SENTENZA DELLA CORTE (Terza Sezione)

6 aprile 2006 *

Nel procedimento C-551/03 P,

avente ad oggetto un ricorso contro una pronuncia del Tribunale di primo grado, proposto, ai sensi dell'art. 56 dello Statuto della Corte di giustizia, il 29 dicembre 2003,

General Motors BV, già General Motors Nederland BV e Opel Nederland BV, con sede in Lage Mosten (Paesi Bassi), rappresentata dai sigg. D. Vandermeersch e R. Snelders, advocaten, nonché dal sig. T. Graf, Rechtsanwalt, con domicilio eletto in Lussemburgo,

ricorrente,

procedimento in cui l'altra parte è:

Commissione delle Comunità europee, rappresentata dai sigg. W. Mölls e A. Whelan, in qualità di agenti, assistiti dal sig. J. Flynn, QC, con domicilio eletto in Lussemburgo,

convenuta in primo grado,

* Lingua processuale: l'inglese.

LA CORTE (Terza Sezione),

composta dal sig. A. Rosas, presidente di sezione, dai sigg. J. Malenovský, S. von Bahr (relatore), A. Borg Barthet e U. Lõhmus, giudici,

avvocato generale: sig. A. Tizzano,
cancelliere: sig.ra L. Hewlett, amministratore principale,

vista la fase scritta del procedimento e in seguito alla trattazione orale del 14 luglio 2005,

sentite le conclusioni dell'avvocato generale, presentate all'udienza del 25 ottobre 2005,

ha pronunciato la seguente

Sentenza

1 Con il presente ricorso la General Motors BV chiede l'annullamento parziale della sentenza del Tribunale di primo grado delle Comunità europee 21 ottobre 2003, causa T-368/00, General Motors Nederland e Opel Nederland/Commissione (Racc. pag. II-4491; in prosieguo: la «sentenza impugnata»), con la quale quest'ultimo ha annullato in parte la decisione della Commissione 20 settembre 2000, 2001/146/CE, relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE (Caso COMP/36.653 — Opel) (GU 2001, L 59, pag. 1; in prosieguo: la «decisione controversa»).

Fatti all'origine della controversia

2 I fatti e il contesto normativo, come risultano dalla sentenza impugnata, possono essere riassunti nel modo seguente.

3 La Opel Nederland BV (in prosieguo: la «Opel Nederland») veniva costituita il 30 dicembre 1994 come società controllata al 100% dalla General Motors Nederland BV (in prosieguo: la «General Motors Nederland»). Essa è l'unica società nazionale di vendita del marchio Opel nei Paesi Bassi. Le sue attività includono l'importazione, l'esportazione e il commercio all'ingrosso di autoveicoli come pure dei relativi pezzi di ricambio e accessori. Essa ha concluso contratti di concessione per la vendita e l'assistenza con circa 150 concessionari i quali, in forza di tali contratti, sono integrati come rivenditori autorizzati nella rete di distribuzione Opel in Europa.

4 I contratti di concessione sono esonerati, a talune condizioni, dall'applicazione dell'art. 85, n. 1, del Trattato CE (divenuto art. 81, n. 1, CE) dal regolamento (CEE) della Commissione 12 dicembre 1984, n. 123/85, relativo all'applicazione dell'articolo [81, paragrafo 3, CE] a categorie di accordi per la distribuzione di autoveicoli e il servizio di assistenza alla clientela (GU 1985, L 15, pag. 16). Quest'ultimo regolamento, a partire dal 1° ottobre 1995, è stato sostituito dal regolamento (CE) della Commissione 28 giugno 1995, n. 1475 (GU L 145, pag. 25).

5 L'art. 3, n. 10, lett. a), di ambedue i detti regolamenti autorizza il costruttore e/o il suo importatore a vietare ai concessionari di fornire prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti ad un rivenditore che non appartenga alla rete distributiva. Per contro, i medesimi regolamenti non autorizzano il costruttore e/o il suo importatore a vietare ai concessionari di fornire prodotti contrattuali e prodotti corrispondenti

agli utilizzatori finali, ai loro intermediari mandatari o ad altri rivenditori appartenenti alla rete distributiva del costruttore e/o dell'importatore.

