la empresa constituida por Del Monte y Weichert), pudieron tener la importancia que les otorga la Comisión cuando, en casi dos terceras partes de los casos, los precios de referencia semanales se fijaron sin que hubiese ninguna comunicación de ese tipo.
- 399 Esta argumentación tiene, de nuevo, su origen en una presentación sesgada de las comunicaciones con Chiquita, por los mismos motivos que los indicados en los apartados 391 a 397 *supra*.
- 400 Por otra parte, el enfoque puramente aritmético de Dole, basado únicamente en la comparación entre el número total de reuniones semanales de fijación de los precios de referencia y el de las comunicaciones bilaterales, no permite contradecir la conclusión de la Comisión por lo que respecta al hecho de que las comunicaciones de que se trata fuesen suficientemente coherentes para constituir un mecanismo establecido de circulación de información.
- 401 El considerable número de comunicaciones reconocido por Dole, Chiquita y Weichert, el contenido similar de éstas, el hecho de que implicasen regularmente a las mismas personas con un *modus operandi* casi idéntico en términos de calendario y de medio de comunicación, el hecho de que prosiguiesen durante, al menos, tres años, sin que ninguna empresa invocase ninguna interrupción de los intercambios, las declaraciones de Dole sobre su toma de contacto con el empleado de Chiquita cuando «no había recibido noticias suyas el miércoles por la tarde», las declaraciones de Dole y de Chiquita sobre la importancia de la información intercambiada para la fijación de los precios de referencia y el mensaje electrónico interno de Chiquita, de 8 de agosto de 2002 (considerandos 172 y siguientes de la Decisión impugnada), que ponía de manifiesto el carácter inhabitual de una decisión de fijación de precios de Dole adoptada sin que hubiera habido una consulta previa con Chiquita, permiten concluir que la Comisión actuó correctamente al considerar que existía un «patrón» o un sistema de comunicaciones del que las empresas implicadas pudieron hacer uso en función de sus necesidades.
- 402 Ese mecanismo permitió crear un clima de certeza mutua en cuanto a sus futuras políticas de precios (sentencia Tate & Lyle y otros/Comisión, citada en el apartado 336 *supra*, apartado 60), que se reforzaba aún más por medio de los intercambios posteriores de los precios de referencia, una vez que éstos quedaban fijados los jueves por la mañana.

- 403 Si bien alguna de la información intercambiada podía obtenerse de otras fuentes, el sistema de intercambios establecido permitió a las empresas implicadas conocer esta información de manera más sencilla, rápida y directa (sentencia Tate & Lyle y otros/Comisión, citada en el apartado 336 *supra*, apartado 60) y realizar una evaluación común actualizada de ella.
- 404 Debe considerarse que los datos intercambiados tenían por sí mismos un interés estratégico suficiente dada su gran actualidad y la periodicidad frecuente de las comunicaciones durante un largo período de tiempo.
- 405 Esta puesta en común regular y frecuente de información relativa a los futuros precios de referencia produjo el efecto de aumentar, de manera artificial, la transparencia en un mercado en el que, tal como ya se ha expuesto en el apartado 310 *supra*, la competencia estaba ya debilitada debido a un contexto normativo específico y a los intercambios de información previos sobre los volúmenes de las llegadas de plátanos a Europa del Norte (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de enero de 2004, Aalborg Portland y otros/Comisión, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, Rec. p. I-123, apartado 281).
- 406 Tercero, las demandantes alegan que, si las comunicaciones tuviesen como objetivo coordinar los precios de referencia semanales de los tres importadores, habría sido necesario que la misma comunicación tuviese lugar entre los mismos importadores en el transcurso de la misma semana.
- 407 Esta alegación carece de pertinencia, dado que la Comisión reprocha a Dole haber participado en una práctica concertada por medio de comunicaciones bilaterales con Chiquita, por una parte, y Weichert, por otra, que todas esas comunicaciones atañían a factores en función de los que se fijaba el precio, es decir, a factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia de la semana siguiente, y/o a tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente, y que el conjunto de esas comunicaciones caracterizaba un sistema de circulación de información del que las empresas hacían uso en función de sus necesidades.
- 408 En estas circunstancias, la argumentación de las demandantes en lo que atañe a la existencia de una apreciación errónea de la frecuencia de las comunicaciones debe rechazarse.

#### Sobre la finalidad de las comunicaciones bilaterales

- 409 Las demandantes sostienen que la Comisión incurrió en un error de apreciación al concluir, basándose en la «intención subjetiva» de Chiquita, que las comunicaciones bilaterales tenían como objetivo coordinar los precios de referencia. Según las demandantes, el único documento que data del período de la supuesta infracción al que la Comisión hace referencia en la Decisión impugnada, en concreto, un correo electrónico interno de Chiquita, no tiene ninguna fuerza probatoria. Haciendo referencia al considerando 302 de la Decisión impugnada, las demandantes sostienen que la decisión de la Comisión de rechazar las explicaciones dadas por los destinatarios del pliego de cargos, que expresaron una opinión contraria a la de Chiquita por lo que respecta al objetivo de los intercambios de información, y los clientes, pero de aceptar las explicaciones dadas por la sociedad que hizo la solicitud de clemencia, es decir, Chiquita, no está suficientemente motivada.
- 410 Esta argumentación, desarrollada en apoyo de la alegación de un error cometido por la Comisión y que va dirigida a criticar la fundamentación de la Decisión impugnada y, por tanto, la legalidad de dicho acto en cuanto al fondo, debe rechazarse.
- 411 En primer lugar, es preciso subrayar que la Comisión no se basó en una intención contraria a la competencia de Chiquita para concluir que esas empresas habían infringido el artículo 81 CE.

- 412 La Comisión consideró, acertadamente, que, dado que el objeto contrario a la competencia de la práctica en cuestión había quedado constatado, no estaba obligada a demostrar la intención subjetiva de los participantes en los intercambios de información reprochados (considerando 235 de la Decisión impugnada).
- 413 A este respecto, debe recordarse que la intención de las partes no constituye un elemento necesario para determinar el carácter restrictivo de una práctica concertada, pero que nada impide a la Comisión o a los órganos jurisdiccionales de la Unión tenerla en cuenta (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 27).
- 414 En segundo lugar, la Comisión consideró que todas las comunicaciones previas a la fijación de precios compartían un mismo «patrón» y tenían el mismo objetivo contrario a la competencia, la coordinación a la hora de establecer los precios de referencia. Por medio de las comunicaciones previas a la fijación de precios, Dole, Chiquita y Weichert, desvelaron la línea de conducta que tenían previsto seguir o, al menos, tales comunicaciones permitieron a cada uno de los participantes evaluar el comportamiento futuro de competidores y anticipar la línea de conducta que tenían la intención de seguir por lo que respecta a la fijación de los precios de referencia. Por tanto, dichas comunicaciones redujeron la incertidumbre que rodeaba a las decisiones futuras de los competidores por lo que respecta a los precios de referencia, dado que las empresas coordinaban de ese modo la fijación de dichos precios y el mensaje destinado al mercado en vez de decidir su política de precios con total independencia (considerandos 263 a 272 de la Decisión impugnada).
- 415 La Comisión concluyó que, por su propia naturaleza, las prácticas horizontales relativas a los precios tienen por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1 (considerandos 261 y 263 de la Decisión impugnada).
- 416 Para llegar a esa conclusión, la Comisión llevó a cabo una evaluación de la práctica en cuestión teniendo en cuenta el contenido, la frecuencia de las comunicaciones bilaterales y el contexto jurídico y económico en el que se enmarcaban esas discusiones. La Comisión se apoyó en las declaraciones de Chiquita, pero también en las de Dole y Weichert, así como en pruebas documentales, como, por ejemplo, extractos telefónicos y correos electrónicos.
- 417 Primero, por lo que atañe a las declaraciones de las empresas implicadas, ha quedado acreditado que la descripción del contenido de las comunicaciones bilaterales previas a la fijación de precios, que figura en la Decisión impugnada, deriva esencialmente de dichas declaraciones.
- 418 Debe subrayarse que Chiquita declaró que “el tema principal de las conversaciones telefónicas [del Sr. B.] con el Sr. [H.] era evaluar las probabilidades de que la semana siguiente hubiese un aumento de los precios, en otras palabras, evaluar si la otra empresa implicada también tenía la intención de aumentar sus precios», que «[e]ra importante saber si todavía había margen de maniobra para llevar a cabo un aumento de precio» y que «ese intercambio de intenciones de fijación de precios [...] servía para suprimir la incertidumbre que rodea[ba] a la fijación de precios» (considerandos 151 y 164 de la Decisión impugnada).
- 419 Chiquita también precisó que su empleado y el de Dole eran conscientes del hecho de que las intenciones de fijación de precios comunicadas formaban parte de los elementos de comprensión del mercado sobre cuya base se adoptaban las decisiones de fijación de precios (considerando 167 de la Decisión impugnada).
- 420 Estas declaraciones sobre el objetivo de las comunicaciones previas a la fijación de precios se ven corroboradas por las declaraciones de la propia Dole, que admitió que esas comunicaciones habían influenciado sus decisiones en materia de precios.

421 Es preciso señalar que Dole indicó:

- en su respuesta a una solicitud de información, que para ella estaba claro que el precio indicativo del miércoles de Chiquita se confirmaría el jueves (considerando 170 de la Decisión impugnada);
- en su carta de acompañamiento a su respuesta a una solicitud de información, que «la información clave para determinar el precio de referencia de Dole» incluía, en particular, los volúmenes del sector que entraban en la UE y los volúmenes de los maduradores, así como las condiciones meteorológicas;
- por lo que atañe a las comunicaciones con Weichert y en respuesta a una solicitud de información, que «[l]os contactos tenían por objeto intercambiar información para permitir que cada importador evaluase mejor las condiciones del mercado» y que, «[u]tilizando la información general o las opiniones generales sobre el mercado obtenidas durante el contacto, Dole estimaba la demanda probable en el mercado, la oferta probable disponible para responder a la demanda y la concordancia del precio en el que Dole pensaba inicialmente con las condiciones reales del mercado» (considerando 195 de la Decisión impugnada);
- en su respuesta al pliego de cargos (p. 130), que «el Sr. [H., empleado de Dole,] explicó que él y el Sr. [B., empleado de Chiquita,] a veces podían decir que esperaban que los precios subiesen un euro o 50 céntimos» (considerando 170 de la Decisión impugnada, nota a pie de página 217);
- en su respuesta al pliego de cargos (p. 215), que «no niega que hubiese tomado en consideración la información obtenida de sus competidores, conjuntamente con otros numerosos factores, a la hora de establecer su propios precios de referencia», refiriéndose esta declaración de Dole tanto a sus comunicaciones con Chiquita como con Weichert (considerando 229 de la Decisión impugnada);
- en la audiencia, que su «objetivo era utilizar los intercambios bilaterales, así como otra información sobre el mercado, para encontrar más rápidamente los precios de equilibrio (es decir, adaptar el aprovisionamiento semanal fijo de plátanos a una demanda fluctuante) que permitiesen a Dole disminuir eficazmente sus stocks de plátanos regateando lo menos posible».

422 Asimismo, tal como se ha señalado en el apartado 379 *supra*, las demandantes admiten en sus escritos la existencia de comunicaciones bilaterales, entre importadores de plátanos, relativas a las «posibles tendencias» del mercado, que tenían lugar antes de la fijación de los precios de referencia. Las demandantes indican que, durante el período de la supuesta infracción, DFFE celebraba todos los jueves por la mañana una reunión interna en el transcurso de la cual se evaluaba «toda la información que la sociedad había recopilado», agrupada en un dossier específico, con el fin de intentar apreciar las condiciones del mercado. A continuación, DFFE, basándose en toda esa información, fijaba un precio de referencia semanal. Por tanto, la información intercambiada con los competidores formaba parte de un dossier específico que permitía a Dole determinar su política de precios.

423 Segundo, la Comisión hace referencia a una serie de pruebas documentales y, en particular, a un correo electrónico interno de Chiquita, de 8 de agosto de 2002, enviado al Sr. P. (presidente-director general de Chiquita), por el Sr. K, en el que éste hace una serie de reflexiones a raíz de un aumento por parte de Dole de su precio de referencia en 2 euros (considerandos 111 y 172 y siguientes de la Decisión impugnada).

424 El empleado de Chiquita indica lo siguiente:

«¿Por qué sólo hemos hecho una modificación de 1,5, habiendo hecho Dole una modificación de 2,0?

Ayer, tuvimos la impresión de que el mercado se calentaba ligeramente, pero más bien en torno a 1,00 euro.

Esta mañana, Dole no respondió a mi llamada y sin consultarnos anunció 2,00 (a través de J, lo que permitía evitar preguntas). ¿Cuál podría ser su motivación?

- 1) [...] la promoción Edeka: Edeka hace una promoción de una semana de las marcas de 3ª categoría “por debajo del precio Aldi” (normalmente su surtido está constituido de 60 Dole, 30 CB, 20 DM y algunos 3ª categoría). Obligaron a sus proveedores a ayudarles. Edeka acordó con Dole comprar 80K cajas al “precio Aldi”. Al aumentar el precio del mercado y el precio Aldi, ellos [Dole] obtienen, para empezar, un mejor precio por las 80K [...] En la medida en que nosotros participamos con 50K CS, es posible que obtengamos de ello algún beneficio.
- 2) Dole sabe que nosotros [Chiquita] tenemos muchos acuerdos Dole plus y utiliza cada vez más esto para llevar nuestros precios reales al alza, mientras que ellos mantienen los suyos mucho más bajos

Más tarde, Dole me llamó, repitió su movimiento y dijo: “y ciertamente el ‘precio Aldi’ también tendrá una evolución de 2”.

Gracias a Weichert [...], sabemos que creían que el movimiento de Dole era algo exagerado.

Todo me lleva a pensar que Dole fuerza la situación por motivos que ella conoce. Como no conviene dar la impresión de que aceptamos seguirles, hemos optado por 1,50, dejando así la distancia en 2 con respecto a Dole y [en] 4,50/5,00 con respecto a los terceros.»

- 425 Las demandantes sostienen que este mensaje únicamente muestra que Chiquita no siguió el movimiento de Dole y que, por tanto, actuaba de manera independiente. A su entender, este correo electrónico no contiene ningún elemento que apoye la afirmación de la Comisión según la cual la referencia a «esta mañana» significa que no era habitual que Dole anunciase un precio de referencia sin consultar con Chiquita.
- 426 Tal como acertadamente subraya la Comisión (considerandos 173 y 174 de la Decisión impugnada), ese mensaje no muestra simplemente que el Sr. K. no podía contactar con Dole esa mañana, sino que Dole anunciaba su precio de referencia «sin consultar» con Chiquita y que ésta estaba sorprendida, pues esperaba que Dole consultase con ella antes de tomar su decisión de fijación del precio de referencia. Además, el documento indica que, tras haber establecido inicialmente comunicación con un empleado de Chiquita de un nivel inferior para evitar preguntas, Dole volvió efectivamente a ponerse en contacto con Chiquita para informarle de esa evolución de los precios y animarle a seguir el movimiento indicándole que «ciertamente» el «precio Aldi» iba también a aumentar 2 euros. El hecho de que Dole llamase a Chiquita y le diese explicaciones contradice la alegación de un comportamiento autónomo de las empresas.
- 427 Tercero, debe observarse que la Comisión se apoya en una reiterada jurisprudencia según la cual, salvo prueba en contrario que corresponde aportar a los operadores interesados, puede presumirse que las empresas que participan en la concertación y que permanecen activas en el mercado toman en consideración la información intercambiada con sus competidores, a fin de determinar su comportamiento en dicho mercado (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 51, y sentencia del Tribunal de 5 de diciembre de 2006, Westfalen Gassen Nederland/Comisión, T-303/02, Rec. p. II-4567, apartados 132 y 133). En el considerando 302 de la Decisión impugnada, la Comisión observa que esta exigencia de prueba en contrario no se cumple en el caso de autos. De las declaraciones de Chiquita y de Dole, recordadas en los apartados 418, 419 y 421 *supra*, se desprende que estas empresas reconocieron que tuvieron en cuenta la información obtenida de sus competidores a la hora de establecer sus precios de referencia, circunstancia que la Comisión subraya en el considerando 229 de la Decisión impugnada.

- 428 De modo más general, la Comisión indica, en el considerando 302 de la Decisión impugnada, que las empresas destinatarias del pliego de cargos no aportaron pruebas que permitiesen refutar las constataciones en las que basa sus conclusiones relativas al objeto contrario a la competencia de las comunicaciones previas a la fijación de precios. A este respecto, la Comisión señala que no puede «aceptar como prueba suficiente cartas de miembros del público en general o de clientes, en particular, cuando nada indica que esas personas estuviesen al corriente de la naturaleza de las comunicaciones previas a la fijación de precios» entre las empresas implicadas.
- 429 Las indicaciones aportadas por las demandantes en el marco del presente recurso no permiten invalidar las conclusiones de la Comisión mencionadas en el apartado 427 *supra*.
- 430 De las consideraciones anteriores se desprende que la alegación según la cual la Comisión incurrió en un error de apreciación al concluir que las comunicaciones bilaterales tenían un objeto contrario a la competencia consistente en la coordinación de los precios de referencia debe rechazarse.