6 Il 28 e il 29 agosto 1996 la Opel Nederland indirizzava una lettera a 18 concessionari che avevano esportato, nel corso del primo semestre del 1996, almeno dieci autovetture. In tale lettera si legge:

«(...) Abbiamo notato che la Sua impresa ha venduto un notevole quantitativo di vetture Opel all'estero nella prima metà del 1996. Data l'entità di tali vendite dubitiamo fortemente che esse rispettino la lettera e lo spirito dell'accordo Opel attuale e futuro (...). Confronteremo la Sua risposta con i dati registrati nei Suoi libri contabili. Vi informeremo successivamente del seguito che sarà dato al Vostro caso. Ciò non modifica in alcun modo il fatto che la Sua principale responsabilità è di conseguire un livello di vendite soddisfacente nella Sua zona di influenza (...)».

7 Nel corso di una riunione, tenutasi il 26 settembre 1996, la direzione della Opel Nederland decideva di adottare alcune misure in merito all'esportazione dai Paesi Bassi. Il resoconto di tale riunione descrive tali misure nei seguenti termini:

«(...) Decisioni adottate:

1) Opel Nederland BV procederà ad un controllo di tutti i concessionari (20) che a quanto le risulta effettuano esportazioni. Si comincerà dai concessionari più importanti, quali risultano dall'elenco "Concessionari che effettuano esportazioni", datato 26 settembre 1996. L'operazione sarà organizzata dal sig. Naval, [direttore finanziario].

2) Il sig. De Heer [direttore delle vendite e del marketing] risponderà a tutti i concessionari che avranno risposto alla prima lettera inviata loro da Opel in merito alle attività di esportazione. I concessionari verranno informati dei controlli e del fatto che la scarsa disponibilità dei prodotti determinerà una limitazione del numero di veicoli assegnati.

3) Entro le prossime due settimane, i responsabili di zona delle vendite discuteranno la questione delle attività di esportazione con i concessionari che effettuano esportazioni. I concessionari saranno informati del fatto che, a causa di una minore disponibilità di prodotti, essi riceveranno (fino a nuova comunicazione) solo un numero di veicoli corrispondente a quello che risulta dalla guida di valutazione delle vendite. Ai concessionari verrà chiesto di segnalare al responsabile di zona quali unità dei loro ordini inevasi essi intendano effettivamente ricevere. Saranno quindi i concessionari stessi a dover risolvere eventuali problemi con i loro clienti.

4) I concessionari che informeranno il responsabile di zona di non avere intenzione di cessare le esportazioni di veicoli su vasta scala saranno invitati ad incontrare i sigg. De Leeuw [direttore generale] e De Heer il 22 ottobre 1996.

5) Il sig. Notenboom [direttore del personale di vendita] incaricherà GMAC di effettuare un controllo delle scorte dei concessionari al fine di determinare il numero esatto di unità ancora disponibili. C'è da attendersi che nel frattempo un numero considerevole di veicoli possa essere stato esportato.

6) Per le future campagne di vendita, non verranno presi in considerazione i veicoli che non sono stati immatricolati nei Paesi Bassi. Condizioni analoghe sono applicate anche dai concorrenti.

7) Il sig. Aukema [responsabile delle vendite] cancellerà dagli elenchi delle campagne di vendita i nomi dei concessionari che effettuano esportazioni. Saranno i risultati dei controlli a determinare la futura inclusione negli elenchi.

8) Il sig. Aelen [direttore del personale e delle finanze] redigerà una lettera ai concessionari per informarli che, a decorrere dal 1° ottobre 1996, Opel Nederland BV addebiterà NLG 150 per fornire, su richiesta, dichiarazioni ufficiali degli importatori, come il certificato di omologazione, e per predisporre i documenti doganali richiesti per le vendite di autoveicoli esenti da imposte (ad esempio quelli destinati a diplomatici)».

8 A seguito delle lettere 28 e 29 agosto 1996 e delle risposte dei concessionari, la Opel Nederland indirizzava in data 30 settembre 1996 una nuova lettera ai 18 concessionari interessati. In tale lettera si legge:

«(...) Riteniamo che la Sua risposta sia insoddisfacente perché Lei non sembra comprendere gli interessi comuni di tutti i concessionari Opel e di Opel Nederland. Il nostro ufficio contabile esaminerà scrupolosamente le Sue dichiarazioni. Nel frattempo non Le verranno inviate informazioni sulle campagne perché dubitiamo dell'esattezza dei suoi dati sulle vendite al dettaglio (...)».