#### Sobre la relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano

- 431 Las demandantes sostienen que la Comisión no explicó de forma clara e inequívoca en qué manera el intercambio de los diferentes tipos de información era importante para fijar los precios reales de los plátanos verdes.
- 432 Las demandantes alegan que las discusiones esporádicas y fortuitas sobre cuestiones muy alejadas de los precios reales no pueden considerarse suficientemente nocivas para la competencia como para caracterizar una infracción por el objeto. A este respecto, las demandantes afirman que los precios de referencia no tienen ninguna relación con la fijación de los precios de transacción en el sector del plátano, a diferencia de lo que ocurre con el precio fijado por el minorista Aldi, el mayor comprador de plátanos en Europa del Norte, cuyo anuncio, el jueves por la tarde, marca el punto de partida de las negociaciones comerciales. Según las demandantes, todos los actores del mercado admiten que el precio fijado por Aldi para los plátanos amarillos constituye la referencia y el elemento determinante a la hora de negociar los precios reales. A su juicio, la propia Comisión reconoce que los precios de referencia no están estrechamente vinculados a los precios reales (considerando 352 de la Decisión impugnada).
- 433 Dole afirma que la Comisión presentó de manera totalmente errónea su posición y que resulta evidente que ella, al igual que sus economistas, todos los otros importadores y sus clientes, siempre ha sostenido que los precios de referencia no eran relevantes a la hora de negociar los precios reales.
- 434 Por lo que respecta a la motivación de la Decisión impugnada, es preciso recordar que la Comisión describió de modo suficiente en Derecho, en los considerandos 146 a 197 de la Decisión impugnada, el contenido de las comunicaciones bilaterales previas a la fijación de precios, las cuales atañían todas a los precios de referencia.
- 435 Asimismo, de los considerandos 102 a 128 de la Decisión impugnada se desprende que la Comisión examinó con suficiente precisión y claridad la cuestión de la fijación y de la relevancia del precio de referencia en el sector del plátano.
- 436 Ha quedado acreditado que Chiquita, Dole y Weichert establecían su precio de referencia para su marca cada semana, en concreto, los jueves por la mañana, y lo anunciaban a sus clientes. Los importadores indicaron que los precios de referencia circulaban rápidamente por el conjunto del sector y luego eran comunicados a la prensa profesional (considerandos 34, 104 y 106 de la Decisión impugnada).

- 437 La Comisión explica que los precios de transacción bien se negociaban semanalmente, bien se determinaban basándose en una fórmula de fijación de precios en la que se mencionaba un precio fijo o con cláusulas que vinculaban el precio a un precio de referencia del vendedor o de un competidor o a otro indicador como, por ejemplo, el «precio Aldi». En particular, Chiquita tenía contratos que estaban basados en la «fórmula Dole plus», donde el precio de transacción dependía en realidad del precio de referencia semanal fijado por Dole, o en sus propios precios de referencia. Para los clientes afectados por estos contratos, existía un vínculo directo entre los precios pagados y los precios de referencia (considerandos 104 y 105 de la Decisión impugnada).
- 438 La Comisión precisa, además, lo siguiente en el considerando 104 de la Decisión impugnada:
- «[...] Los proveedores de plátanos que hacían ventas a Aldi presentaban habitualmente sus ofertas a Aldi los jueves por la mañana. En general, hacia las 14.00 horas se fijaba el “precio Aldi”. El “precio Aldi” era el precio que Aldi pagaba a sus proveedores de plátanos. Aldi explica que cada jueves, entre las 11.00 y las 11.30 horas, recibía las ofertas de sus proveedores y que su decisión por lo que respecta a su oferta semanal a sus proveedores se basaba en las ofertas recibidas, los precios de la semana precedente y el precio de la misma semana del año precedente. Aproximadamente 30 minutos después de haber recibido las ofertas de sus proveedores, Aldi enviaba una contraoferta que normalmente era la misma para todos los proveedores. Aldi declara que ignora la existencia de un denominado “precio Aldi” y que, por tanto, no puede evaluar la importancia que su precio tiene para las transacciones de terceros. A partir del segundo semestre de 2002, el “precio Aldi” comenzó a ser cada vez más utilizado como indicador de cálculo del precio del plátano para algunas otras transacciones y, en particular, las relativas a los plátanos de marca.»
- 439 La Comisión hace referencia a una serie de pruebas documentales (considerandos 107 y 110 a 113 de la Decisión impugnada), así como a las declaraciones de Dole (considerandos 114, 116, 117 y 122 de la Decisión impugnada) y de Del Monte (considerando 120 de la Decisión impugnada), para demostrar la relevancia de los precios de referencia en el sector de que se trata.
- 440 La Comisión concluye que los precios de referencia sirvieron, como mínimo, como señales, tendencias o indicaciones para el mercado por lo que respecta a la evolución prevista de los precios del plátano y que eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos. Además, en determinadas transacciones, los precios reales estaban directamente vinculados a los precios de referencia. La Comisión estima que existía un número suficiente de medios para lograr el objeto contrario a la competencia (considerandos 115 y 128 de la Decisión impugnada).
- 441 En estas circunstancias, deben rechazarse las alegaciones de las demandantes relativas a un incumplimiento por parte de la Comisión de su obligación de motivación.
- 442 En primer lugar, por lo que atañe a la fundamentación de la apreciación de la Comisión, debe señalarse que la propia Dole formuló, durante el procedimiento administrativo, declaraciones que reflejaban la relevancia de los precios de referencia en el mercado de que se trata. Sin embargo, las demandantes reprochan a la Comisión una presentación errónea de su posición sobre el papel de los precios de referencia debido a una descontextualización de las antedichas declaraciones.
- 443 Por lo que respecta a las declaraciones de Dole tomadas en consideración por la Comisión, primero, es preciso señalar que Dole admitió con claridad que sus precios de referencia eran transmitidos a todos sus clientes (considerando 106 de la Decisión impugnada, p. 4 del estudio económico de 10 de abril de 2007 presentado por Dole), hecho que confirmó en el escrito de demanda.

- 444 Dole indicó que «[d]e un modo muy modesto, [los precios de referencia] ayuda[ban] a los importadores y a los clientes a evaluar el estado actual del mercado y de qué manera p[odía] evolucionar» y que «el precio de referencia servía simplemente de indicador del mercado, que tenía como finalidad hacer evolucionar las negociaciones hacia el precio real» (considerandos 116 y 117 de la Decisión impugnada).
- 445 Dole presentó varias declaraciones explícitas que revelaban que los clientes consideraban que los precios de referencia eran relevantes para las negociaciones comerciales. Dole declaró que:
- podía obtenerse información sobre los precios de referencia de los importadores de diferentes fuentes y, en particular, de «clientes que intentaban negociar para obtener la mejor oferta comparando públicamente los precios de las ofertas competidoras» (considerando 114 de la Decisión impugnada, p. 222 de la respuesta al pliego de cargos);
  - «los jueves, cuando Dole comunicaba sus precios de referencia a los clientes, estos últimos se quejaban a veces de que los precios de Dole eran demasiado elevados, que «un empleado de Dole, [el Sr. H.], lo verificaba entonces poniéndose en contacto con el competidor de que se tratase (con el cual el precio de Dole había sido comparado desfavorablemente por el cliente)» y que «esta práctica permitía a Dole comprobar que sus clientes importantes no le engañaban»;
  - «el mercado se caracteriza por la presencia de clientes exigentes que tienen un poder de compra considerable, muchos de los cuales son minoristas con posición dominante que no dudan en cambiar de proveedores» (p. 38 de la respuesta al pliego de cargos);
  - «los clientes (maduradores, mayoristas, minoristas y otros) no dudan en difundir las ofertas de los diferentes importadores» (p. 39 de la respuesta al pliego de cargos);
  - los supermercados clientes de Dole tenían abiertamente en cuenta las «ofertas de proveedores competidores como un medio de obtener la transacción más interesante» (p. 97 de la respuesta al pliego de cargos).
- 446 Así, parece ser que los clientes esperaban que precios de referencia más elevados diesen lugar a precios de transacción superiores y que, al tener una posición fuerte en el mercado, se servían de ellos como instrumentos de negociación a la hora de fijar los precios reales, lo cual demuestra el interés de una concertación de los importadores por lo que atañe a estos precios de referencia. Estas declaraciones precisas, repetidas y concordantes de Dole, facilitadas por escrito, deliberadamente y tras una profunda reflexión tienen un gran valor probatorio (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 25 de octubre de 2011, Aragonesas Industrias y Energía/Comisión, T-348/08, Rec. p. II-7583, apartado 104) por lo que respecta al papel de los precios de referencia como primera petición de precio de los importadores y a su importancia en las negociaciones comerciales.
- 447 Durante el procedimiento administrativo, Dole aportó una serie de estudios económicos, entre ellos uno fechado el 10 de abril de 2007, en el que se indica que las dos características esenciales del mercado son que los plátanos son un producto perecedero y que la formación de los precios implica intensas discusiones informales entre los actores del mercado.
- 448 Ese estudio propone una explicación económica del proceso de formación de los precios, al evocar, para empezar, los intercambios de información entre los actores del mercado, distintos de las discusiones entre las empresas plataneras.

449 Dicho estudio indica lo siguiente:

«[Estos intercambios] querían acabar con la incertidumbre relativa al precio de equilibrio durante los días que precedían a la llegada de los envíos semanales de plátanos con destino a Europa del Norte [...] La voluntad de los maduradores de aceptar las condiciones específicas de Aldi dependía en cierta medida del precio de referencia inicial que recibían de los importadores y éste a su vez de la facilidad con la que los importadores pensaban poder vender el volumen recibido esa semana [...] Una mejor información sobre el precio de equilibrio probable entre los actores del mercado conduce a transacciones eficaces. [...] Las negociaciones entre los proveedores y los clientes serían menos prolongadas [...] y disminuiría el riesgo de que los plátanos se estropeen [...] Si todas las partes tuviesen puntos de vista menos divergentes sobre el precio de equilibrio, se pondrían más fácilmente de acuerdo sobre el precio que haría la negociación posible [...] Por otra parte, los vendedores podrían vender por error demasiados plátanos a un precio demasiado bajo, sin saber que otro comprador [...] quizás estaba dispuesto a pagar más.»

450 Por lo que respecta a los intercambios entre empresas plataneras, el estudio económico de 10 de abril de 2007 indica que esos intercambios «constituían un medio suplementario de reunir diferentes fuentes de información del mercado para alcanzar una visión común del precio de equilibrio» y que «el intercambio de información significaba que los precios de referencia de las empresas plataneras reflejaban la información compartida sobre la oferta y la demanda con respecto a esa semana y no únicamente la información individual de un proveedor».

451 Asimismo, en la página 3 del estudio económico de 10 de abril de 2007, se indica que «la demanda semanal de plátanos de DFFE es incierta» y que «DFFE debe “descubrir” el precio que equilibrará su oferta y esta demanda variable al precio más favorable, teniendo en cuenta los riesgos y los costes de la maduración de los plátanos». Además, en la página 5 del antedicho estudio se indica que «el precio de referencia final de DFFE revelaba a sus clientes el punto de vista de DFFE sobre la tirantez del mercado y, por tanto, sobre el valor de sus plátanos en el mercado».

452 Esta serie de extractos del estudio económico de 10 de abril de 2007 demuestra la relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano, debiendo observarse que la distinción evocada dentro del conjunto constituido por los intercambios de información entre los actores del mercado del plátano es puramente teórica en la medida en que tanto del propio estudio como de las declaraciones de Dole (p. 215 de la respuesta al pliego de cargos y considerando 229 de la Decisión impugnada) se desprende que la información obtenida de las empresas plataneras y de otros actores se agregaba y servía de base para la fijación de los precios de referencia de esta empresa.

453 Asimismo, debe subrayarse que Dole admitió que algunas de sus transacciones se basaban directamente en sus precios de referencia.

454 Según Dole, su filial belga, VBH transmitía directamente su precio semanal a determinados clientes (Metro, Delhaize, Carrefour) por lo que atañe a los plátanos que se entregaban amarillos, precio que se basaba en el precio de referencia verde transmitido por DFFE, incrementado con el importe especificado en el contrato celebrado por VBH con su cliente.

455 Así, Dole declaró que «[e]ste precio amarillo inclu[ía] la maduración, el suministro [y la] distribución, el ensacado y las demás especificaciones de producto que cada cliente pu[diese] pedir», que «el precio varia[ba], por tanto, en función del precio verde semanal y de los incrementos» y que «los contratos con los minoristas [...] cont[enían] una fórmula de cálculo del precio (a saber, precio amarillo = precio verde comunicado por DFFE + incrementos debidos a las especificaciones del producto y a los costes logísticos – descuentos)». Asimismo, es preciso señalar que sólo los incrementos y los descuentos se negociaban una vez al año en el marco de un contrato de una validez de un año.

- 456 Tal como se ha expuesto en el apartado 202 *supra*, las demandantes sostienen que este modo de fijación de los precios sólo tuvo lugar después del período de la infracción y que la Comisión no verificó si la información sobre esos contratos de VBH, que se mencionaba en la respuesta a la solicitud de información de la Comisión de 10 de febrero de 2006 que cubría el período titulado «Desde 2000 hasta hoy», atañía a ese período restringido comprendido entre 2000 y 2002, finalmente tomado en consideración en la Decisión impugnada.
- 457 Debe recordarse (véase el apartado 203 *supra*) que el examen de los anexos pertinentes del escrito de contestación no revela la existencia de ningún indicio que justifique las alegaciones de las demandantes por lo que atañe a la aplicación *ratione temporis* del modo de fijación de los precios en cuestión, las cuales, por lo demás, no aportan ningún elemento concreto y objetivo que permita demostrar la veracidad de sus afirmaciones ni tampoco indicaciones sobre el modo como VBH habría determinado sus precios durante el período comprendido entre 2000 y 2002. No había dudas de que en la solicitud de información de la Comisión de 10 de febrero de 2006, el período al que se hacía referencia comenzaba el 1 de enero de 2000. Al no proporcionar ninguna precisión de carácter restrictivo por lo que atañe a la fecha de aplicación del modo de fijación de los precios en cuestión a los contratos que vinculaban a VBH con sus clientes, Metro, Delhaize y Carrefour, la respuesta de Dole cubría necesariamente la totalidad del período al que se hacía referencia, incluida la parte comprendida entre 2000 y 2002. En estas circunstancias, debe rechazarse el argumento de las demandantes basado en la inaplicación *ratione temporis* del modo de fijación de los precios en cuestión.
- 458 Además, las demandantes indican que DFFE vendía también plátanos verdes de la marca Dole a algunos clientes muy pequeños a un precio igual al precio de referencia, a saber, a dos clientes en 2002, que representaron 1.072.840 euros o el 1 % del total de su volumen de negocios, sin que haya, no obstante, ningún documento que justifique estas cifras.
- 459 Segundo, Dole sostiene que las citas de sus declaraciones iniciales realizadas por la Comisión están descontextualizadas, «tal como se explica en el anexo C.7»
- 460 La Comisión solicita que se declare la inadmisibilidad del anexo C.7 de la réplica basándose en la jurisprudencia relativa a la interpretación del artículo 44, apartado 1, letra c), del Reglamento de Procedimiento.
- 461 Es preciso recordar que, con arreglo al artículo 21 del Estatuto del Tribunal de Justicia de la Unión Europea y al artículo 44, apartado 1, letra c), del Reglamento de Procedimiento del Tribunal General, toda demanda deberá contener la cuestión objeto del litigio y la exposición sumaria de los motivos invocados. Esta información debe ser suficientemente clara y precisa para permitir que la parte demandada prepare su defensa y que el Tribunal General resuelva el recurso, en su caso, sin apoyarse en otras informaciones (sentencia del Tribunal General de 30 de enero 2007, France Télécom/Comisión, T-340/03, Rec. p. II-107, apartado 166, confirmada en casación mediante la sentencia del Tribunal de Justicia de 2 de abril de 2009, France Télécom/Comisión, C-202/07 P, Rec. p. I-2369).
- 462 Según reiterada jurisprudencia, para declarar la admisibilidad de un recurso es preciso que los elementos esenciales de hecho y de Derecho en los que esté basado consten, al menos sucintamente, pero de manera coherente y comprensible, en el propio tenor de la demanda. Si bien ciertos extremos específicos del texto pueden apoyarse y completarse mediante remisiones a pasajes determinados de documentos adjuntos, una remisión global a otros escritos, aunque figuren como anexo de la demanda, no puede paliar la falta de los elementos esenciales de la argumentación jurídica que en virtud de las disposiciones antes citadas deben figurar en la demanda (sentencia del Tribunal de Justicia de 31 de marzo de 1992, Comisión/Dinamarca, C-52/90, Rec. p. I-2187, apartado 17; autos del Tribunal General de 29 de noviembre de 1993, Koelman/Comisión, T-56/92, Rec. p. II-1267, apartado 21, y de 21 de mayo de 1999, Asia Motor France y otros/Comisión, T-154/98, Rec. p. II-1703, apartado 49). Los anexos sólo pueden ser tomados en consideración en la medida en que

apoyen o completen motivos o alegaciones expresamente invocados por las partes demandantes en el texto de sus escritos procesales, y siempre que sea posible determinar con precisión cuáles son los elementos contenidos en dichos anexos que apoyan o completan los citados motivos y alegaciones (véase, en este sentido, la sentencia Microsoft/Comisión, T-201/04, Rec. p. II-3601, apartado 99).

463 Además, no incumbe al Tribunal buscar e identificar, en los anexos, los motivos y alegaciones que éste podría considerar que constituyen el fundamento del recurso, puesto que los anexos tienen una función puramente probatoria e instrumental (sentencias del Tribunal de 7 de noviembre de 1997, Cipeke/Comisión, T-84/96, Rec. p. II-2081, apartado 34, y de 21 de marzo de 2002, Joynson/Comisión, T-231/99, Rec. p. II-2085, apartado 154). Por lo tanto, los anexos no pueden servir para desarrollar un motivo expuesto de forma sucinta en la demanda mediante la formulación de imputaciones o alegaciones que no figuren en ésta (sentencia de 30 de enero de 2007, France Télécom/Comisión, citada en el apartado 461 *supra*, apartado 167, confirmada en casación mediante la sentencia de 2 de abril de 2009, France Télécom/Comisión, citada en el apartado 461 *supra*).

464 Esta interpretación del artículo 21 del Estatuto del Tribunal de Justicia y del artículo 44, apartado 1, letra c), del Reglamento de Procedimiento del Tribunal también se aplica a los motivos y alegaciones desarrollados en el resto de escritos procesales (sentencias del Tribunal de 12 de enero de 1995, Viho/Comisión, T-102/92, Rec. p. II-17, apartado 68, y de 30 de enero de 2007, France Télécom/Comisión, citada en el apartado 461 *supra*, apartado 166, confirmada en casación mediante la sentencia de 2 de abril de 2009, France Télécom/Comisión, citada en el apartado 461 *supra*).