9 I previsti controlli si svolgevano tra il 19 settembre e il 27 novembre 1996.

10 Il 24 ottobre 1996 la Opel Nederland inviava a tutti i concessionari una circolare circa le vendite agli utilizzatori finali all'estero. Secondo tale circolare, i concessionari sono liberi di vendere agli utilizzatori finali residenti nell'Unione europea e gli utilizzatori finali possono anche fare ricorso ai servizi di un intermediario.

11 A seguito delle informazioni ricevute, secondo le quali la Opel Nederland perseguiva una strategia consistente nel frapporre sistematicamente ostacoli alle esportazioni di veicoli nuovi dai Paesi Bassi verso altri Stati membri, il 4 dicembre 1996 la Commissione delle Comunità europee adottava una decisione con la quale ordinava accertamenti ai sensi dell'art. 14, n. 3, del regolamento del Consiglio 6 febbraio 1962, n. 17, primo regolamento di applicazione degli artt. [81 CE] e [82 CE] (GU 1962, n. 13, pag. 204). I detti accertamenti venivano effettuati l'11 e il 12 dicembre 1996 presso la Opel Nederland e la Van Twist, un concessionario Opel in Dordrecht (Paesi Bassi).

12 Il 12 dicembre 1996 la Opel Nederland distribuiva ai concessionari orientamenti circa la vendita di autoveicoli nuovi ai rivenditori e agli intermediari.

13 Con circolare 20 gennaio 1998 la Opel Nederland informava i concessionari che l'esclusione di versamenti di premi in caso di vendita all'esportazione era stata soppressa con effetto retroattivo.

14 Il 21 aprile 1999 la Commissione notificava alla General Motors Nederland e alla Opel Nederland una comunicazione di addebiti.

15 Il 20 settembre 2000 la Commissione adottava la decisione controversa.

La decisione controversa

16 Mediante la decisione controversa, la Commissione ha inflitto alle ricorrenti un'ammenda di EUR 43 milioni per violazione dell'art. 81, n. 1, CE. In tale decisione la Commissione ha concluso che la Opel Nederland aveva stipulato con i concessionari Opel stabiliti nei Paesi Bassi accordi destinati a restringere o a vietare le vendite all'esportazione di autoveicoli Opel agli utilizzatori finali residenti in altri Stati membri e ai concessionari Opel stabiliti anch'essi in altri Stati membri.

17 Tale conclusione era basata sulle seguenti principali affermazioni: in primo luogo, nel settembre 1996, la Opel Nederland aveva adottato una strategia generale diretta a restringere o a impedire ogni vendita all'esportazione dai Paesi Bassi; in secondo luogo, la strategia generale della Opel Nederland era stata eseguita mediante misure individuali attuate di comune accordo con i suoi concessionari nell'ambito dell'esecuzione pratica degli accordi di concessione e che erano divenute parte integrante dei rapporti contrattuali che la Opel Nederland intratteneva con i concessionari della sua rete di distribuzione selettiva nei Paesi Bassi.

18 Secondo la decisione controversa, la strategia generale implicava, in particolare, le seguenti misure:

— una politica di restrizione delle forniture;

— una politica restrittiva in materia di premi, applicata a partire dal 1° ottobre 1996 al 20 gennaio 1998, che escludeva le vendite all'esportazione a consumatori finali dalle campagne di premi sulle vendite al dettaglio;

— un divieto diretto di esportazione senza distinzioni, applicato dal 31 agosto al 24 ottobre 1996 per quanto riguarda le vendite ai consumatori finali e dal 31 agosto al 12 dicembre 1996 per quanto riguarda le vendite agli altri concessionari Opel.

19 In merito alla fissazione dell'importo dell'ammenda, nella decisione controversa viene affermato che la Commissione deve, in virtù delle disposizioni dell'art. 15 del regolamento n. 17, considerare tutte le circostanze di rilievo ed in particolare la gravità e la durata dell'infrazione.