465 En el caso de autos, en apoyo de la alegación basada en la descontextualización de las declaraciones formuladas por Dole durante el procedimiento administrativo, las demandantes hacen mención, en la réplica, a un pasaje de la respuesta al pliego de cargos que tiene el siguiente tenor:

«Es simplemente absurdo pensar que los intercambios de precios de referencia permitían a los importadores de plátanos prever, de algún modo, los precios definitivos facturados a los clientes. Aldi compra plátanos a maduradores que se abastecen a través de los distintos importadores de plátanos. Los maduradores proponen a Aldi ofertas de precio por kilogramo. Luego, Aldi compara las ofertas de precio propuestas teniendo en cuenta su propia apreciación de la respuesta del consumidor en sus distintas tiendas minoristas y después decide a qué maduradores comprará los plátanos. Los precios propuestos son confidenciales y no guardan ninguna relación con los precios de referencia de los importadores de plátanos.»

466 Las demandantes también citan un pasaje del análisis económico de 20 de noviembre de 2007 en el que se indica lo siguiente:

«Contrariamente a lo que ocurría con el “precio Aldi” [...] los precios de referencia iniciales de las sociedades vendedoras de plátanos no desempeñaban ningún papel directo en la determinación de los precios reales que los clientes pagaban por los plátanos.»

467 Es preciso señalar que las demandantes no han ofrecido ninguna explicación por lo que respecta al alcance de esas dos citas, aun cuando la primera evoca los intercambios de precios de referencia, efectivamente constatados por la Comisión en la Decisión impugnada, pero posteriores a las comunicaciones previas a la fijación de precios, y la segunda hace mención a que los precios de referencia iniciales no desempeñaban ningún papel directo. Las demandantes tampoco han confrontado estas citas con las declaraciones de Dole puestas de relieve por la Comisión para apoyar su conclusión por lo que atañe a la relevancia de los precios de referencia.

468 En estas circunstancias, se pone de manifiesto que las demandantes se limitan a presentar dos citas, extraídas de la respuesta al pliego de cargos y de un estudio económico, sin dar más precisiones, y a hacer una remisión global al anexo C 7 de la réplica en apoyo de su alegación basada en la descontextualización por parte de la Comisión de las declaraciones iniciales de Dole. Una formulación

tan lacónica de la alegación no permite que el Tribunal resuelva el recurso, en su caso, sin apoyarse en otras informaciones y sería contrario a la función puramente probatoria e instrumental de los anexos que éstos pudieran servir para demostrar de forma detallada una alegación no presentada con la suficiente claridad y precisión en la demanda (sentencia de 30 de enero de 2007, France Télécom/Comisión, citada en el apartado 461 *supra*, apartado 204).

469 En el caso de autos esta conclusión se impone tanto más cuanto que las demandantes han calificado impropiaamente de anexo una serie de observaciones escritas suplementarias realizadas por ellas, que únicamente constituyen una mera prolongación de los escritos procesales, lo cual no es compatible con la característica que define un anexo, a saber, su función puramente probatoria e instrumental.

470 Por tanto, es preciso declarar la inadmisibilidad del anexo C 7 de la réplica y de la alegación que las demandantes pretenden basar en la toma en consideración por la Comisión, fuera de su contexto, de las declaraciones de Dole durante el procedimiento administrativo sobre el papel del precio de referencia.

471 En segundo lugar, por lo que respecta a las pruebas documentales contenidas en el expediente, debe señalarse que la Comisión se refiere a diferentes documentos y, principalmente, a una serie de correos electrónicos para apoyar su conclusión en lo que atañe a la importancia de los precios de referencia para el mercado del plátano.

472 Primero, la Comisión menciona un correo electrónico que el Sr. B. envió al Sr. P. (dos directores de Chiquita) el 30 de abril de 2001 (considerando 107 de la Decisión impugnada) que tiene el siguiente tenor:

«Está acreditado que, una vez que [Dole/Del Monte/Tuca] alcancen un precio de 36,00 DEM, sus clientes (minoristas) resistirán, ya que con este nivel de oferta, el precio para el consumidor debe superar la barrera de los 3,00 DEM/Kg. Es indudable que este “fenómeno” nos afectará durante un tiempo. [Ello] significaría que nuestra oferta tope será de 40,00 DEM (oferta verde).»

473 Tal como acertadamente indica la Comisión, ese documento muestra que los precios reales dependían de los precios de referencia y que los clientes seguían su evolución. Demuestra que los clientes reaccionaban cuando los precios de referencia alcanzaban determinados niveles, pero también que habían comprendido que existía un vínculo entre esos precios de referencia y los precios reales. Así, el documento indica claramente que, si las ofertas de Dole/Del Monte/Tuca alcanzaban un nivel de «36,00 DEM», «el precio para el consumidor deb[ía] superar la barrera de los 3,00 DEM/Kg». El documento también revela la existencia de una cierta interdependencia de los precios de referencia de los plátanos de marcas Chiquita, Dole y Del Monte y los límites dentro de las diferencias de precios que eran soportables.

474 Debe subrayarse que la propia Weichert observa, en su respuesta al pliego de cargos, que el correo electrónico de que se trata probaba indirectamente que los minoristas eran sensibles a los precios de referencia (considerando 108 de la Decisión impugnada).

475 Segundo, la Comisión menciona un correo electrónico del director general para Europa de Chiquita (considerando 113 de la Decisión impugnada), de 21 de junio de 2000, dirigido a varios colegas y en el que se comenta una disminución del precio de referencia de Chiquita consecutiva a una disminución del precio de Dole en 2 DEM, que indica que, «con una diferencia de precio que habría alcanzado 9 DEM con respecto a Dole, no [había] otra alternativa» y que «se trata manifiestamente de un duro golpe, ya que las oportunidades de aumentar los precios en verano en condiciones de producción y de mercado ordinarias son escasas o, incluso, inexistentes». En el mismo correo electrónico, el Sr. P. dice también que «esa es la razón por la que [les] pid[e], una vez más, que examinen cualquier posibilidad que exista de aumentar los volúmenes» y que «el aumento de los

volúmenes no compensará al 100 % la reducción de precio», pero que tiene «necesidad de todas las cajas suplementarias posibles, en tanto en cuanto ello no tenga un impacto negativo sobre [ellos] a largo plazo.»

476 Este correo electrónico contradice manifiestamente la afirmación de las demandantes según la cual no existe ningún vínculo entre los precios de referencia, o, al menos su evolución, y la evolución de los precios en el mercado. Tal como acertadamente señala la Comisión, este correo electrónico muestra hasta qué punto Chiquita estaba preocupada por una revisión a la baja de los precios de referencia, calificada de «duro golpe», en la medida en que «las oportunidades de aumentar los precios en verano [...] [eran] escasas o, incluso, inexistentes», y por la búsqueda de una solución para paliar las consecuencias negativas de esta situación sobre el nivel de los precios, en concreto, actuando por medio de los volúmenes. El referido correo, de nuevo, demuestra la importancia de la cuestión de las diferencias entre los precios de referencia de los importadores y de los límites aceptables o soportables dentro de dichas diferencias.

477 Tercero, la Comisión se refiere a un correo electrónico interno de Chiquita, de 8 de agosto de 2002 (considerandos 111 y 172 y siguientes de la Decisión impugnada), cuyo contenido se ha expuesto en el apartado 424 *supra*.

478 El correo electrónico de 8 de agosto de 2002 prueba la importancia del precio de referencia de Dole para el mercado y también para los precios reales obtenidos por la propia Dole. Confirma que Chiquita tenía «acuerdos Dole plus», es decir, acuerdos contractuales con precios reales directamente vinculados a los precios de referencia semanales de Dole y muestra claramente la importancia del precio de referencia de Dole para los precios reales de Chiquita. Asimismo, el precio de referencia de Dole influenciaba en el caso de autos al precio de referencia de Chiquita. Este correo electrónico indica que el día anterior Chiquita preveía un movimiento al alza de «en torno a 1 euro», pero que esa mañana había decidido aumentar su precio de referencia 1,5 euros. En efecto, en su declaración de empresa Chiquita afirma que, habida cuenta del aumento de Dole de su precio de referencia en 2 euros, ella modificó su precio de referencia aumentándolo 1,5 euros «en lugar de aplicar únicamente el aumento de 1 euro que había previsto el día anterior» (considerando 111 de la Decisión impugnada).

479 Cuarto, la Comisión hace referencia a una correspondencia entre Atlanta (madurador-distribuidor) y Chiquita y a unos correos electrónicos internos de Chiquita, de 2 y 6 de enero de 2003 (considerandos 110 y 176 de la Decisión impugnada).

480 El jueves 2 de enero de 2003, un empleado de Atlanta dirigió a dos responsables de Chiquita, el Sr. P. y el Sr. K., un correo electrónico que hacía referencia a una decisión tomada por Chiquita y ya comunicada a sus clientes de aumentar su precio 0,5 euros, y ello tras un aumento del precio de referencia de Dole que se había producido la misma mañana del envío del antedicho mensaje. En ese correo electrónico, el empleado de Atlanta remitió a los dirigentes de Chiquita un «comentario muy crítico» con respecto a tal decisión de fijación de precios. El Sr. K. respondió a ese correo, el 6 de enero de 2003, en estos términos: «Cometí un error, el movimiento de Dole me cogió por sorpresa. Pensábamos que si permanecíamos en el mismo nivel ello pondría fin a la progresión ascendente y comprometería la evolución de los precios durante las semanas siguientes.» En relación con la misma cuestión, el 2 de enero de 2003, un empleado de Chiquita dijo al Sr. K. por escrito que tenía problemas a causa de esa revisión al alza cuando el precio ya había sido anunciado a los clientes. El Sr. K. respondió a ese comentario, el 6 de enero:

«[El Sr. P.] no quería que Dale y Del Monte tuvieran la impresión de que les dejábamos caer manteniendo el *statu quo*. Comprendo.»

- 481 Las demandantes alegan, por una parte, que el hecho de que al dirigente de Chiquita le «cogi[ese] por sorpresa» el movimiento de Dole sólo puede indicar que este último actuaba sin recibir ninguna información procedente de Chiquita y, por otra parte, que la Comisión no puede utilizar esos documentos para apoyar su tesis, dado que son posteriores al período de la supuesta infracción.
- 482 Es verdad que ha quedado acreditado que los documentos datan de enero de 2003 y son inmediatamente posteriores al período de la infracción. Sin embargo, no es menos cierto que, aunque esos documentos no pueden, por sí mismos, demostrar la realidad del comportamiento contrario a la competencia reprochado, sí que constituyen un indicio serio que viene a corroborar los elementos de prueba recabados por la Comisión sobre la finalidad de las comunicaciones previas a la fijación de precios.
- 483 A este respecto, es preciso señalar que la mera mención de la sorpresa de Chiquita no permite necesariamente concluir que Dole se comportaba de forma autónoma, sino que puede reflejar una diferente comprensión por parte de Chiquita de la posición de Dole durante una discusión bilateral previa y del movimiento realizado por esta última.
- 484 Además, aunque un participante en un comportamiento colusorio pueda intentar explotarlo para sus propios fines, o incluso hacer trampas, ello no hace que disminuya su responsabilidad en su participación en dicho comportamiento. Según reiterada jurisprudencia, una empresa que, a pesar de estar en un cártel con sus competidores, siga una política más o menos independiente en el mercado puede estar simplemente intentando aprovechar el cártel en beneficio propio (sentencias del Tribunal General de 14 de mayo de 1998, Cascades/Comisión, T-308/94, Rec. p. II-925, apartado 230; de 27 de septiembre de 2006, Archer Daniels Midland/Comisión, T-59/02, Rec. p. II-3627, apartado 189; véase, asimismo, la sentencia del Tribunal de Justicia de 8 de noviembre de 1983, IAZ international Belgium y otros/Comisión, 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82 Rec. p. 3369, apartado 25).
- 485 Por lo que respecta a la cuestión de la relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano, los mensajes antes mencionados muestran que los clientes pensaban claramente que el cambio de precio de referencia tenía importancia en lo que atañe a los precios que podían esperar pagar o recibir. Tal como acertadamente observa la Comisión, esos mensajes también revelan el gran interés que las empresas implicadas tenían en coordinar la fijación de los precios de referencia y la preocupación real de Chiquita por apoyar los aumentos de los precios de referencia de sus principales competidores, llegando incluso, si era necesario, a adoptar el comportamiento sumamente inhabitual de revisar al alza un precio ya anunciado a pesar de las dificultades que esta forma de proceder podía crearle con la clientela, siendo su motivación para ello la perspectiva de no comprometer una evolución al alza de los precios durante las semanas siguientes (considerandos 177 a 179 de la Decisión impugnada).
- 486 Por otra parte, debe observarse que las demandantes no han formulado en sus escritos procesales ninguna observación sobre la fuerza probatoria de todos los correos electrónicos antes mencionados por lo que respecta a la cuestión de la relevancia de los precios de referencia para el mercado de que se trata, con excepción de lo que atañe a la posterioridad de los correos de enero de 2003 con respecto al período de la infracción.
- 487 En la vista, las demandantes se limitaron a subrayar que las comunicaciones en cuestión eran comunicaciones internas de Chiquita y que, por tanto, no podían reflejar la posición de Dole por lo que atañe al papel de los precios de referencia en el mercado del plátano.
- 488 Esta única alegación no es suficiente para contradecir la fuerza probatoria de correos electrónicos procedentes de un operador que comercializa productos que compiten con los de Dole en el mercado del plátano y que hacen referencia a situaciones concretas y precisas que atañen a los precios de

referencia de Dole y revelan la importancia que estos precios tienen para los importadores y su clientela, en particular, poniendo de relieve una interdependencia de los precios de referencia de los plátanos de marca Chiquita, Dole y Del Monte.

- 489 Quinto, la Comisión invoca una carta que la Deutscher Fruchthandelsverband eV (DFHV, Cámara de comercio alemana) remitió a un miembro de la Comisión el 21 de enero de 2005, en la que, en particular, declara que «esos precios “oficiales” únicamente reflejan la posición de partida de los diferentes operadores por lo que respecta a sus negociaciones de precios semanales» y que «son hasta un 50 % más elevados que los precios realmente acordados» (considerandos 112 y 119 de la Decisión impugnada).
- 490 Aunque este documento es posterior a la expiración del período de la infracción y no puede bastar para probar la infracción reprochada, revela que, tres años después de ésta y sin que se hubiera alegado ni demostrado ninguna modificación de la organización del mercado del plátano, los precios de referencia eran, de modo general, considerados como un punto de partida para las negociaciones de los precios semanales.
- 491 Finalmente, es preciso subrayar que las demandantes adjuntaron a sus escritos un ejemplar del dossier de la reunión sobre la fijación del precio de los plátanos, reunión que se celebraba todos los jueves por la mañana y durante la cual toda la información que Dole había recopilado, agrupada en dicho dossier, se evaluaba con el fin de intentar «apreciar las condiciones del mercado» y de fijar un precio de referencia semanal.
- 492 Según las demandantes, ese dossier comprendía, en particular, un gráfico titulado «Precio verde de los plátanos en Europa del Norte» que analizaba, sobre la base de las diez semanas precedentes, los precios de referencia de Dole y los de sus principales competidores, lo que muestra claramente que los precios de referencia de los competidores eran una información importante a la hora de establecer los precios de Dole y, de manera más general, la relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano.
- 493 En tercer lugar, por lo que respecta al papel desempeñado por el «precio Aldi» en el sector del plátano, es preciso señalar que la Comisión indica que dicho precio fue menos importante durante el período de la infracción, comprendido entre 2000 y 2002, que posteriormente, circunstancia puesta en entredicho por las demandantes que sostienen que la «oferta Aldi» constituía la única referencia pertinente para todas las transacciones en el sector del plátano, incluidas las que se realizaron durante el período antes mencionado.
- 494 Primero, por lo que atañe al modo de distribución de los plátanos de Dole, las demandantes ponen de relieve la importancia cuantitativa de las transacciones realizadas en el marco de «acuerdos Aldi plus», acuerdos de aprovisionamiento a largo plazo que aplican una fórmula de precio fija, basada en el precio de compra fijado por Aldi para los plátanos amarillos convertido en un precio correspondiente a los plátanos verdes.
- 495 Según las demandantes, Dole realizó en 2000 aproximadamente el 50 % de sus ventas de plátanos verdes en el marco de «acuerdos Aldi plus», ascendiendo esa cifra a cerca del 80 % en 2005. Las demandantes hacen también referencia en sus escritos a una cifra del 66 % de las ventas de plátanos de marca Dole en 2002, al mismo tiempo que subrayan que el informe económico que figura en el anexo 3 de la respuesta de Dole al pliego de cargos de la Comisión constató que las ventas realizadas en el marco de «acuerdos Aldi plus» representaban precisamente el 49 % del total de las ventas de Dole, pudiendo explicarse la diferencia por el hecho de que el antedicho informe calculó el porcentaje basándose en las cifras relativas a la Unión, compuesta entonces por quince miembros, y no a Europa del Norte únicamente.

- 496 Más allá de una cierta discordancia en las cifras presentadas en la argumentación de las demandantes, debe observarse que el examen del informe económico que figura en el anexo 3 de la respuesta al pliego de cargos revela una falta de cifras referentes al año 2000 y las indicaciones siguientes por lo que atañe a los años ulteriores: 58 % en 2001, 49 % en 2002, 60 % en 2003, 68 % en 2004 y 79 % en 2005, lo que refleja una importancia creciente continua de los «contratos Aldi plus» a partir de 2003.
- 497 Por otra parte, el 2 de octubre de 2008, Dole remitió un escrito a la Comisión en el que indica que las cifras transmitidas en su respuesta al pliego de cargos eran demasiado elevadas y aporta un cuadro que contiene los datos siguientes por lo que respecta a los porcentajes de volumen de negocios de Dole correspondientes únicamente a las ventas de plátanos verdes por medio de los «contratos Aldi plus»: 50 % en 2000, 48 % en 2001, 38 % en 2002, 51 % en 2003 y 61 % en 2004.
- 498 En el escrito en cuestión, Dole precisó que la cifra de 2000 es una «estimación», dado que el informe de los economistas no comprendía ninguna indicación por lo que atañe a ese ejercicio. Asimismo, es preciso señalar que la cifra de 2001 es un 48 %, baja al 38 % en 2002 y luego aumenta a partir de 2003, lo cual no refleja una progresión constante. Tal como acertadamente subraya la Comisión el análisis de los datos relativos a las transacciones de Dole confirma la constatación de que el «precio Aldi» estaba menos vinculado a los precios reales de Dole durante el período comprendido entre 2000 y 2002 que posteriormente.
- 499 Segundo, en apoyo de la alegación según la cual los precios de referencia no tenían ninguna importancia para las negociaciones de los precios de transacción, al contrario que el «precio Aldi», las demandantes explican que, cuando Aldi anunciaba el precio que tenía la intención de pagar por los plátanos amarillos a sus proveedores (es decir, a los maduradores-distribuidores), éstos daban cuenta de dicho precio a los importadores de plátanos.
- 500 Aparte de que esta última afirmación no está en modo alguno demostrada, es preciso señalar que las demandantes indicaron que, durante el período en cuestión, es decir entre 2000 y 2002, Dole sólo publicaba un único precio de referencia, que se anunciaba antes de que Aldi anunciase el suyo, y que esta práctica cambió «entre 2002 y 2008», período durante el cual Dole hacía seguir su precio de referencia inicial del jueves por la mañana de la adopción de un «precio de referencia definitivo» que comunicaba a sus clientes tras el anuncio del «precio Aldi» el jueves por la tarde.
- 501 En la Decisión impugnada, la Comisión recordó que Dole había explicado, en respuesta a una solicitud de información de 15 de diciembre de 2006, que «DFFE [...] ha[bía] decidido que a partir de diciembre de 2002 los precios de referencia de Dole serían en lo sucesivo reajustados [...] en función del “precio Aldi”» (nota a pie de página 163 de la Decisión impugnada) y que algunos ajustes de los precios de referencia de Dole y de Weichert habían tenido lugar entre octubre y diciembre de 2002 (considerando 123 de la Decisión impugnada).
- 502 Así, queda de manifiesto que Dole, en un primer momento, fijó un único precio de referencia, que comunicaba a sus clientes antes del anuncio del «precio Aldi», y luego, en un segundo momento escindió su precio de referencia único en dos para crear un precio de referencia definitivo, posterior al anuncio del «precio Aldi» y que tenía en cuenta este último precio.
- 503 Las consideraciones anteriores no sólo corroboran la indicación de una importancia creciente del «precio Aldi», sino que muestran también sobre todo que Dole no suprimió los precios de referencia al modificar su proceso de fijación de precios sino que, al contrario, los mantuvo, incluido el precio de referencia del jueves por la mañana, anterior a la «oferta Aldi». Además, esta constatación no hace sino reforzar la relevancia del precio de referencia único del jueves por la mañana, anterior a la «oferta Aldi», antes de que Dole procediese a su escisión. Asimismo, es preciso subrayar que Dole continuó fijando precios de referencia aunque los revisase tras el anuncio del «precio Aldi».

- 504 En sus escritos procesales, las demandantes no han ofrecido ninguna explicación plausible del mantenimiento de los precios de referencia a pesar de que, según ellas, éstos no tenían ninguna importancia en el sector del plátano.
- 505 En la réplica, las demandantes indican que «ningún importador (incluido Dole) utiliza los precios de referencia actualmente», que «Dole piensa que la utilización de estos precios era simplemente una práctica vestigio de las ventas en subastas públicas de plátanos que se celebraban en Hamburgo algunas décadas antes» y que «el hecho de que Dole continuase publicando precios de referencia constituía, por tanto, simplemente una práctica histórica formal».
- 506 Es muy dudoso que la determinación de la política de precios de un operador económico pueda corresponder al mero respeto de una tradición histórica en desuso y no a un criterio objetivo de estricta utilidad, especialmente en el contexto de un mercado caracterizado, según las propias afirmaciones de las demandantes, por un tiempo de comercialización muy corto, habida cuenta de la naturaleza perecedera del producto de que se trata, y una búsqueda de la mayor eficacia comercial posible.
- 507 Las declaraciones de las demandantes encaminadas a reducir la fijación de precios de referencia y su anuncio a los clientes cada jueves por la mañana durante tres años a una mera «práctica histórica formal» no son compatibles con la descripción que la propia Dole hace de su política de precios y, más concretamente, de la inversión realizada para fijar semanalmente los referidos precios.
- 508 En el estudio económico de 20 de noviembre de 2007, aportado por Dole, se precisa que «los precios de referencia [iniciales], que reflejaban esfuerzos considerables de recopilación de información, [...] proporcionaban información más precisa y de mejor calidad sobre la situación del mercado». En el escrito de demanda, se menciona que el dossier de la reunión interna de los jueves por la mañana dedicada a la fijación de los precios de referencia «contenía información muy variada sobre el mercado del plátano, entre la que se encontraba el volumen de plátanos verdes enviado esa semana, información sobre los volúmenes específicos entregados a cada cliente y en cada Estado miembro, información histórica y agregada relativa al volumen, la fijación de precios aplicada por Dole a clientes específicos y a un nivel geográfico más amplio y el cuadro de Dole titulado “Precio verde de los plátanos en Europa del Norte”». Este último documento correspondía a un gráfico que analizaba, sobre la base de las diez semanas precedentes, los precios de referencia de Dole y los de sus principales competidores.
- 509 En la vista, las demandantes subrayaron la necesidad de distinguir dos períodos, el período de la infracción comprendido entre 2000 y 2002 en el que se fijaba un precio de referencia único que no guardaba ninguna verdadera relación con el mercado y el posterior a 2002 en el que había un precio de referencia definitivo, fijado tras el anuncio del «precio Aldi», que era aún una base para las negociaciones, pero que se encontraba más cerca de la realidad del mercado esclarecida por el «precio Aldi» y, en todo caso, más próximo de esa realidad que el precio de referencia anterior que nunca se revisaba.
- 510 Mediante estas declaraciones, las demandantes explican la mera evolución en el tiempo de un instrumento constante de su política de precios hasta 2008, que Dole consideró útil modificar únicamente en diciembre de 2002, y ello para adaptarlo a la importancia creciente del «precio Aldi» y garantizar una mayor eficacia. El hecho de que se considere que el precio de referencia revisado el jueves por la tarde tras el anuncio del «precio Aldi» refleja de un modo más fiel la realidad del mercado no permite excluir que el precio de referencia establecido la mañana del mismo día durante el período comprendido entre 2000 y 2002 tuviese alguna utilidad, siendo preciso recordar que Dole mantuvo este último elemento dándole la calificación de precio de referencia inicial.

- 511 Asimismo, debe señalarse que las demandantes alegan que los precios de referencia se publicaban en la prensa profesional. Del examen de la revista *Sopisco News*, que aparecía cada sábado, antes de la conclusión de las negociaciones comerciales, se desprende que en dicha revista se mencionaban los precios de referencia por importador y una horquilla de los precios reales por importador referentes a la semana en curso, correspondiendo el precio real máximo a la indicación del precio de referencia.
- 512 Las demandantes no cuestionan la constatación hecha por la Comisión del hecho de que las empresas implicadas intercambiaban sus precios de referencia, una vez fijados, los jueves por la mañana, antes del anuncio del «precio Aldi». La Comisión indica que el intercambio de los precios de referencia constituía un elemento de los acuerdos colusorios de las partes y, en particular, permitía a las partes verificar directamente entre ellas los precios que los otros participantes habían fijado y reforzar los vínculos de cooperación que se habían establecido entre ellas en el marco de las comunicaciones previas a la fijación de precios (considerando 198 de la Decisión impugnada).
- 513 Es evidente que las dos constataciones antes citadas contradicen la alegación de las demandantes relativa a la falta de relevancia de los precios de referencia.
- 514 Tercero, las demandantes sostienen que los otros importadores confirmaron las declaraciones de Dole.
- 515 Las demandantes mencionan las siguientes declaraciones de Fyffes, realizadas en la audiencia de los días 4 y 6 de febrero de 2008, que indican que:
- los precios de referencia «no tienen utilidad para las negociaciones del precio real» y que «la fijación del precio por medio de la “coordinación” de los precios [de referencia] oficiales es imposible»;
  - los precios de referencia «no constituyen un punto de referencia, ni un punto de partida ni ningún otro punto relevante»;
  - los precios reales de los otros importadores «nunca se fijan con respecto al precio [de referencia] oficial de Fyffes» y que el «factor más importante que influencia las negociaciones semanales es el “precio Aldi”, que se anuncia cada jueves al mediodía».
- 516 Es preciso subrayar que no se ha alegado ni *a fortiori* demostrado que Fyffes no comunicase a sus clientes su precio de referencia los jueves por la mañana y que las declaraciones de esta empresa deben apreciarse a la luz de su contexto, a saber, el de una empresa destinataria del pliego de cargos y que cuestiona el comportamiento contrario a la competencia reprochado.
- 517 Por lo que respecta a Chiquita, las demandantes sostienen que esta última, en su solicitud de clemencia, reconoció que el «precio Aldi» era la referencia en materia de fijación de los precios de los plátanos verdes y amarillos en toda Europa.
- 518 Sin embargo, debe señalarse que las demandantes hacen referencia a declaraciones de Chiquita relativas al suministro por parte de Atlanta de plátanos a Aldi y a la actividad de Atlanta en la comercialización de plátanos de tercer nivel.
- 519 Además del contexto específico de las declaraciones en cuestión, el examen del documento de que se trata muestra, en cualquier caso, que la alegación de las demandantes procede de una lectura parcial de éste, en el sentido de que Chiquita declara allí que el «precio Aldi» se ha «convertido» en la referencia para el comercio de plátanos en muchos países de la Unión, formulación que expresa la idea de una importancia creciente tenida en cuenta por la Comisión en el considerando 104 de la Decisión impugnada y evocada por Chiquita en la declaración de empresa n° 13, mencionada en el antedicho considerando.

520 Por lo que atañe a Weichert y Del Monte, la Comisión señala, sin ser contradicha por Dole, que, durante el período de que se trata, los precios de referencia del plátano de Dole y Del Monte (los plátanos de esta última eran comercializados por Weichert) eran casi idénticos. Para apoyar esta constatación, la Comisión recuerda en la nota a pie de página 138 de la Decisión impugnada lo siguiente:

«En respuesta a una solicitud de información, Weichert explica que “aunque Del Monte no le había dado formalmente la instrucción de que adoptase el mismo precio oficial que Dole, esperaba de Weichert que tuviese un precio oficial al menos tan elevado como el de Dole” (véase la página 38.533 del expediente, respuesta de Weichert a la solicitud de información de 15 de diciembre de 2006). En respuesta a una solicitud de información de 15 de diciembre de 2006, Dole declara, en relación con el período comprendido entre 2000 y 2002, que “[...] Del Monte posicionaba su plátanos de marca a un nivel comparable a los de los plátanos de marca Dole, y que en el sector se admitía de modo general que Del Monte veía el precio de referencia de Dole como un medio de promover esta similitud ante los clientes” [...].»

521 Así, queda de manifiesto que el precio de referencia de Dole era considerado como un instrumento comercial que permitía a Del Monte obtener, para sus plátanos, el mismo posicionamiento por lo que respecta a los precios que Dole.

522 En su respuesta al pliego de cargos, Del Monte alegó que los precios de referencia no ejercían ninguna influencia sobre los precios reales, pero también indicó que el intercambio de información sobre los precios de referencia representaba para los importadores una manera «de resumir la información relevante relativa a la demanda, a los volúmenes de llegada y a todos los stocks en un “mensaje” inteligible para el mercado» (considerando 122 de la Decisión impugnada) y que, «en el peor de los casos, los importadores podían haber coordinado una señal “común” para enviarla al mercado (en forma de precios oficiales coordinados)» (considerando 120 de la Decisión impugnada).

523 Una serie de pruebas documentales muestra que Del Monte concedía mucha importancia al precio de referencia de Weichert.

524 Weichert transmitió a la Comisión los informes semanales relativos a la situación en el mercado del plátano durante el período de la infracción remitidos a Del Monte, a petición de esta última, informes que mencionaban los precios oficiales, pero también estimaciones de los precios reales correspondientes a la semana de que se tratase, en particular, por medio de una horquilla referente a los plátanos de marca Del Monte (comercializados por Weichert) y los productos de los competidores (considerando 392 de la Decisión impugnada).

525 La Comisión hace referencia a un fax de 28 de enero de 2000, en el que el Sr. J. P. B, empleado de Del Monte, pide al Sr. W. que le dé una explicación sobre la diferencia entre el «precio final» y el «precio previsto» en estos términos: «Para agravar las cosas, hablé en dos ocasiones con la persona de su empresa encargada de la comercialización de los plátanos para discutir acerca de las condiciones y de los precios en el mercado... ¡¡¡Me enteré de que Interfrucht [Weichert] mantendrá sus precios “muy cerca” del precio oficial!!! (...).» Este mensaje muestra claramente que Del Monte esperaba que Weichert obtuviese un precio final muy cercano a los precios de referencia o precios oficiales (considerandos 112, 126 y 389 de la Decisión impugnada).

526 Estos documentos, contemporáneos del período de la infracción, demuestran la importancia de los precios de referencia en el sector del plátano en el que Weichert era, al igual que Dole y Chiquita, uno de los actores. Es preciso subrayar que la infracción afecta a un producto único, el plátano fresco, que comprende tres niveles de calidad con distinciones de precios correlativas, y constituye un único mercado caracterizado por un proceso de fijación de precios del que forma parte el anuncio cada jueves por la mañana de los precios de referencia de Dole, de Chiquita y de Weichert a su clientela, primer mensaje destinado al mercado sobre las expectativas de los importadores en materia de

precios. Aunque los referidos precios de referencia solo atañían a los plátanos de primera y de segunda categoría vendidos por esas empresas, existía un vínculo entre dichos precios y los de las marcas terceras o los de los plátanos sin marca, en la medida en que cada semana se producía necesariamente un posicionamiento de los precios de las diferentes calidades de plátanos, unas con respecto a las otras. La existencia de una cierta interdependencia de los precios de referencia de los plátanos de marcas Chiquita, Dole y Del Monte queda puesta de manifiesto por los correos internos de Chiquita de 30 de abril de 2001 (considerando 107 de la Decisión impugnada) y de 8 de agosto de 2002 (considerando 111, 172 y siguientes de la Decisión impugnada).

527 Cuarto, las demandantes invocan las declaraciones de clientes que confirman su posición que indican:

«Los precios de referencia de Dole relativos a los plátanos tenían poca utilidad para las negociaciones del precio real y definitivo que se nos facturaba [Van Wylick, OHG] [...]

Los precios de referencia de Dole son la primera oferta de precio que Dole nos propone, en nuestra condición de comprador, pero no la aceptamos prácticamente nunca. Como comprador de plátanos de Dole, tomamos como punto de referencia el precio de los plátanos de tercer nivel y negociamos con Dole sobre esta base el precio de los plátanos de esta última para la semana de que se trate [Metro Group Buying GmbH].»

528 El examen de estas declaraciones de los clientes de Dole muestra que las demandantes las citan de un modo parcial y sesgado.

529 Con la expresión «precios de referencia de Dole», Van Wylick se refiere y menciona expresamente a «los del jueves por la mañana» y a los «eventualmente ajustados tras la fijación del precio en el segmento del descuento», lo que evoca una situación que se remonta al final del año 2002 con la aparición de los precios de referencia inicial y definitivo, momento a partir del cual la Comisión admite que el «precio Aldi» comenzó a ser cada vez más utilizado como indicador de cálculo del precio del plátano (considerando 104 de la Decisión impugnada). En cualquier caso, la declaración de Van Wylick no hace mención a una falta total de utilidad de los antedichos precios, como afirman las demandantes.

530 Este testimonio de Van Wylick debe también ponerse en relación con la declaración de Metro que confirma que los precios de referencia de Dole constituían la primera oferta comercial de esta empresa destinada a su clientela y que su comunicación señalaba el inicio de las negociaciones comerciales. Metro precisa que hacía referencia al precio de los plátanos de tercer nivel para negociar con Dole (lo que corresponde con la forma de proceder clásica de un cliente que inicia una negociación con un vendedor cuyo punto de partida está constituido por el objetivo de precio anunciado) y que «el resultado de las negociaciones se sitúa normalmente entre el precio de referencia de Dole y el precio de los terceros». Además, Metro indica que no aceptaba «prácticamente» nunca los precios de referencia de Dole, lo que, *a contrario*, significa que alguna vez pudo aceptarlos.

531 Contrariamente a lo que afirman las demandantes esas dos declaraciones no confirman su alegación de falta de relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano, sino que incluso demuestran lo contrario por lo que respecta al testimonio de Metro. A pesar de que las demandantes sostienen que los escritos de esos dos clientes demuestran que el factor decisivo en las negociaciones comerciales era el «precio Aldi», los documentos en cuestión ni siquiera hacen mención a ese precio o a su papel en las negociaciones comerciales.

532 En la vista, las demandantes sostuvieron que el precio de referencia al que se alude en el testimonio de Metro era el calificado como definitivo, que se establecía tras el anuncio de la «oferta Aldi» y que podía servir de punto de partida para las negociaciones. En apoyo de esta alegación, las demandantes invocan que la declaración de Metro se remonta al año 2008.