20 Nella decisione controversa la Commissione ha qualificato l'infrazione come molto grave, dal momento che la Opel Nederland aveva frapposto ostacoli alla realizzazione dell'obiettivo del mercato unico. Essa ha preso in considerazione la posizione importante che il marchio Opel occupa sul mercato di cui trattasi nell'Unione. Secondo tale decisione, l'infrazione aveva anche prodotto conseguenze sui mercati di altri Stati membri. La Opel Nederland avrebbe agito intenzionalmente, poiché non poteva ignorare che le misure contestate mirassero a restringere la concorrenza. In conclusione, la Commissione ha ritenuto che un importo di EUR 40 milioni costituisse una base appropriata ai fini della determinazione dell'importo dell'ammenda.

21 Per quanto riguarda la durata dell'infrazione, la Commissione ha ritenuto che l'infrazione commessa si fosse protratta da fine agosto/inizio settembre 1996 fino al gennaio 1998, e quindi per 17 mesi, fatto che integrava un'infrazione di media durata. Prendendo in considerazione le rispettive durate delle tre misure specifiche, la Commissione ha ritenuto giustificato applicare all'importo di EUR 40 milioni una maggiorazione del 7,5 %, ovvero di EUR 3 milioni, portando l'importo dell'ammenda ad EUR 43 milioni.

22 La Commissione, infine, ha considerato che nella specie non ricorrevano circostanze attenuanti, in particolare perché la Opel Nederland aveva proseguito l'attuazione di un elemento essenziale della detta infrazione, e cioè della politica in materia di premi restrittivi, dopo gli accertamenti effettuati l'11 e il 12 dicembre 1996.

La sentenza impugnata

23 Con atto introduttivo depositato nella cancelleria del Tribunale il 30 novembre 2000, la General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno proposto un ricorso diretto ad ottenere l'annullamento della decisione controversa e, in subordine, l'annullamento o la riduzione dell'importo dell'ammenda inflitta da tale decisione.

24 Nell'ambito del primo motivo, la General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno contestato che la Opel Nederland abbia mai adottato una strategia destinata a frapporre ostacoli o a restringere indistintamente tutte le esportazioni. Un'esatta lettura dei documenti sui quali si è basata la Commissione, in particolare del resoconto della riunione tenutasi il 26 settembre 1996, mostrerebbe che la strategia era unicamente intesa a restringere le vendite all'esportazione irregolari a rivenditori non autorizzati, vietate dai contratti di concessione in vigore, e non a limitare le esportazioni lecite a consumatori finali o ad altri concessionari.

25 Il Tribunale ha rilevato, al punto 45 della sentenza impugnata, che le affermazioni della Commissione erano basate sul resoconto della riunione della direzione del 26 settembre 1996, il quale costituiva un documento finale relativo alle misure adottate dai più alti responsabili della Opel Nederland.

26 Al punto 47 della sentenza impugnata il Tribunale ha indicato che la tesi delle ricorrenti, secondo la quale la Opel Nederland ha cercato soltanto di limitare le esportazioni non conformi ai contratti di concessione, non trova alcun riflesso nella formulazione del resoconto.

27 Al punto 48 della sentenza impugnata il Tribunale ha aggiunto che tale interpretazione era confermata dalla lettura di alcuni documenti interni, i quali dimostravano che i responsabili della Opel Nederland erano preoccupati dall'aumento delle esportazioni e che avevano messo allo studio misure dirette a limitare, se non a bloccare, tutte le esportazioni.

28 Il Tribunale ha rilevato inoltre, al punto 49 della sentenza impugnata, che la decisione adottata dalla Opel Nederland di non concedere più premi per vendite all'esportazione per la sua stessa natura poteva riguardare solo vendite conformi ai contratti di concessione, dato che non erano mai stati concessi premi per vendite a destinatari diversi dai consumatori finali.

29 Al punto 50 della sentenza impugnata il Tribunale ha aggiunto che l'interpretazione della Commissione era altresì corroborata dal fatto che, al momento dell'adozione della decisione, i controlli presso i concessionari sospettati di aver venduto all'esportazione non erano ancora stati effettuati e che la Opel Nederland non poteva pertanto sapere se i concessionari «esportatori» avessero effettivamente consentito vendite a rivenditori non autorizzati.