- 533 Aparte de la falta de vínculo automático entre el año de redacción de la declaración en cuestión y la naturaleza del precio de referencia evocada en ésta, es preciso señalar que, tal como muestra el título del anexo A 10 del escrito de demanda, el escrito de Metro no está fechado. En cualquier caso, la formulación de carácter general de dicho escrito no permite hacer la interpretación que de él hicieron las demandantes, por primera vez, en la vista.
- 534 Las demandantes hacen también referencia al testimonio de un cliente de Dole contenido en un mensaje electrónico enviado el 13 de junio de 2007 al miembro de la Comisión encargado de la competencia, así como al de un antiguo empleado de Atlanta contenido en un escrito remitido a Dole el 19 de noviembre de 2007, lo que sugiere la existencia de dos testigos diferentes.
- 535 Sin embargo, debe señalarse que las declaraciones de que se trata proceden de la misma persona, el Sr. W., que, en su escrito de 19 de noviembre de 2007, confirma que transmitió un correo electrónico al miembro de la Comisión encargado de la competencia el 13 de junio de 2007.
- 536 Es cierto que el testigo calificó de «ridícula» cualquier sugerencia de que los proveedores de plátanos hubiesen participado en un acuerdo de fijación de precios, pero por razones relativas al contexto normativo del mercado y al régimen de licencias, que hacían que en ese mercado hubiese una gran transparencia. Asimismo, el Sr. W. indicó que el mercado del plátano estaba controlado por varios compradores poderosos y que «a fin de cuentas el precio de referencia en el conjunto del mercado europeo del plátano era fijado unilateralmente por Aldi».
- 537 Esta declaración perentoria y general no puede, por sí misma, contradecir la fuerza probatoria de los diferentes elementos de prueba recabados por la Comisión que demuestran la relevancia de los precios de referencia. Además, es preciso recordar que la Comisión tuvo efectivamente en cuenta el contexto normativo específico del mercado de que se trata en su análisis global de la práctica concertada.
- 538 En cambio, debe subrayarse que, en su correo electrónico de 13 de junio de 2007 dirigido a la Comisión, el Sr. W. indica que «si al cliente le parecía que el precio no correspondía a la situación del mercado, informaría a su proveedor de las ofertas competidoras» y que «es un procedimiento que se repite todos los jueves y que es más o menos normal en el sector». Esta declaración sobre un hecho concreto y preciso confirma las declaraciones de Dole, formuladas durante el procedimiento administrativo, que muestran que los clientes se servían de los precios de referencia como instrumentos de negociación a la hora de fijar los precios reales (véase el apartado 446 *supra*).
- 539 Quinto, las demandantes se refieren a un análisis económico de las transacciones realizadas por Dole (informes de 20 de noviembre de 2007 y de 19 de diciembre de 2008) y a un documento interno que, a su entender, muestran que los precios pagados por los clientes estaban mucho más estrechamente vinculados al «precio Aldi» que al precio de referencia de Dole y que el comportamiento reprochado no tuvo ningún efecto sobre los precios reales. Según las demandantes, lo mismo sucede por lo que atañe a Chiquita a la luz de un cuadro aportado por Fyffes durante el procedimiento administrativo y de declaraciones de Chiquita relativas al hecho de que los precios de referencia están «muy alejados de la realidad» o «no guardan correlación» con los precios reales. Las demandantes afirman que la Comisión finalmente admitió esta constatación, como atestigua la mención, que figura en el considerando 352 de la Decisión impugnada, según la cual «la Comisión no afirma que los precios reales y los precios de referencia estén estrechamente vinculados».
- 540 Esta argumentación debe rechazarse, ya que se basa en una concepción errónea de las exigencias de prueba de una práctica concertada en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1.
- 541 Por una parte, como se desprende del propio tenor de dicho artículo, el concepto de práctica concertada supone, además de una concertación entre las empresas implicadas, un comportamiento en el mercado que siga a la concertación y una relación de causa a efecto entre ambos elementos. No

obstante, salvo prueba en contrario que corresponde aportar a los operadores interesados, puede presumirse que las empresas que participan en la concertación y que permanecen activas en el mercado toman en consideración la información intercambiada con sus competidores, a fin de determinar su comportamiento en dicho mercado (sentencias Comisión/Anic Partecipazioni, citada en el apartado 55 *supra*, apartado 118; Hüls/Comisión, citada en el apartado 57 *supra*, apartado 161, y T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 51).

- 542 En el caso de autos, ha quedado acreditado que las empresas que participaron en la concertación ilícita permanecieron activas en el comercio de plátanos y que Dole reconoció haber tenido en cuenta la información obtenida de los competidores a la hora de establecer sus precios de referencia.
- 543 Por otra parte, si bien el propio concepto de práctica concertada supone un comportamiento en el mercado, no implica necesariamente que dicho comportamiento produzca el efecto concreto de restringir, impedir o falsear la competencia (sentencias del Tribunal de Justicia Comisión/Anic Partecipazioni, citada en el apartado 55 *supra*, apartados 122 a 124; Hüls/Comisión, citada en el apartado 57 *supra*, apartados 163 a 165, y de 8 de julio de 1999, Montecatini/Comisión, C-235/92 P, Rec. p. I-4539, apartados 123 a 125).
- 544 Tal como anteriormente se ha recordado en el apartado 68 *supra*, el objeto y el efecto contrarios a la competencia no son condiciones acumulativas sino alternativas para aplicar la prohibición establecida en el artículo 81 CE. Para apreciar si una práctica concertada está prohibida por el artículo 81 CE, apartado 1, la toma en consideración de sus efectos concretos es, por tanto, superflua cuando resulta que ésta tiene por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común.
- 545 Debe recordarse que, para tener un objeto contrario a la competencia, basta con que la práctica concertada pueda producir efectos negativos en la competencia y que el intercambio de información entre competidores puede ser contrario a las normas sobre competencia en la medida en que debilita o suprime el grado de incertidumbre sobre el funcionamiento del mercado de que se trata, con la consecuencia de que restringe la competencia entre las empresas. Además, el artículo 81 CE, al igual que las demás normas de competencia del Tratado, está dirigido a proteger no sólo los intereses directos de los competidores o consumidores, sino la estructura del mercado y, de este modo, la competencia en cuanto tal (sentencia T-Mobile Netherlands y otros, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 31, 35 y 38).
- 546 En particular, el hecho de que una práctica concertada no tenga incidencia directa en el nivel de los precios no impide declarar que ha limitado la competencia entre las empresas afectadas (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 20 de marzo de 2002, Dansk Rørindustri/Comisión, T-21/99, Rec. p. II-1681, apartado 140).
- 547 A este respecto, es preciso señalar que los precios efectivamente aplicados en un mercado pueden verse influenciados por factores externos, fuera del control de los miembros de un cártel, como la evolución de la economía en general, la evolución de la demanda en ese sector particular o el poder de negociación de los clientes.
- 548 En el caso de autos, de los apartados 443 a 537 *supra* se desprende que la Comisión demostró de modo suficiente en Derecho la relevancia de los precios de referencia en el comercio del plátano, elemento que, junto con las otras circunstancias del caso de autos tenidas en cuenta por la Comisión, permite caracterizar la existencia de una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia.

- 549 Por tanto, poco importa saber si el precio de referencia era el factor más determinante del precio real de Dole y de Chiquita o en qué medida los precios de referencia y los precios reales de dichas empresas estaban vinculados, debiéndose recordar que los precios de referencia son precios anunciados de los cuales no se ha sostenido que pudiesen obtenerse en el marco de las negociaciones semanales ni que pudiesen, siquiera, servir de base de cálculo de los precios finales facturados.
- 550 El mero hecho de que los precios reales y los precios de referencia no estén «estrechamente» vinculados, como se indica en el considerando 352 de la Decisión impugnada, no basta para poner en entredicho la fuerza probatoria de los elementos aportados por la Comisión que le permitieron concluir que los precios de referencia servían al menos como señales, tendencias o indicaciones para el mercado por lo que respecta a la evolución prevista del precio de los plátanos, y que eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos.
- 551 La constatación de una diferencia entre los precios de referencia, objeto de la concertación ilícita, y los precios de transacción en modo alguno significa que los primeros no pudieran tener una influencia sobre el nivel de los segundos. La razón de ser de los precios de referencia era empujar al alza los precios del mercado, aun cuando estos últimos continuasen siendo, *in fine*, inferiores a los precios anunciados. A este respecto, debe recordarse que el Tribunal tuvo en cuenta el hecho de que las tarifas aconsejadas de una empresa eran superiores al precio del mercado para considerar que el sistema de precios de ésta tenía por objeto que aumentaran las tarifas del mercado (sentencia del Tribunal de 22 de octubre de 1997, SCK y FNK/Comisión, T-213/95 y T-18/96, Rec. p. II-1739, apartado 163).
- 552 Asimismo, ha quedado acreditado que, en algunas transacciones, el precio estaba directamente vinculado a los precios de referencia por medio de fórmulas de fijación de precios preestablecidas.
- 553 Por consiguiente, la Comisión tenía razón al afirmar la ilicitud de las comunicaciones previas a la fijación de precios, que tenían por objeto abocar a condiciones de competencia que no se correspondían con las condiciones normales del mercado, permitiendo reducir, por lo que respecta a cada uno de los participantes, la incertidumbre en lo que atañe al comportamiento previsible de sus competidores (véase, en este sentido, la sentencia Cimenteries CBR y otros/Comisión, citada en el apartado 312 *supra*, apartado 1908).
- 554 En cualquier caso, debe también subrayarse que el análisis y el documento mencionados en el apartado 539 *supra* sólo atañen a los precios facturados de Dole o Chiquita, cuando el comportamiento efectivo que pretende haber seguido una empresa no es relevante a la hora de evaluar el impacto de la práctica colusoria sobre el mercado, debiendo sólo tenerse en cuenta los efectos de la práctica colusoria en su conjunto (sentencia Comisión/Anic Partecipazioni, citada en el apartado 55 *supra*, apartados 150 y 152).
- 555 Para empezar, por lo que respecta a las transacciones de Chiquita, es preciso señalar que el cuadro aportado por Fyffes durante el procedimiento administrativo carece de fuerza probatoria real en la medida en que los datos recabados se refieren a un período que comienza únicamente en el segundo trimestre de 2002, sin que sea tampoco posible determinar con certeza si los antedichos datos atañen al conjunto del mercado geográfico de que se trata.
- 556 Asimismo, las declaraciones de Chiquita relativas al hecho de que los precios de referencia están «muy alejados de la realidad» forman parte de un correo electrónico de 26 de junio de 2004 y, por tanto, posterior al período de la infracción. No obstante, puede señalarse que, en ese correo electrónico, un empleado de Chiquita responde a la pregunta de un colega que se extraña del nivel del precio de referencia de los plátanos de marca Del Monte, más elevado que el de Dole. El autor del correo electrónico indica que, desde que Del Monte se encargaba directamente de la distribución de sus plátanos, tenía una estrategia consistente en posicionarse lo más cerca posible de Chiquita y que el

nuevo responsable de Del Monte, al ser un antiguo empleado de Chiquita, conocía las astucias de la política de precios de esta última empresa y, por tanto, la diferencia entre los precios de referencia y los precios reales.

- 557 Por lo que atañe a la breve y vaga declaración según la cual los precios de referencia «no guardan correlación» con los precios reales, cabe señalar que en modo alguno se encuentra sustentada por pruebas documentales objetivas relativas al período de la infracción comprendido entre 2000 y 2002 y al mercado geográfico afectado. En cualquier caso, dicha declaración no puede interpretarse de manera aislada, independientemente de las declaraciones explícitas de Chiquita sobre la finalidad de las comunicaciones previas a la fijación de precios y de las pruebas documentales recabadas por la Comisión, en particular, los correos electrónicos de Chiquita, que demuestran la importancia de los precios de referencia en el sector del plátano.
- 558 A continuación, debe señalarse que el análisis económico y el documento mencionado en el apartado 539 *supra*, relativos al comportamiento en relación con los precios de Dole, no permiten concluir que haya una falta de correlación entre los precios reales y los precios de referencia, sino que hay una correlación menos elevada entre esos dos precios que la existente entre los precios reales y el «precio Aldi». Además, los gráficos que figuran en el anexo A 18 del escrito de demanda, en la medida en que pueda considerarse que se refieren a datos relativos únicamente a transacciones en Alemania, muestran que la correlación entre el «precio Aldi» y el precio real de Dole era mucho mayor en 2006-2007 que entre 2000 y 2002, lo que corrobora la idea de una importancia creciente del «precio Aldi».
- 559 Las demandantes se concentran en la correlación entre el «precio Aldi», minorista que compra plátanos a los maduradores, y el precio real de Dole cuando la pertinencia de esta relación debe relativizarse como consecuencia de la cronología de la comercialización de los plátanos, dentro del marco del proceso de negociaciones semanales, en el sentido de que ha quedado acreditado que Chiquita, Dole y Weichert anunciaban su precio de referencia a todos sus clientes, maduradores y minoristas, el jueves al principio de la mañana, antes de la emisión de la «oferta Aldi», lo que muestra que, desde un punto de vista cronológico, el anuncio de los precios de referencia señalaba el punto de partida de las negociaciones comerciales. Las declaraciones de Dole, presentadas durante el procedimiento administrativo, sobre los comportamientos de los clientes por lo que atañe a las ofertas formuladas por los importadores confirman la realidad de esta observación (véase el apartado 445 *supra*).
- 560 De este modo, se pone de manifiesto que los importadores definían y anunciaban primero sus precios de referencia dando una indicación sobre la evolución prevista del precio del plátano, después los maduradores se formaban una opinión sobre la evolución del mercado y presentaban sus ofertas a Aldi y, únicamente en ese momento, era fijado el «precio Aldi».
- 561 Las demandantes alegan que no puede considerarse que los precios de referencia podrían ser relevantes porque podrían haber tenido alguna influencia sobre el «precio Aldi» y subrayan, a este respecto, que Aldi compra plátanos terceros (y no plátanos comercializados bajo las marcas Chiquita, Dole y Del Monte) de modo que, a su entender, los precios de referencia, que no atañen a los plátanos terceros, no tienen ninguna utilidad para Aldi.
- 562 Esta alegación contradice totalmente la afirmación de Dole según la cual el propio «precio Aldi» era relevante para la totalidad de las transacciones (sin diferenciación según la marca, incluidas sus propias ventas de plátanos de marca). Es preciso añadir que los precios de referencia forman parte de un proceso de fijación de los precios de un producto, el plátano, que comprende tres niveles de calidad, lo que implica un posicionamiento de los precios de los tres tipos de plátanos de unos con respecto a los otros y una forma de interdependencia de los precios.

563 Por otra parte, las demandantes declaran que los proveedores de Aldi no tenían en cuenta los precios de referencia y se remiten al escrito de su cliente, Van Wylick, y a una declaración de Chiquita sobre las condiciones en las que Atlanta emitía sus ofertas a Aldi.

564 En su escrito (véase el apartado 527 *supra*), Van Wylick indica que los precios de referencia de Dole relativos a los plátanos tenían poca utilidad para las negociaciones del precio real y definitivo «que se [le] facturaba», demostrando esta última mención que el autor del escrito hace referencia a su relación comercial con Dole y no con Aldi.

565 La declaración de Chiquita tiene el siguiente tenor:

«Como ya hemos indicado anteriormente, los precios de referencia anunciados a Atlanta los jueves atañían únicamente a las marcas de primer nivel de Chiquita, Dole y Del Monte. Por consiguiente, Atlanta no basaba su oferta a Aldi en un “precio de referencia de los [plátanos de] marcas de tercer nivel”. Como hemos explicado más arriba, esas ofertas se basaban en la información recabada por el Sr. [C.] y el Sr. [N.] por medio de sus llamadas a los proveedores de las marcas de tercer nivel anteriores a la fijación de los precios, llamadas que realizaban los miércoles (el Sr. [N.] o los jueves (el Sr. [C.]). Durante esas llamadas, los proveedores de marcas de tercer nivel siempre intentaban convencer a Atlanta de sus previsiones en materia de precios. Esas previsiones no eran idénticas y, a menudo, comprendían diferencias de entre 0,50 y 1 euro por caja.»

566 Esta declaración relativa al comportamiento de Atlanta indica que, cuando establecía su oferta de precio destinada a Aldi, Atlanta tenía en cuenta la información obtenida de los proveedores de plátanos de tercer nivel, pero que, en ese momento, conocía las expectativas de los importadores en materia de precios por medio del anuncio previo de los precios de referencia tal como muestra el principio de la declaración.

567 Las decisiones en materia de precios de Atlanta para un tipo de plátano, como las del resto de los operadores, incluido Aldi, que intervenían en el mercado, necesariamente se tomaban en el marco de un mercado que comprendía tres niveles de calidad con diferencias correlativas de precio.

568 Es preciso subrayar que el análisis económico de las transacciones realizadas por Dole (informes de 20 de noviembre de 2007 y de 19 de diciembre de 2008) revela una correlación media elevada entre el «precio Aldi» y los precios de referencia durante el período comprendido entre 2000 y 2005, que indica que la evolución del «precio Aldi» estaba efectivamente estrechamente vinculada a la evolución del precio de referencia.

569 A este respecto, la Comisión puso de relieve, en el considerando 122 de la Decisión impugnada, las siguientes declaraciones de Dole:

«[...] los precios de referencia iniciales que algunas sociedades dan a conocer al mercado el jueves por la mañana tras sus reuniones de fijación de precios representan una tendencia – el hecho de que esperan que el mercado aumente en 1 euro, en 50 céntimos (siempre por caja, por caja de 18 kg) y [...] que los maduradores, que son esenciales para el suministro de plátanos amarillos, den sus precios a Aldi (el mayor comprador de plátanos) durante la mañana del jueves y que los maduradores se formen una opinión sobre cómo el precio del mercado puede evolucionar durante la mañana, en algún momento entre [las 9.00 y las 11 horas], y luego envíen por fax su oferta a Aldi y Aldi responda un poco después de [las 13.00 horas]; lo que a menudo sucede es que los maduradores esperan que el precio de una caja de plátanos aumente 1 euro, y Aldi vuelve diciendo “Bien, el mercado va mejor, las ventas de nuestros minoristas evolucionan de manera positiva, pero no podemos aceptar un aumento de un euro, aceptamos un aumento de 36 céntimos” [...] Entonces [...] los importadores realmente sólo tienen una impresión del mercado, ven surgir una tendencia del mercado y piensan que el precio puede subir 1 euro (eso es lo que le están diciendo al mercado), pero, de hecho, lo esencial es lo que piensa Aldi [...]»