30 Al punto 56 della sentenza impugnata il Tribunale ha rilevato che la Commissione aveva giustamente concluso che la Opel Nederland il 26 settembre 1996 aveva adottato una strategia generale mirante a frapporre ostacoli a tutte le esportazioni.

31 Nell'ambito del secondo motivo, la General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno fatto valere che la Commissione aveva commesso un errore di fatto e di diritto avendo rilevato che la Opel Nederland aveva posto in essere una politica di restrizione delle forniture in contrasto con l'art. 81 CE.

32 Al punto 88 della sentenza impugnata il Tribunale ha dichiarato che non risultava sufficientemente dimostrato che la misura di restrizione delle forniture fosse stata comunicata ai concessionari e ancor meno che tale misura fosse entrata nell'ambito delle relazioni contrattuali tra la Opel Nederland e i suoi concessionari.

33 Alla luce di ciò, il Tribunale ha dichiarato che il secondo motivo era fondato. Pertanto, esso ha annullato la decisione controversa nella parte in cui aveva constatato l'esistenza di una misura di restrizione delle forniture in contrasto con l'art. 81, n. 1, CE.

34 Con il terzo motivo, la General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno affermato che la Commissione aveva commesso un errore di fatto e di diritto avendo rilevato che la Opel Nederland aveva attuato un sistema restrittivo di premi al dettaglio in contrasto con l'art. 81 CE.

35 Al punto 98 della sentenza impugnata il Tribunale ha anzitutto rilevato che l'esclusione delle vendite all'esportazione dal sistema di premi, che era divenuta parte integrante dei contratti di concessione tra la Opel Nederland e i suoi concessionari, costituiva un accordo ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE.

36 Inoltre, ai punti 99 e seguenti, il Tribunale ha esaminato se la misura di cui trattasi avesse per oggetto la restrizione della concorrenza.

37 Al punto 100 della sentenza impugnata il Tribunale ha rilevato che la Commissione aveva giustamente sostenuto che, poiché i premi non erano più concessi per le vendite all'esportazione, il margine economico di cui i concessionari disponevano per effettuare siffatte vendite si trovava già ridotto rispetto a quello di cui essi disponevano per effettuare vendite nazionali. A tale proposito, esso ha indicato che i concessionari erano obbligati o ad applicare condizioni meno favorevoli ai clienti stranieri rispetto ai clienti nazionali o ad accontentarsi di un margine minore in caso di vendite all'esportazione. Una volta soppressi i premi per le vendite all'esportazione, queste ultime divenivano, secondo il Tribunale, meno interessanti per i clienti stranieri o per i concessionari. Di conseguenza, il Tribunale ha rilevato che la misura era, per sua stessa natura, idonea ad influenzare negativamente le vendite all'esportazione, anche in assenza di limitazioni di forniture.

38 Riferendosi all'esame del primo motivo, il Tribunale ha aggiunto, al punto 101 della sentenza impugnata, che le misure adottate dalla direzione della Opel Nederland erano state indotte dall'aumento delle vendite all'esportazione e miravano alla riduzione di queste ultime.

39 Tenuto conto della natura e degli scopi perseguiti dalla misura e alla luce del contesto economico nel quale doveva essere applicata, il Tribunale ha considerato, al punto 102 della sentenza impugnata, che, conformemente ad una giurisprudenza costante, la detta misura costituiva un accordo avente per oggetto la restrizione della concorrenza (v., in questo senso, sentenze della Corte 1° febbraio 1978, causa 19/77, Miller/Commissione, Racc. pag. 131, punto 7; 8 novembre 1983, cause riunite 96/82-102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ e a./Commissione, Racc. pag. 3369, punti 23-25, e 28 marzo 1984, cause riunite 29/83 e 30/83, CRAM e Rheinzink/Commissione, Racc. pag. 1679, punto 26).

40 In subordine, la General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno fatto valere che l'ammenda di EUR 43 milioni inflitta era priva di ogni ragionevole nesso con la gravità e la durata dell'infrazione. Inoltre, la Commissione non avrebbe tenuto conto

dell'assenza di un intento illecito, dell'impatto limitato di tale infrazione sul commercio intracomunitario e delle misure correttive adottate immediatamente dalla Opel Nederland di propria iniziativa.