- 570 Esta última apreciación de Dole, empresa que siempre ha negado haber cometido una infracción del artículo 81 CE, no pone en entredicho la pertinencia de la descripción del proceso que caracterizaba el desarrollo de la jornada del jueves ni la puesta de manifiesto de un vínculo entre los precios de referencia y la «oferta Aldi».
- 571 Dole también indicó, por medio de estudios económicos aportados durante el procedimiento administrativo, que «los precios de referencia [iniciales], que reflejaban esfuerzos considerables de recopilación de información, [...] proporcionaban información más precisa y de mejor calidad sobre la situación del mercado, que la que probablemente habría podido obtenerse si no se hubiesen producido esos intercambios» y que «los maduradores conocían esos precios de referencia iniciales en el momento en que presentaban sus ofertas a Aldi, de modo que mejores precios de referencia iniciales probablemente harían que Aldi fijase precios que reflejasen de forma más precisa el estado de la oferta y de la demanda por lo que respecta a la semana siguiente» (p. 5 del estudio económico de 20 de noviembre de 2007). También se precisa que «la voluntad de los maduradores de aceptar las condiciones específicas de Aldi dependía en cierta medida del precio de referencia inicial que recibían de los importadores (aunque esos precios no eran vinculantes), que «[esos precios de referencia] dependían a su vez de la facilidad con la que el importador pensase poder vender el volumen descargado esa semana» y que «el intercambio significaba que cada uno de los precios de referencia de las empresas plataneras reflejaba la información compartida sobre la oferta y la demanda durante esa semana y no únicamente la información individual de un proveedor» (p. 7 y 9 del estudio económico de 10 de abril de 2007).
- 572 Estas declaraciones, particularmente explícitas por lo que respecta al vínculo entre los precios de referencia y la «oferta Aldi», concuerdan con el tenor de un correo electrónico interno de Chiquita, de 8 de agosto de 2002, en el que un empleado de esta empresa expresa sus reflexiones a raíz de un aumento por parte de Dole de su precio de referencia en 2 euros (considerandos 111, 172 y siguientes de la Decisión impugnada) en estos términos: «Al aumentar el precio del mercado y el precio Aldi, ellos [Dole...] obtienen [...] un mejor precio [...]»
- 573 En respuesta a una solicitud de información de la Comisión, Aldi precisó que su decisión por lo que respecta a su oferta semanal a sus proveedores se basaba en las ofertas recibidas, los precios de la semana precedente y el precio de la misma semana del año precedente. Aldi añadió que «los precios mencionados por los proveedores de plátanos en sus ofertas iniciales dejan entrever al menos una tendencia por lo que atañe a la evolución de los precios, con la que, sin embargo, no siempre deb[ía] corresponderse la formulación de la contraoferta» (considerando 116 de la Decisión impugnada y nota a pie de página 150).
- 574 De las consideraciones anteriores se desprende que la Comisión obró conforme a Derecho al concluir que los precios de referencia eran relevantes en el sector del plátano, señalando, por una parte, que servían al menos como señales, tendencias o indicaciones para el mercado sobre la evolución prevista de los precios del plátano, y que eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos y, por otra parte, que en algunas transacciones, los precios reales estaban directamente vinculados a los precios de referencia.
- 575 Asimismo, es preciso subrayar, tal como acertadamente hace la Comisión, que la importancia alegada del precio de compra de Aldi no excluye la relevancia de los precios de referencia, declarada en la Decisión impugnada.
- 576 De las consideraciones anteriores se desprende que la alegación basada en la falta de relevancia de los precios de referencia en la negociación de los precios reales en el sector del plátano debe rechazarse.

## Sobre la responsabilidad de los empleados de Dole implicados en las comunicaciones bilaterales

- 577 Las demandantes alegan que, aun suponiendo que haya existido un vínculo estrecho entre los precios de referencia y los precios reales, los intercambios de información reprochados no comprendían ni siquiera la divulgación de los precios de referencia reales, adoptados durante la reunión de los jueves, y señalan, a este respecto, que el empleado de Dole implicado en las comunicaciones bilaterales de que se trata, el Sr. H., no era responsable de la fijación de los precios de referencia reales, dado que esa decisión la tomaba el director general de DFFE.
- 578 Debe recordarse que la Comisión reprocha a Dole haber participado, sobre una base bilateral, en comunicaciones con Chiquita y Weichert sobre los factores en función de los que se fija el precio, es decir, sobre los factores relevantes a la hora de establecer los precios de referencia de la semana siguiente, y sobre las tendencias de precios e indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente antes de la fijación de dichos precios de referencia los jueves por la mañana.
- 579 La Comisión también declaró, sin ser contradicha por las demandantes, que Dole intercambió bilateralmente con las empresas antedichas los precios de referencia, una vez fijados, habiendo permitido tal intercambio controlar lo sucedido tras las comunicaciones previas a la fijación de precios y reforzar la cooperación entre las empresas.
- 580 Las comunicaciones previas a la fijación de precios implicaban a los Sres. H. y G., respectivamente, director regional y responsable de ventas de Dole, los cuales participaban en las reuniones internas de fijación de precios (considerando 63 de la Decisión impugnada). Las demandantes no ponen en entredicho estas constataciones de la Comisión.
- 581 Asimismo, es preciso recordar que, según la jurisprudencia, la imputación a una empresa de una infracción del artículo 81 CE no supone una actuación ni aun un conocimiento por parte de los socios o de los gerentes principales de la empresa implicada en esa infracción, sino la actuación de una persona autorizada a obrar por cuenta de la empresa (sentencia del Tribunal de Justicia de 7 de junio de 1983, *Musique Diffusion française y otros/Comisión*, 100/80 a 103/80, Rec. p. 1825, apartado 97, y sentencia del Tribunal General de 20 de marzo de 2002, *Brugg Rohrsysteme/Comisión*, T-15/99, Rec. p. II-1613, apartado 58), capacidad que las demandantes no niegan por lo que respecta a sus empleados implicados en las comunicaciones previas a la fijación de precios.
- 582 En estas circunstancias, la alegación de las demandantes según la cual los empleados implicados en las comunicaciones previas a la fijación de precios no tenían la responsabilidad final a la hora de establecer los precios de referencia carece de pertinencia y debe rechazarse.
- 583 Del conjunto de consideraciones anteriores se desprende que la Comisión demostró de modo suficiente en Derecho que Dole, Chiquita y Weichert mantuvieron, sobre una base bilateral, comunicaciones previas a la fijación de precios en las que discutieron los factores en función de los que se fija el precio de los plátanos, es decir, los factores relevantes para fijar los precios de referencia de la semana siguiente, o discutieron o revelaron tendencias de los precios o indicaciones de precios de referencia para la semana siguiente (considerandos 148, 182 y 196 de la Decisión impugnada).
- 584 Por medio de las comunicaciones previas a la fijación de precios, Dole, Chiquita y Weichert coordinaron la fijación de sus precios de referencia en vez de determinarlos con total independencia. Durante esas discusiones bilaterales, las empresas desvelaron la línea de conducta que tenían previsto seguir o, al menos, tales discusiones permitieron a los participantes evaluar el comportamiento futuro de competidores por lo que respecta a la fijación de los precios de referencia y anticipar la línea de conducta que tenían la intención de seguir. Por tanto, dichas discusiones redujeron la incertidumbre que rodeaba a las decisiones futuras de los competidores por lo que respecta a los precios de referencia, dando lugar a una restricción de la competencia entre empresas (considerandos 263 a 272 de la Decisión impugnada).

585 Por consiguiente, la Comisión acertó al concluir que las comunicaciones previas a la fijación de precios, que tuvieron lugar entre Dole y Chiquita y entre Dole y Weichert, atañían a la fijación de los precios y que dieron lugar a una práctica concertada que tenía por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE.

*B. Sobre la vulneración del derecho de defensa y el incumplimiento de la obligación de motivación*

586 En primer lugar, las demandantes alegan que, de las tres prácticas que, según el pliego de cargos, constituían un conjunto de acuerdos colusorios bilaterales estrechamente vinculados y una infracción por el objeto del artículo 81 CE, la Comisión finalmente no tomó en consideración dos de ellas, entre las que se encontraba la relativa al intercambio de información sobre los volúmenes, que Chiquita consideraba que era la más grave. Las demandantes también señalan que la Comisión no sancionó ni a Fyffes ni a Van Parys, aunque estaban implicadas en las mismas comunicaciones bilaterales supuestamente colusorias.

587 Según las demandantes, al hacer esto, la Comisión cambió radicalmente su tesis relativa a la infracción en la Decisión impugnada, sin dárseles previamente la posibilidad de ser oídas por lo que respecta a esa modificación, vulnerando de ese modo el artículo 27, apartado 1, del Reglamento 1/2003 y su derecho de defensa.

588 Es preciso recordar que, según la jurisprudencia, la Decisión no tiene por qué ser necesariamente una copia exacta del pliego de cargos (sentencia van Landewyck y otros/Comisión, citada en el apartado 335 *supra*, apartado 68). En efecto, la Comisión ha de contar con la posibilidad de tener en cuenta, en su Decisión, las respuestas de las empresas afectadas al pliego de cargos. A este respecto, no sólo ha de poder aceptar o rechazar las alegaciones de las empresas afectadas, sino también proceder a su propio análisis de los hechos que éstas exponen, bien para abandonar los cargos que hubieran resultado mal fundados, bien para adaptar o completar, tanto fáctica como jurídicamente, su argumentación en apoyo de los cargos que mantiene (sentencia ACF Chemiefarma/Comisión, citada en el apartado 335 *supra*, apartado 92; véase asimismo, en este sentido, la sentencia Suiker Unie y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartados 437 y 438). Asimismo, sólo cabe apreciar la existencia de una vulneración del derecho de defensa si la decisión final imputa a las empresas implicadas infracciones diferentes de las mencionadas en el pliego de cargos o tiene en cuenta hechos diferentes (sentencia ACF Chemiefarma/Comisión, citada en el apartado 335 *supra*, apartado 94; véase asimismo, en este sentido, la sentencia del Tribunal de 23 de febrero de 1994, CB y Europay/Comisión, T-39/92 y T-40/92, Rec. p. II-49, apartados 49 a 52).

589 No es éste el caso cuando, como ocurre en el presente litigio, las diferencias alegadas entre el pliego de cargos y la Decisión final sólo se refieren a comportamientos sobre los que las empresas afectadas ya habían ofrecido explicaciones y que, por tanto, son ajenas a todo cargo nuevo (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 15 de octubre de 2002, Limburgse Vinyl Maatschappij y otros/Comisión, C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P a C-252/99 P y C-254/99 P, Rec. p. I-8375, apartado 103).

590 En efecto, ha quedado acreditado que el pliego de cargos en su apartado 60 hacía referencia a tres prácticas colusorias, a saber:

- el intercambio de información relativo a los volúmenes de las partidas de plátanos que llegan a Europa del Norte (intercambio de información sobre los volúmenes);
- las comunicaciones bilaterales relativas a las condiciones del mercado del plátano, las tendencias de los precios o la indicación de los precios de referencia antes de la fijación de dichos precios;

- el intercambio de información sobre los precios de referencia de los plátanos (intercambio de precios de referencia).
- 591 En el apartado 429 del pliego de cargos, la Comisión concluyó de manera inequívoca que «cada serie de acuerdos bilaterales» y el conjunto de dichos acuerdos constituían una infracción que tenía por objeto restringir la competencia en la Comunidad y en el EEE en el sentido del artículo 81 CE y del artículo 53 del Acuerdo EEE.
- 592 Esta conclusión derivaba de un examen separado de cada uno de los comportamientos reprochados, en particular, en los apartados 404 y 412 a 416 del pliego de cargos, en los que la Comisión hizo referencia a «un conjunto de comunicaciones bilaterales sobre la situación del mercado del plátano, las tendencias de los precios o las indicaciones de precios de referencia antes de su fijación, mediante las que las partes influenciaron la fijación de los precios, lo que, a fin de cuentas, equivale a una fijación de los precios» y declaró que «esos acuerdos colusorios tenían un objeto contrario a la competencia».
- 593 Tal como subraya la Comisión, es evidente que las demandantes comprendieron el alcance del pliego de cargos, como se desprende de la respuesta de 21 de noviembre de 2007 a dicho pliego, en la que Dole se defiende específicamente de la alegación según la cual las comunicaciones bilaterales relativas a las condiciones del mercado constituían una infracción por el objeto.
- 594 Las demandantes se refieren esencialmente en sus escritos al apartado 395 del pliego de cargos que atañe al concepto de infracción compleja única y continuada, al haber considerado la Comisión inicialmente que las tres prácticas contrarias a la competencia reprochadas daban lugar a una infracción única y continuada más amplia.
- 595 En la Decisión impugnada, tras proceder a un análisis de las respuestas al pliego de cargos y de las declaraciones de las empresas implicadas formuladas durante su audiencia, la Comisión finalmente abandonó, por una parte, sus cargos relativos a los intercambios de información sobre los volúmenes y los relativos a los intercambios de los precios de referencia para tomar sólo en consideración la práctica concertada ligada a lo que la Comisión ha denominado comunicaciones previas a la fijación de precios y, por otra parte, los cargos imputados a Fyffes y a Van Parys.
- 596 En estas circunstancias, las demandantes no pueden invocar válidamente una vulneración del derecho de defensa, reconocido en el artículo 27, apartado 1, del Reglamento 1/2003, independientemente de la percepción, alegada por las demandantes, que Chiquita tuviese de la gravedad de los cargos recogidos en el pliego de cargos.
- 597 En segundo lugar, en el marco de la imputación basada en la vulneración del derecho de defensa, por una parte, las demandantes alegan un incumplimiento por parte de la Comisión de su obligación de motivación en la medida en que, a su entender, la Decisión impugnada no precisa, de forma clara e inequívoca, cuáles son las comunicaciones relativas a los factores relevantes a la hora de fijar los precios de referencia que pueden o no pueden tener lugar entre los importadores de plátanos en el marco del artículo 81 CE.
- 598 Esta alegación de las demandantes ya ha sido examinada y rechazada por las razones indicadas en los apartados 261, 262 y 264 *supra*.
- 599 Por otra parte, según las demandantes, la Decisión impugnada tampoco precisa las características de las comunicaciones que implicaban a Fyffes y a Van Parys que explicarían que se considerara que dichas comunicaciones no tenían un objeto contrario a la competencia.

- 600 En la medida en que Dole afirma que la Decisión impugnada es ilegal debido a una insuficiente motivación o a una falta de claridad de ésta por lo que respecta al trato que recibieron Fyffes y Van Parys, que no fueron destinatarias de la Decisión impugnada y, por tanto, tampoco sancionadas, debe recordarse que Dole no puede alegar tal circunstancia para eludir la sanción que se le impuso por infracción del artículo 81 CE, cuando la situación de las otras dos empresas ni siquiera ha sido sometida al órgano jurisdiccional de la Unión (véase la sentencia del Tribunal de 4 de julio de 2006, Hoek Loos/Comisión, T-304/02, Rec. p. II-1887, apartado 62, y la jurisprudencia citada).
- 601 De las consideraciones anteriores se desprende que la alegación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación prevista en el artículo 253 CE debe rechazarse.

### III. *Sobre las pretensiones de anulación o de reducción de la multa*

- 602 Las demandante han invocado un único motivo basado en el carácter injustificado y desproporcionado de la multa, en el marco del cual han reprochado a la Comisión haber determinado el importe de base de ésta teniendo en cuenta la venta de productos que no tenían ningún vínculo con la infracción, considerando que el comportamiento reprochado tenía por objeto la fijación de los precios y negándose a tomar en consideración la precaria situación financiera de Dole.

#### A. *Observaciones preliminares*

- 603 Ha quedado acreditado que, a la hora de fijar el importe de la multa impuesta a Dole, la Comisión aplicó las Directrices (considerando 446 de la Decisión impugnada), que establecen un método de cálculo con dos etapas.
- 604 Las Directrices prevén, como primera etapa de cálculo, la determinación por parte de la Comisión de un importe de base para cada empresa o asociación de empresas implicada y comprenden, a ese respecto, las siguientes disposiciones:

«12. El importe de base se fijará por referencia al valor de las ventas según la metodología siguiente.

[...]

13. Con el fin de determinar el importe de base de la multa, la Comisión utilizará el valor de las ventas de bienes o servicios realizadas por la empresa, en relación directa o indirecta con la infracción, en el sector geográfico correspondiente dentro del territorio del [EEE]. La Comisión utilizará normalmente las ventas de la empresa durante el último ejercicio social completo de su participación en la infracción.

[...]

19. El importe de base de la multa se vinculará a una proporción del valor de las ventas, determinada en función del grado de gravedad de la infracción, multiplicada por el número de años de infracción.

20. La valoración de la gravedad se hará caso por caso para cada tipo de infracción, considerando todas las circunstancias pertinentes.

21. Por regla general, la proporción del valor de las ventas que se tendrá en cuenta se fijará en un nivel que podrá alcanzar hasta el 30 %.

22. Con el fin de decidir si la proporción del valor de las ventas considerada en un determinado caso debería situarse en la parte inferior o superior de esta escala, la Comisión tendrá en cuenta una serie de factores, como la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de todas las partes interesadas, la dimensión geográfica de la infracción, y la aplicación efectiva o no de las prácticas delictivas.
23. Los acuerdos horizontales de fijación de precios, de reparto de mercados y de limitación de la producción, que suelen ser secretos, se cuentan, por su propia naturaleza, entre los casos más graves de restricción de la competencia. En el marco de la política de competencia, deben ser sancionados con severidad. Por tanto, la proporción de las ventas considerada para este tipo de infracciones se situará generalmente en el extremo superior de la escala.
24. Con el fin de tener plenamente en cuenta la duración de la participación de cada empresa en la infracción, el importe determinado en función del valor de las ventas (véanse los puntos 20 a 23 *supra*) se multiplicará por el número de años de participación en la infracción. Los períodos inferiores a un semestre se contarán como medio año; los períodos de más de seis meses pero de menos de un año se contarán como un año completo.
25. Además, independientemente de la duración de la participación de una empresa en la infracción, la Comisión incluirá en el importe de base una suma comprendida entre el 15 % y el 25 % del valor de las ventas, tal y como se define en la sección A anterior con el fin de disuadir a las empresas incluso de participar en acuerdos horizontales de fijación de precios, de reparto de mercados y de limitación de la producción. La Comisión podrá aplicar también este importe adicional en el caso de otras infracciones. Para decidir la proporción del valor de las ventas que debe tenerse en cuenta en un caso determinado, la Comisión considerará una serie de factores, en particular los que se mencionan en el punto 22.»

<sup>605</sup> Según la nota a pie de página 2 de las Directrices, la expresión «acuerdos horizontales de fijación de precios», que figura en el punto 23 de las Directrices, incluye las prácticas concertadas, según lo dispuesto en el artículo 81 CE.

<sup>606</sup> Como segunda fase de cálculo, las Directrices prevén que la Comisión podrá ajustar este importe de base, al alza o a la baja, basándose en una evaluación global que tendrá en cuenta todas las circunstancias pertinentes (puntos 11 y 27).