41 Al punto 199 della sentenza impugnata il Tribunale ha affermato che l'importo di EUR 40 milioni fissato, sempreché si dovesse ritenere l'esistenza delle tre misure contestate, appariva giustificato e debitamente motivato nella decisione controversa. Tuttavia, il Tribunale ha rilevato, al punto 200 della sentenza impugnata, che tale importo andava ridotto, in considerazione del fatto che non era stata dimostrata l'esistenza della misura restrittiva delle forniture. Nelle circostanze del caso di specie, il Tribunale ha fissato l'importo di base, per quanto riguarda la gravità dell'infrazione, in EUR 33 milioni. Al punto 203 della sentenza impugnata il Tribunale ha inoltre rilevato che la maggiorazione del 7,5 % dell'importo effettuata dalla Commissione alla luce della durata delle infrazioni era giustificata. Pertanto, l'importo dell'ammenda è stato elevato ad EUR 35 475 000.

Sull'impugnazione

42 La General Motors Nederland e la Opel Nederland hanno chiesto alla Corte:

— di annullare la sentenza impugnata nella parte che riguarda l'asserita strategia generale restrittiva delle esportazioni e la politica di premi della Opel Nederland e che conferma l'ammenda su questi punti;

— di annullare la decisione controversa, nella parte in cui non è stata ancora annullata dalla sentenza impugnata e riguarda l'asserita strategia delle esportazioni e la politica di premi della Opel Nederland e che impone l'ammenda su questi punti;

— in ogni caso, di ridurre l'ammenda di EUR 35 475 000;

— in subordine, di rinviare la causa al Tribunale per un riesame alla luce della sentenza della Corte;

— di condannare la Commissione alle spese.

43 La Commissione ha chiesto alla Corte di respingere il ricorso e di condannare la General Motors Nederland e la Opel Nederland alle spese.

44 Con lettera 20 giugno 2005 la Corte è stata informata dalla General Motors Nederland e dalla Opel Nederland del fatto che queste due società avevano effettuato una fusione e costituivano ormai un'unica società con la ragione sociale «General Motors BV» (in prosieguo: la «General Motors»).

Sul primo motivo

Argomenti della General Motors

45 Con il primo motivo la General Motors fa valere che il Tribunale ha commesso un errore di diritto nel confermare la constatazione della Commissione secondo cui la Opel Nederland avrebbe applicato una politica generale diretta a restringere tutte le esportazioni.

46 La General Motors sostiene, in primo luogo, che l'iter logico del Tribunale snatura palesemente il tenore letterale del resoconto della riunione del 26 settembre 1996, il quale non conterrebbe alcun riferimento ad una qualsiasi strategia generale diretta a restringere tutte le esportazioni.

47 La General Motors fa valere, in secondo luogo, che il Tribunale ha violato l'obbligo di motivazione, da un lato, per aver considerato, che la Commissione non aveva basato le sue affermazioni sui documenti interni della Opel Nederland e, dall'altro, per essersi basato esso stesso, in realtà, sui medesimi documenti al fine di stabilire l'esistenza di una strategia generale diretta a restringere tutte le esportazioni.

48 La General Motors rileva, in terzo luogo, che l'iter logico del Tribunale è circolare. Essa afferma che quest'ultimo si basa anzitutto sulla politica di premi per stabilire l'esistenza di una strategia generale diretta a restringere le esportazioni di autoveicoli e si fonda, in seguito, sull'asserita strategia generale per stabilire la natura restrittiva di tale politica di premi.

49 La General Motors fa valere, infine, che il Tribunale ha violato l'obbligo di motivazione e ha snaturato gli elementi di prova avendo affermato, al punto 50 della sentenza impugnata, che l'interpretazione della Commissione era corroborata dal fatto che, al momento della riunione del 26 settembre 1996, i controlli presso i concessionari non erano ancora stati effettuati e che la Opel Nederland non poteva pertanto sapere se i concessionari «esportatori» avessero effettivamente consentito vendite a rivenditori non autorizzati. Infatti, secondo la General Motors, almeno un controllo sarebbe stato effettuato prima della riunione del 26 settembre 1996. Del resto, tale riunione sarebbe stata preceduta da una lettera inviata ai concessionari con cui la Opel Nederland avrebbe richiesto informazioni sulla regolarità delle attività di vendita, ma a cui non sarebbe stata data alcuna risposta soddisfacente da parte di questi ultimi.

Giudizio della Corte

50 Come è rilevato dall'avvocato generale al paragrafo 51 delle sue conclusioni, la General Motors, con il suo primo motivo, anche se fa valere errori di motivazione, cerca in realtà di rimettere in discussione la valutazione dei fatti effettuata dal Tribunale e, in particolare, di contestare il valore probatorio di alcuni fatti e documenti che hanno condotto quest'ultimo a rilevare l'adozione da parte della Opel Nederland di una strategia generale diretta a restringere tutte le esportazioni.

51 A tale proposito, risulta dagli artt. 225 CE e 58, primo comma, dello Statuto della Corte di giustizia che il Tribunale è il solo competente, da un lato, ad accertare i fatti, salvo il caso in cui l'inesattezza materiale dei suoi accertamenti risulti dai documenti del fascicolo ad esso sottoposti, e, dall'altro, a valutare tali fatti. Una volta che il Tribunale abbia accertato o valutato i fatti, la Corte è competente, ai sensi dell'art. 225 CE, ad effettuare il controllo sulla qualificazione giuridica di tali fatti e sulle conseguenze di diritto che il Tribunale ne ha tratto (v., in particolare, sentenza 17 dicembre 1998, causa C-185/95 P, Baustahlgewebe/Commissione, Racc. pag. I-8417, punto 23).

52 La Corte non è pertanto competente ad accertare i fatti né, in linea di principio, ad esaminare le prove sulle quali il Tribunale ha basato il proprio accertamento dei fatti stessi. Infatti, una volta che tali prove siano state acquisite regolarmente e che i principi generali del diritto e le norme di procedura applicabili in materia di onere e di produzione della prova siano stati rispettati, spetta unicamente al Tribunale pronunciarsi sul valore da attribuire agli elementi dinanzi ad esso prodotti (v., in particolare, ordinanza 17 settembre 1996, causa C-19/95 P, San Marco/Commissione, Racc. pag. I-4435, punto 40). Questa valutazione non costituisce quindi, salvo il caso di snaturamento di tali elementi, una questione di diritto, come tale soggetta al controllo della Corte (sentenza Baustahlgewebe/Commissione, cit., punto 24).

53 Pertanto, occorre esaminare solo gli argomenti della General Motors diretti a dimostrare che il Tribunale avrebbe snaturato gli elementi di prova.

54 A tale proposito occorre ricordare che un siffatto snaturamento deve risultare manifestamente dai documenti del fascicolo, senza che sia necessario effettuare una nuova valutazione dei fatti né delle prove (ordinanza 9 luglio 2004, causa C-116/03 P, Fichtner/Commissione, non pubblicata nella Raccolta, punto 34).

55 Per quanto riguarda l'argomento della General Motors secondo cui il Tribunale avrebbe snaturato i termini del resoconto della riunione del 26 settembre 1996 confermando che quest'ultimo mostrava una strategia generale diretta a limitare le vendite all'esportazione, è pacifico che la General Motors Nederland e la Opel Nederland avevano riconosciuto dinanzi al Tribunale che i documenti su cui la Commissione si era basata, segnatamente il detto resoconto, mostravano l'esistenza di una strategia diretta a restringere le vendite all'esportazione a rivenditori non autorizzati, vietate dai contratti di concessione.

56 Poiché il resoconto del 26 settembre 1996 menziona misure differenti dirette a limitare le esportazioni, e in particolare l'esclusione delle vendite all'esportazione dalle campagne di premi, senza operare alcuna distinzione fra le esportazioni regolari e quelle irregolari, la General Motors non è riuscita a dimostrare che il Tribunale abbia snaturato manifestamente tale documento.

57 Per quanto riguarda l'argomento della General Motors secondo cui il Tribunale avrebbe snaturato elementi di prova conferendo, al punto 50 della sentenza impugnata, una certa importanza alla circostanza che tutti i controlli dei concessionari erano stati effettuati dopo il 26 settembre 1996, è sufficiente constatare che, in ogni caso, l'affermazione del Tribunale al detto punto 50 non può costituire uno snaturamento degli elementi di prova tale da pregiudicare la conclusione del Tribunale per quanto riguarda l'esistenza della suddetta strategia generale.