<sup>607</sup> Entre esas circunstancias, el punto 35 de las Directrices menciona la capacidad contributiva de una empresa en los siguientes términos:

«En circunstancias excepcionales, la Comisión podrá, previa solicitud, tener en cuenta la incapacidad contributiva de una empresa en un contexto económico y social particular. La Comisión no concederá por este concepto ninguna reducción de la multa por la mera constatación de una situación financiera desfavorable o deficitaria. La reducción sólo podrá concederse sobre la base de pruebas objetivas de que la imposición de una multa, en las condiciones fijadas por las presentes Directrices, pondría irremediabilmente en peligro la viabilidad económica de la empresa en cuestión y conduciría a privar a sus activos de todo valor.»

*B. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de base de la multa en la medida en que se basa en el valor de las ventas de productos que no tienen ningún vínculo con la infracción y el incumplimiento de la obligación de motivación*

<sup>608</sup> Las demandantes sostienen que la Comisión aplicó de manera errónea las Directrices cuando calculó el importe de base de la multa, porque se basó en el valor de las ventas de productos que no tienen ningún vínculo con la supuesta infracción, a saber, las ventas de plátanos verdes que no eran plátanos

de marca Dole, las ventas de plátanos verdes de marca Dole vendidos en el marco de acuerdos contractuales no basados en los precios de referencia y las ventas de plátanos amarillos. Las demandantes también invocan una motivación insuficiente de la Decisión impugnada por lo que respecta a la inclusión de las transacciones referentes a esos plátanos en la base de cálculo del importe de la multa.

- 609 Debe señalarse que las demandantes reiteran las críticas formuladas en el marco de la negación de la existencia de la infracción.
- 610 En primer lugar, eso es lo que sucede con la distinción que las demandantes hacen entre los plátanos verdes y amarillos, considerados como dos productos diferentes pertenecientes a dos mercados distintos, que subyace en el argumento según el cual la Comisión no explica, en la Decisión impugnada, cómo una supuesta coordinación de los precios de referencia de los plátanos verdes vendidos por DFFE durante la semana en curso puede haber ejercido una influencia sobre la fijación del precio de los plátanos amarillos vendidos por Saba, Kempowski, VBH y Dole Francia, que se llevaba a cabo de un modo totalmente independiente y sin referencia a ninguna oferta verde.
- 611 Primero, por lo que respecta a la alegación de un incumplimiento de la obligación de motivación, es preciso señalar, tal como se ha expuesto en el apartado 127 *supra*, que la Comisión, en los considerandos 4, 5, 32, 34, 104, 141 a 143, 182, 196 y 287 de la Decisión impugnada, explicó con suficiente precisión y claridad su posición por lo que respecta a la naturaleza única del producto de que se trata, a saber, el plátano fresco, la especificidad de dicho producto, dado que es una fruta que se importa cuando esta verde y se ofrece al consumo del público una vez que se ha vuelto amarilla, tras su maduración, los modos de organización de la maduración y, subsiguientemente, de comercialización de los plátanos, los procesos de negociación comercial con los precios de referencia y el vínculo existente entre los precios de referencia de los plátanos verdes y amarillos.
- 612 En la Decisión impugnada, el valor de las ventas de plátanos frescos realizadas por Dole en 2002 se estima en 198.331.150 euros, cifra que comprende las transacciones efectuadas por DFFE, las filiales VBH, Saba, Kempowski y Dole France en Bélgica y Luxemburgo y que queda reducida a 190.581.150 euros una vez sustraído el importe correspondiente a los plátanos comprados a los otros destinatarios de la Decisión impugnada (considerandos 451 a 453 de la Decisión impugnada).
- 613 En estas circunstancias, no puede reprocharse ninguna infracción del artículo 253 CE a la Comisión por lo que atañe a la inclusión en el valor de las ventas de las transacciones referentes a los plátanos verdes y amarillos.
- 614 Segundo, por lo que respecta a la fundamentación de la apreciación de la Comisión, debe recordarse que el argumento de las demandantes basado en la distinción entre los plátanos verdes y los plátanos amarillos ya se adujo en apoyo de la alegación según la cual los modos de explotación respectivos de Dole y de Chiquita eran incompatibles con la coordinación ilícita reprochada a dichas empresas.
- 615 Esta alegación fue rechazada por infundada (véase el apartado 248 *supra*). La Comisión acertó al considerar que los plátanos verdes y amarillos eran un mismo producto, que el precio de referencia (ya sea verde o amarillo) atañía al mismo producto, los plátanos frescos, y que los precios de referencia amarillos estaban vinculados a los precios de referencia verdes. Las características específicas del plátano, fruta que se importa cuando esta verde y se ofrece al consumo del público una vez que se ha vuelto amarilla, tras su maduración, así como los modos de comercialización de éste, no pueden tener incidencia en la naturaleza única del producto de que se trata y fundamentar válidamente la alegación de la existencia de dos productos diferentes pertenecientes a dos mercados distintos.
- 616 De lo anterior se desprende que las demandantes no han demostrado que la Comisión aplicase erróneamente las Directrices al incluir en el valor de las ventas las transacciones referentes a los plátanos amarillos.

- 617 Asimismo, debe señalarse que, más allá del propio producto, las demandantes alegan que los plátanos amarillos eran vendidos por Saba, Kempowski, VBH y Dole France, que no fueron destinatarias del pliego de cargos ni de la Decisión impugnada, ni estuvieron implicadas en el comportamiento contrario a la competencia reprochado, en la medida en que fijaron sus precios de manera independiente con respecto a DFFE y sin referirse a su precio de referencia.
- 618 Este argumento no puede acogerse.
- 619 Ha quedado acreditado que, en el artículo 1 de la Decisión impugnada, la Comisión declaró que la infracción del artículo 81 CE fue cometida por Dole, sociedad dominante del grupo Dole, que está implicado en la venta y la comercialización de plátanos en Europa por medio de numerosas filiales.
- 620 Aunque Dole ha afirmado que no hubo ningún comportamiento contrario a la competencia, en cambio, en el marco del presente recurso, no ha negado su responsabilidad como sociedad matriz del grupo Dole, debiendo recordarse que la Decisión impugnada tiene claramente por objeto una práctica contraria a la competencia que atañía a los plátanos frescos, ya fueran verdes o amarillos.
- 621 La alegación de la autonomía de las filiales de Dole se enmarca únicamente en la argumentación relativa a la necesaria distinción entre los plátanos verdes y amarillos en la que se apoya la alegación basada en la incompatibilidad de los modos de explotación de Dole y de Chiquita con la colusión reprochada y la reivindicación de una disminución del valor de las ventas tomado en consideración por la Comisión a la hora de determinar el importe de la multa.
- 622 En estas circunstancias, no puede reprocharse a la Comisión que tuviese en cuenta, al determinar el valor de las ventas de bienes o de servicios, «realizadas por la empresa» con arreglo al punto 13 de la Directiva, en relación directa o indirecta con la infracción, el importe de las ventas de plátanos amarillos realizadas por sociedades del grupo del que Dole es la sociedad dominante.
- 623 Por tanto, las declaraciones de las demandantes sobre la supuesta autonomía de Saba, de Kempowski, de VBH y de Dole France carecen de pertinencia y, en cualquier caso, no están justificadas, tal como se ha expuesto en los apartados 209 y 210 *supra*.
- 624 Tercero, las demandantes alegan, de manera más específica, que el importe de las transacciones relativas a los plátanos amarillos que Saba compró a Chiquita y que luego revendió tampoco puede utilizarse al calcular el importe de la multa. Según las demandantes, la Comisión estimó que esas transacciones debían considerarse ingresos de Dole, y no de Chiquita, para evitar el doble cómputo de esos plátanos (considerando 452 de la Decisión impugnada), objetivo que podía alcanzarse incluyendo dichos plátanos en los ingresos de Chiquita. Por otra, a su entender, ese enfoque habría sido el más apropiado, dado que el precio de esos plátanos específicos había sido determinado únicamente por Chiquita y otro accionista de la sociedad Saba.
- 625 En el considerando 452 de la Decisión impugnada, para evitar un doble cómputo, la Comisión deduce de las cifras de ventas de las empresas destinatarias de la Decisión impugnada el valor de los plátanos frescos vendidos a otras destinatarias, que luego se vendían en Europa del Norte.
- 626 Ha quedado acreditado que Saba es una filial de Dole y que revendió plátanos amarillos comprados cuando eran verdes a Chiquita por un importe de 18.168.309 euros según el considerando antes mencionado, lo que justificaba la deducción realizada por la Comisión.
- 627 Es preciso señalar que, según los propios escritos de las demandantes, Dole también se benefició de esta voluntad de la Comisión de evitar un doble cómputo, ya que la Comisión dedujo un importe de 7.750.000 euros correspondientes a las ventas de plátanos de Dole realizadas por el madurador-distribuidor Atlanta, vinculado a Chiquita.

- 628 La alegación según la cual el precio de los plátanos de que se trata era fijado por Chiquita y otro accionista de dicha sociedad en modo alguno está fundamentada e, incluso, contradice la afirmación previa de las demandantes por lo que atañe a la autonomía de Saba a la hora de determinar su política de precios. En estas circunstancias, debe rechazarse el argumento de las demandantes encaminado a excluir del valor de las ventas las transacciones referentes a los plátanos comprados por Saba a Chiquita y revendidos en Europa del Norte.
- 629 Las demandantes hacen también referencia a un doble cómputo por lo que respecta a las ventas de DFFE de plátanos verdes a Cobana, tenidos en cuenta en el importe de las transacciones declarado por DFFE en 2002, comprados después por Kempowski por un importe estimado en 2,6 millones de euros y revendidos como plátanos amarillos por un importe estimado en 2,9 millones de euros.
- 630 Aparte del hecho de que los importes indicados proceden de una mera estimación, debe observarse que esta alegación de las demandantes en modo alguno está fundamentada y que la situación descrita no está comprendida dentro del supuesto descrito en el considerando 452 de la Decisión impugnada, dado que Cobana no forma parte de las empresas destinatarias de la Decisión impugnada.
- 631 En segundo lugar, las demandantes reiteran su argumentación relativa a que los precios de referencia no tienen importancia en el sector del plátano.
- 632 Por una parte, las demandantes alegan que los precios de referencia de Dole atañían únicamente a los plátanos verdes de la marca Dole y no a los plátanos verdes de tercer nivel vendidos por DFFE, de modo, que, a su entender, estos últimos no tenían, por tanto, ninguna relación con la infracción, y, por otra parte, que los plátanos verdes de la marca Dole vendidos en el marco de acuerdos contractuales no basados en los precios de referencia no son productos vinculados a la antedicha infracción, en concreto, los plátanos verdes vendidos en el marco de los «contratos anuales Aldi plus» y de negociaciones semanales en las cuales los precios de referencia no constituían el punto de partida de las negociaciones comerciales.
- 633 Primero, por lo que respecta a la alegación basada en un incumplimiento de la obligación de motivación, es preciso señalar que, tras haber indicado que el producto en cuestión estaba constituido por el plátano fresco, la Comisión precisó los tres niveles de marca de plátano denominados «tercios» que existían en el mercado de que se trata, así como la fijación de precios diferenciada correlativa (considerandos 4 y 32 de la Decisión impugnada).
- 634 Según la Comisión y tal como se ha mencionado en el apartado 14 *supra*, los precios pagados por los minoristas y los distribuidores por los plátanos (denominados «precios reales» o precios de transacción) podían resultar bien de negociaciones celebradas semanalmente, en concreto, los jueves por la tarde y los viernes (o más tarde durante la misma semana o al principio de la semana siguiente), bien de la aplicación de contratos de suministro con fórmulas de fijación de precios preestablecidas que mencionaban un precio fijo o vinculaban el precio a un precio de referencia del vendedor o de un competidor, o a otro precio de referencia como, por ejemplo, el «precio Aldi» (considerando 34 de la Decisión impugnada).
- 635 En los considerandos 102 a 128 de la Decisión impugnada, la Comisión examinó con suficiente precisión y claridad la cuestión de la fijación y de la relevancia del precio de referencia en el sector del plátano, precisando al mismo tiempo la cronología del proceso de fijación de los precios con respecto al anuncio del «precio Aldi» (considerando 104 de la Decisión impugnada).
- 636 Asimismo, en el considerando 287 de la Decisión impugnada, la Comisión añadió que «aunque los precios de referencia [hayan sido] establecidos para diferentes marcas de las partes, existía una relación entre los precios de dichas marcas y los de las marcas terceras o los de los plátanos sin

marca» y que, «en realidad, tanto Dole como Weichert [habían] declarado que incluso el precio pagado por Aldi (por los plátanos sin marca) era importante a la hora de establecer los precios reales de los plátanos de marca».

- 637 En estas circunstancias, no puede reprocharse a la Comisión ningún incumplimiento del artículo 253 CE por lo que atañe a la inclusión en el valor de las ventas de las transacciones referentes a los plátanos verdes que no eran de la marca Dole y a las ventas de plátanos verdes de la marca Dole realizadas en el marco de los «contratos Aldi plus» o de las negociaciones semanales.
- 638 Segundo, por lo que respecta a la fundamentación de la presente alegación, debe recordarse que la Comisión obró conforme a Derecho al concluir que los precios de referencia eran relevantes en el sector del plátano, señalando, por una parte, que servían al menos como señales, tendencias o indicaciones para el mercado sobre la evolución prevista de los precios del plátano, y que eran importantes para el comercio del plátano y los precios obtenidos y, por otra parte, que en algunas transacciones, los precios reales estaban directamente vinculados a los precios de referencia.
- 639 Es preciso subrayar que, tal como se ha señalado en el apartado 526 *supra*, la infracción afecta a un producto único, el plátano fresco, que comprende tres niveles de calidad con distinciones de precios correlativas, y constituye un único mercado caracterizado por un proceso de fijación de precios del que forma parte el anuncio cada jueves por la mañana de los precios de referencia de Dole, de Chiquita y de Weichert, primer mensaje destinado al mercado sobre las expectativas de los importadores en materia de precios. Aunque los referidos precios de referencia solo atañían a los plátanos de primera y de segunda categoría vendidos por esas empresas, existía un vínculo entre dichos precios y los de las marcas terceras o los de los plátanos sin marca, en la medida en que cada semana se producía necesariamente un posicionamiento de los precios de las diferentes calidades de plátanos, unas con respecto a las otras. La existencia de una cierta interdependencia de los precios de referencia de los plátanos de marcas Chiquita, Dole y Del Monte, marca esta última que era distribuida por Weichert, queda puesta de manifiesto por los correos internos de Chiquita de 30 de abril de 2001 (considerando 107 de la Decisión impugnada) y de 8 de agosto de 2002 (considerando 111, 172 y siguientes de la Decisión impugnada).
- 640 Tal como acertadamente señala la Comisión, las propias demandantes alegan que el «precio Aldi», relativo a la adquisición de plátanos terceros, era relevante para la fijación de los precios de transacción de todos los plátanos, incluidos los plátanos de marca Dole, Chiquita y Del Monte.
- 641 Por lo que respecta a las transacciones realizadas en el marco de los «contratos Aldi plus», con un precio real fijado por referencia al «precio Aldi», la influencia indirecta de los precios de referencia sobre el «precio Aldi» ha sido demostrada en los apartados 559 a 573 *supra*.
- 642 De las consideraciones anteriores se desprende que las demandantes no han demostrado que la Comisión aplicase erróneamente las Directrices al incluir en el valor de las ventas las transacciones referentes a los plátanos verdes que no eran de la marca Dole y a las ventas de plátanos verdes de la marca Dole realizadas en el marco de los «contratos Aldi plus» o de las negociaciones semanales, debiendo recordarse que el punto 13 de las Directrices hace referencia a una toma en consideración por parte de la Comisión, a efectos de la determinación del importe de base, del valor de las ventas de bienes o de servicios, realizadas por la empresa, que se relacionan de forma directa o indirecta con la infracción.
- 643 Finalmente, es preciso subrayar que la alegación de las demandantes según la cual se incurrió en un error durante el procedimiento administrativo por lo que atañe a la cuantificación del importe total neto de las ventas de plátanos verdes realizadas por DFFE en 2002 (excluyendo las ventas internas a Saba y a VBH), que, a su entender, de hecho asciende a 98.997.693 euros y no a 99.451.555 euros, en modo alguno está fundamentada y que ninguna pretensión de reducción del importe de base de la multa fijado por la Comisión se basa específicamente en dicha alegación.

644 De lo anterior se desprende que la alegación relativa al carácter supuestamente desproporcionado del importe de base de la multa en la medida en que se basa en el valor de las ventas de productos que no tienen ningún vínculo con la infracción debe rechazarse.

*C. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de base de la multa en la medida en que se basa en la conclusión errónea de que el comportamiento «atañía a la fijación de los precios» y el incumplimiento de la obligación de motivación*

645 Las demandantes afirman que la conclusión según la cual el comportamiento reprochado «atañía a la fijación de los precios», que figura en el considerando 456 de la Decisión impugnada, es incompatible con las observaciones previas de la Comisión según las cuales «las partes no se pusieron de acuerdo o se concertaron sobre los precios reales» (considerando 237 de la Decisión impugnada) y el hecho de que el presente asunto atañe a un mero intercambio de información que no forma parte de un acuerdo más amplio de fijación de precios. Según las demandantes, este error de la Comisión la llevó a tomar en consideración, en virtud del punto 19 de las Directrices, una gran proporción de las ventas (es decir, el 15 %) a la hora de fijar el importe de base de la multa, y a incrementar ese importe, en virtud del punto 25 de las Directrices, con un «recargo disuasorio» suplementario del 15 % invocando únicamente las «condiciones específicas del asunto», motivación, a su entender, manifiestamente insuficiente y, en cualquier caso, errónea, en la medida en que dicha mención implica que el presente asunto atañe a una «fijación de los precios».

646 Asimismo, las demandantes alegan que la aplicación, en virtud del punto 19 de las Directrices, de un porcentaje tan elevado como el 15 % es manifiestamente desproporcionado a la luz del porcentaje aplicado, concretamente el 18 %, en dos decisiones de aplicación del artículo 81 CE de 27 y 28 de noviembre de 2007, relativas a acuerdos de fijación de los precios que cubrían el EEE y celebrados por empresas con una cuota de mercado conjunta superior al 85 %, en el primer asunto, y del 80 % en el segundo.

647 En primer lugar, por lo que respecta a la alegación basada en la insuficiente motivación de la Decisión impugnada, además de la jurisprudencia mencionada en los apartados 125 y 126 *supra*, debe recordarse que, en el marco de la fijación de multas por una infracción del Derecho de la competencia, la Comisión cumple su obligación de motivación cuando indica, en su decisión, los elementos de apreciación que le han permitido medir la gravedad y la duración de la infracción cometida, sin estar obligada a incluir en dicha decisión una exposición más detallada o los elementos cuantitativos relativos al método de cálculo de la multa (véase, en este sentido, la sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 2000, Cascades/Comisión, C-279/98 P, Rec. p. I-9693, apartados 38 a 47, y la sentencia del Tribunal General de 30 de septiembre de 2003, Atlantic Container Line y otros/Comisión, T-191/98, T-212/98 a T-214/98, Rec. p. II-3275, apartado 1532).

648 En el caso de autos, debe señalarse que, de conformidad con los puntos 20 y 22 de las Directrices, la Comisión examinó y tuvo en cuenta a la hora de fijar la proporción del valor de las ventas, en función del grado de gravedad de la infracción, diversos factores relativos a la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de todas las empresas implicadas, la dimensión geográfica de la infracción y la aplicación efectiva de la infracción, tal como se desprende de los considerandos 454 a 459 de la Decisión impugnada. Para determinar el importe adicional previsto en el punto 25 de las Directrices, la Comisión se refirió, mediante una remisión explícita al punto 8.3.1.1 de la Decisión impugnada, a su apreciación de los antedichos factores, como muestra el considerando 464 de la Decisión impugnada.

649 A este respecto, es preciso recordar que el punto 25 de las Directrices prevé que, para determinar la proporción del valor de las ventas que debe tenerse en cuenta en un caso determinado, la Comisión considerará una serie de factores y, en particular, los que se mencionan en el punto 22 de las Directrices.

- 650 En estas circunstancias, no puede alegarse ningún incumplimiento de la obligación de motivación de la Comisión por lo que atañe al importe del 15 % fijado en aplicación del punto 25 de las Directrices.
- 651 En segundo lugar, por lo que respecta a la fundamentación de la alegación relativa al carácter desproporcionado del importe de base de la multa y, más concretamente, de los porcentajes del valor de las ventas fijados en aplicación de los puntos 19 y 25 de las Directrices, primero, debe observarse que la argumentación desarrollada por las demandantes a este efecto es, en parte, idéntica a la expuesta en el marco de la negación de la existencia de la infracción, la cual ya ha sido anteriormente rechazada.
- 652 Esa argumentación procede de una lectura parcial y sesgada de la Decisión impugnada, en la que se precisa claramente que la infracción reprochada no atañe a la coordinación de los precios reales, sino a la de los precios de referencia (véase, en particular, el considerando 237 de la Decisión impugnada), que eran precios anunciados a la clientela por Dole, Chiquita y Weichert.
- 653 Tal como se ha expuesto en los apartados 59 a 62 *supra*, no es necesario que un intercambio de información sea el soporte o forme parte de una práctica colusoria más amplia para poder ser considerado como una infracción. Puede analizarse, de forma autónoma, como una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia si consiste en fijar directa o incluso «indirectamente» los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción como se establece en el artículo 81 CE, apartado 1, letra a).
- 654 En el caso de autos, la Comisión pudo concluir, obrando conforme a Derecho, que las comunicaciones previas a la fijación de precios, que tuvieron lugar entre Dole y Chiquita y entre Dole y Weichert, atañían a la fijación de los precios y que dieron lugar a una práctica concertada que tenía por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE (véase el apartado 585 *supra*).
- 655 Debe señalarse que el punto 23 de las Directrices, según el cual los «acuerdos horizontales de fijación de precios, de reparto de mercados y de limitación de la producción» se cuentan, por su propia naturaleza, entre los casos más graves de restricción de la competencia, remite a la nota a pie de página 2, que precisa que el concepto de acuerdos incluye las «prácticas concertadas», según lo dispuesto en el artículo 81 CE.
- 656 Asimismo, el punto 25 de las Directrices establece que el importe de base incluirá una suma comprendida entre el 15 % y el 25 % del valor de las ventas con el fin de disuadir a las empresas de participar en «acuerdos horizontales de fijación de precios, de reparto de mercados y de limitación de la producción», expresión idéntica a la utilizada en el punto 23 que remite a la nota a pie página antes mencionada. Una interpretación sistemática y coherente de las Directrices permite considerar que la precisión de la nota a pie de página 2 atañe también al mismo concepto de «acuerdos» utilizado en el punto 25 de las Directrices.
- 657 Segundo, debe subrayarse que, al fijar un importe del 15 % del valor de las ventas de Dole, la Comisión aplicó una proporción un 50 % inferior a la que generalmente puede fijarse en los acuerdos horizontales o prácticas concertadas de fijación de los precios, que se cuentan, por su propia naturaleza, entre los casos más graves de restricción de la competencia y deben ser «sancionados con severidad», según los puntos 21 y 23 de las Directrices. El punto 23 de las Directrices indica claramente que la proporción que ha de fijarse por lo que respecta a los acuerdos horizontales o prácticas concertadas de fijación de precios se situará generalmente «en el extremo superior de la escala», situándose el porcentaje del 15 % fijado por la Comisión en la parte inferior del «extremo superior de la escala».
- 658 Por lo que atañe al importe adicional previsto en el punto 25 de las Directrices, es preciso observar que la Comisión aplicó el porcentaje mínimo del 15 % allí mencionado.

- 659 La naturaleza de la infracción, la aplicación de la práctica en cuestión y el hecho de que esta última afectaba a ocho Estados miembros, es decir, una parte significativa de la Unión compuesta por quince Estados miembros en la época de los hechos, entre los que se encontraba la República Federal de Alemania que, según las propias declaraciones de Dole, constituye el mayor mercado del plátano en Europa del Norte, son elementos tomados en consideración por la Comisión y que justifican el importe intermedio del 15 % del valor de las ventas de Dole fijado en virtud de los puntos 21 y 25 de las Directrices.
- 660 Tercero, debe recordarse que el Tribunal de Justicia ha declarado reiteradamente que la práctica seguida anteriormente por la Comisión en sus decisiones no sirve de marco jurídico a las multas en materia de competencia, y que decisiones relativas a otros asuntos tienen carácter indicativo en lo referente a la existencia de discriminaciones (sentencia del Tribunal de Justicia de 21 de septiembre de 2006, JCB Service/Comisión, C-167/04 P, Rec. p. I-8935, apartado 205). De ello se deduce que la demandantes no pueden invocar ante el Juez de la Unión la práctica decisoria de la Comisión (sentencia del Tribunal de Justicia de 24 de septiembre de 2009, Erste Group Bank y otros/Comisión, C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P y C-137/07 P, Rec. p. I-8681, apartado 123).
- 661 Asimismo, es preciso señalar que la Comisión, en consideración del grado de gravedad de la infracción, tuvo en cuenta una parte de las ventas inferior a la aplicada en las dos Decisiones a las que las demandantes hacen referencia, relativas a productos distintos, lo que revela un trato diferenciado de los asuntos en cuestión.
- 662 Aun suponiendo que el importe del 15 % fijado en la Decisión impugnada pueda caracterizar un aumento de la parte de las ventas tenida en cuenta por la Comisión en virtud de la apreciación de la gravedad de la infracción, procede recordar que la Comisión dispone de un margen de apreciación al fijar el importe de las multas a fin de lograr que las empresas ajusten su comportamiento a las normas sobre la competencia (sentencia del Tribunal de 21 de octubre de 1997, Deutsche Bahn/Comisión, T-229/94, Rec. p. II-1689, apartado 127). Por tanto, el hecho de que la Comisión haya aplicado, en el pasado, multas de cierto nivel a determinados tipos de infracciones no puede privarle de la posibilidad de elevar dicho nivel en cualquier momento para garantizar la aplicación de la política europea de la competencia (sentencia Musique Diffusion française y otros/Comisión, citada en el apartado 581 *supra*, apartado 109).
- 663 De las consideraciones anteriores se desprende que no se ha demostrado que Dole fuera objeto de un trato desproporcionado o discriminatorio.

*D. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de la multa en la medida en que la Comisión actuó erróneamente al rechazar el argumento de Dole según el cual la Comisión debería haber tenido en cuenta su precaria situación financiera*

- 664 Las demandantes afirman que la Comisión incurrió en un error de apreciación al negarse a tener en cuenta la precaria situación financiera de Dole basándose únicamente en que tenerla en cuenta conduciría a concederle una «ventaja competitiva injustificada» (considerando 491 de la Decisión impugnada). Según las demandantes, esta apreciación de la Comisión priva de todo efecto útil al punto 35 de las Directrices y se basa en una contradicción fundamental, habida cuenta del abandono inexplicable por parte de la Comisión de cualquier tipo de acción contra Fyffes y Van Parys.
- 665 Asimismo, las demandantes sostienen que la apreciación de la Comisión es insuficiente y que, en el escrito de contestación a la demanda, esta última expuso un nuevo motivo para explicar su negativa infringiendo el artículo 253 CE. En la vista, las demandantes precisaron que también invocaban en sus escritos una insuficiente motivación de la Decisión impugnada.

666 En primer lugar, por lo que respecta a la motivación de la Decisión impugnada, es preciso señalar que, tras haber citado la totalidad del punto 35 de las Directrices (considerando 489 de la Decisión impugnada) y recordado los intercambios que tuvieron lugar con Dole para determinar su situación financiera (considerando 490 de la Decisión impugnada), la Comisión concluyó lo siguiente en el considerando 491 de la Decisión impugnada:

«Tras haber examinado la situación financiera de Dole basándose en los datos presentados, la Comisión concluye que no es adecuado ajustar el importe de la multa en el caso de Dole. Aunque la información financiera aportada por Dole muestra que esta última sufre importantes problemas financieros, tener en cuenta la situación financiera adversa de una empresa equivaldría a conceder una ventaja competitiva injustificada a las empresas que se han adaptado peor a las condiciones del mercado.»

667 Así, queda de manifiesto que la Comisión aplicó el método definido en las Directrices y expresó su negativa a conceder una reducción del importe de la multa en virtud de circunstancias excepcionales basadas en una incapacidad contributiva a la luz de un examen que concluyó en la mera constatación de «importantes problemas financieros» o de una «situación financiera adversa».

668 Estos motivos deben interpretarse en relación con el tenor del punto 35 de las Directrices, recordado en el considerando 489 de la Decisión impugnada, que define los requisitos necesarios para la concesión de una reducción del importe de la multa en virtud de las circunstancias antes mencionadas.

669 Del punto 35 de las Directrices se desprende claramente que, para obtener tal reducción, la empresa de que se trate debe demostrar que la imposición de la multa «pondría irremediablemente en peligro su viabilidad económica» y «conduciría a privar a sus activos de todo valor», no concediéndose ninguna reducción del importe de la multa «por la mera constatación de una situación financiera desfavorable o deficitaria», mención esta que corresponde a la motivación utilizada por la Comisión con respecto a Dole.

670 Las demandantes sostienen que, en su escrito de contestación a la demanda, la Comisión invocó un nuevo motivo para explicar su negativa a tener en cuenta la situación financiera al declarar que actuó así tras «un análisis profundo de la situación de Dole, basado en la información recibida», no siendo, a su entender, esta nueva motivación admisible.

671 Basta señalar que esta explicación ya está incluida en el considerando 491 de la Decisión impugnada, limitándose la Comisión a recordar en su escrito de contestación a la demanda que analizó la situación financiera de Dole basándose en la información recibida y concluyó que no se reunían los requisitos necesarios para una reducción del importe de la multa.

672 De lo anterior se deduce que no puede reprocharse a la Comisión ninguna infracción del artículo 253 CE, ya se trate de una insuficiencia o de una contradicción en la motivación de la Decisión impugnada.

673 En segundo lugar, por lo que respecta a la fundamentación de la apreciación de la Comisión, procede recordar que, según reiterada jurisprudencia, la Comisión no está obligada, al determinar el importe de la multa, a tomar en consideración la situación financiera deficitaria de una empresa afectada toda vez que el reconocimiento de tal obligación equivaldría a procurar una ventaja competitiva injustificada a las empresas menos adaptadas a las condiciones del mercado (véase la sentencia del Tribunal de 29 de abril de 2004, Tokai Carbon y otros/Comisión, T-236/01, T-239/01, T-244/01 a T-246/01, T-251/01 y T-252/01, Rec. p. II-1181, apartado 370, y la jurisprudencia citada).

674 La formulación del punto 35 de las Directrices refleja la toma en consideración de esa jurisprudencia por la Comisión en la definición del método de cálculo de las multas.

- 675 Es preciso señalar que las demandantes no alegan ni *a fortiori* justifican el hecho de que la imposición de una multa pudiese poner irremediabilmente en peligro su viabilidad económica y condujese a privar a sus activos de todo valor.
- 676 Así, queda de manifiesto que la Comisión aplicó el método definido en las Directrices y que su negativa a conceder una reducción del importe de la multa a la luz de la mera constatación de una «situación financiera adversa» es conforme a la jurisprudencia mencionada en el apartado 673 *supra*.
- 677 Por lo que atañe a la alegación por las demandantes de una «contradicción fundamental» en la conducta de la Comisión, como consecuencia del trato dado a Fyffes y a Van Parys, beneficiarias de una ventaja competitiva proveniente del abandono «inexplicable» de cualquier tipo de acción contra ellas, debe señalarse que el análisis comparativo de las demandantes carece totalmente de pertinencia.
- 678 Procede recordar que, en la medida en que una empresa ha infringido, mediante su comportamiento, el artículo 81 CE, no puede eludir toda sanción, debido a que no se haya impuesto multa alguna a uno o dos operadores económicos distintos de ella, cuando el Tribunal ni siquiera ha sido llamado a conocer de la situación de dichos operadores (sentencia Ahlström Osakeyhtiö y otros/Comisión, citada en el apartado 56 *supra*, apartado 197).
- 679 En cualquier caso, tal como se ha expuesto, la Comisión ha de contar con la posibilidad de tener en cuenta, en su Decisión, las respuestas de las empresas afectadas al pliego de cargos y no sólo ha de poder aceptar o rechazar las alegaciones de las empresas afectadas, sino también proceder a su propio análisis de los hechos que éstas exponen, bien para abandonar los cargos que hubieran resultado mal fundados, bien para adaptar o completar, tanto fáctica como jurídicamente, su argumentación en apoyo de los cargos que mantiene. En el caso de autos, la Comisión abandonó los cargos inicialmente imputados a Fyffes y a Van Parys, al estimar insuficientes los elementos de prueba relativos a ellos.
- 680 Esta situación en modo alguno es comparable con la de Dole, destinataria de la Decisión impugnada y a la que la Comisión se negó a conceder una reducción del importe de la multa en razón de su situación financiera y, por tanto, no revela ninguna contradicción o discriminación en perjuicio de Dole.
- 681 En estas circunstancias, la alegación según la cual la Comisión actuó erróneamente al rechazar la solicitud de Dole de que se tuviese en cuenta su precaria situación financiera debe desestimarse.
- 682 Del conjunto de consideraciones anteriores se desprende que la pretensión de las demandantes dirigida a la anulación o la reducción del importe de la multa debe desestimarse.
- 683 De ello se deduce que debe desestimarse el recurso en su totalidad.

### **Costas**

- 684 A tenor del artículo 87, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Por haber sido desestimados los motivos de las demandantes, procede condenarlas en costas, de conformidad con lo solicitado por la Comisión.

En virtud de todo lo expuesto,

EL TRIBUNAL GENERAL (Sala Octava)

decide:

- 1) **Desestimar el recurso.**
- 2) **Condenar en costas a Dole Food Company, Inc., y a Dole Germany OHG.**

Truchot

Martins Ribeiro

Kanninen

Pronunciada en audiencia pública en Luxemburgo, a 14 de marzo de 2013.

Firmas

## Índice

Hechos que originaron el litigio .....	1
Decisión impugnada .....	2
Procedimiento y pretensiones de las partes .....	6
Fundamentos de Derecho	
I. Sobre la admisibilidad del documento aportado por las demandantes en la vista .....	7
II. Sobre las pretensiones que tienen por objeto la anulación de la Decisión impugnada .....	8
A. Sobre la infracción de los artículos 81 CE y 253 CE .....	8
1. Sobre la posibilidad de calificar un intercambio de información como práctica concertada con un objeto contrario a la competencia .....	8
2. Sobre la existencia de una práctica concertada con un objeto contrario a la competencia ....	13
a) Sobre la falta de credibilidad de Chiquita .....	13
b) Sobre la incompatibilidad de los modos de explotación de Dole y de Chiquita con la colusión reprochada .....	18
Sobre la supuesta infracción del artículo 253 CE .....	18
Sobre el fondo .....	20
c) Sobre la coordinación ilícita de los precios de referencia de Dole, de Chiquita y de Weichert .....	34
Sobre la identificación de las discusiones ilícitas .....	34
Sobre la naturaleza de la información intercambiada .....	39
Sobre los participantes en los intercambios .....	40
Sobre la toma en consideración de las características esenciales del mercado afectado ...	42

– Sobre el marco normativo .....	42
– Sobre la naturaleza específica del producto en cuestión .....	44
– Sobre el carácter variable de la demanda .....	46
– Sobre la estructura del mercado .....	47
Sobre el calendario y la frecuencia de las comunicaciones .....	50
Sobre la finalidad de las comunicaciones bilaterales .....	57
Sobre la relevancia de los precios de referencia en el sector del plátano .....	61
Sobre la responsabilidad de los empleados de Dole implicados en las comunicaciones bilaterales .....	82
B. Sobre la vulneración del derecho de defensa y el incumplimiento de la obligación de motivación .....	83
III. Sobre las pretensiones de anulación o de reducción de la multa .....	85
A. Observaciones preliminares .....	85
B. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de base de la multa en la medida en que se basa en el valor de las ventas de productos que no tienen ningún vínculo con la infracción y el incumplimiento de la obligación de motivación .....	86
C. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de base de la multa en la medida en que se basa en la conclusión errónea de que el comportamiento «atañía a la fijación de los precios» y el incumplimiento de la obligación de motivación .....	91
D. Sobre el carácter supuestamente desproporcionado del importe de la multa en la medida en que la Comisión actuó erróneamente al rechazar el argumento de Dole según el cual la Comisión debería haber tenido en cuenta su precaria situación financiera .....	93
Costas	