58 Alla luce di ciò, il primo motivo dev'essere respinto, in parte come irricevibile e in parte come infondato.

Sul secondo motivo

Argomenti della General Motors

59 Con il secondo motivo la General Motors fa valere che il Tribunale ha commesso un errore di diritto nel confermare la constatazione della Commissione secondo cui la Opel Nederland avrebbe attuato un sistema restrittivo di premi sulla vendita al dettaglio in violazione dell'art. 81 CE.

60 La General Motors sostiene, in primo luogo, che si può ritenere che un accordo abbia un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE solo se, a prima vista, esso ha manifestamente come unico obiettivo o effetto evidente quello di restringere sensibilmente la concorrenza. Secondo la General Motors, la politica di premi della Opel Nederland non può essere considerata un tale accordo.

61 In secondo luogo, la General Motors sostiene che la giurisprudenza citata dal Tribunale, al punto 102 della sentenza impugnata, relativa ai divieti all'esportazione o ad altre barriere all'esportazione, non sostiene la conclusione del Tribunale secondo cui la politica di premi della Opel Nederland dovrebbe essere qualificata come un accordo avente un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE. Un'interpretazione eccessivamente estensiva di tale nozione rischierebbe, d'altra parte, di condannare accordi assolutamente inoffensivi per la concorrenza e violerebbe, in mancanza di possibilità di confutarla, la presunzione di innocenza e il diritto di essere sentiti.

62 In terzo luogo, la General Motors rileva che la comparazione effettuata dal Tribunale, al punto 100 della sentenza impugnata, tra le vendite nazionali e le vendite all'esportazione è priva di rilevanza. La General Motors indica che, dal momento che i concessionari potevano ottenere un margine di profitto indipendentemente dal versamento dei premi, e che la fornitura di automobili non era limitata, la politica di premi della Opel Nederland non ha ridotto l'interesse dei concessionari olandesi ad esportare durante le campagne di premi. Ad ogni modo, la General Motors fa valere che, poiché le condizioni economiche delle vendite nazionali nei Paesi Bassi e delle vendite all'esportazione sono molto diverse, segnatamente alla luce dell'importo elevato dell'imposta olandese sulle automobili, l'esclusione delle vendite all'esportazione dalle campagne di premi non conduce necessariamente ad un aumento dei prezzi o ad una riduzione dei margini delle vendite all'esportazione rispetto alle vendite nazionali.

63 In quarto luogo, la General Motors fa valere che, al punto 101 della sentenza impugnata, il Tribunale si è erroneamente basato sull'intenzione della Opel Nederland per stabilire l'esistenza di un accordo avente un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE. Orbene, l'oggetto di un accordo ai sensi di tale articolo dovrebbe essere valutato obiettivamente, e non riferendosi all'intenzione soggettiva di una parte.

Giudizio della Corte

64 Per quanto riguarda la prima parte di tale motivo, è sufficiente rilevare, come precisa l'avvocato generale al paragrafo 67 delle sue conclusioni, che, contrariamente a quanto sostenuto dalla General Motors, si può ritenere che un accordo abbia un oggetto restrittivo anche se non ha come unico obiettivo una restrizione della concorrenza, bensì persegue anche il conseguimento di altri obiettivi legittimi (v. sentenze 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, Consten e Grundig/Commissione, Racc. pag. 457, in particolare pag. 520; IAZ e a./Commissione, cit., punto 25; 8 luglio 1999, causa C-235/92 P, Montecatini/Commissione, Racc. pag. I-4539, punto 122, e 15 ottobre 2002, cause riunite C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, da C-250/99 P a C-252/99 P e C-254/99 P, Limburgse Vinyl Maatschappij e a./Commissione, Racc. pag. I-8375, punto 491).

65 Ne consegue che la prima parte del secondo motivo dev'essere respinta.

66 Per quanto riguarda la seconda parte del secondo motivo, risulta dalla giurisprudenza citata al punto 102 della sentenza impugnata, come il Tribunale ricorda giustamente in tale punto, che occorre tener conto non solo dei termini di un accordo, ma anche di altri fattori, quali gli scopi perseguiti dall'accordo in quanto tale, alla luce del contesto economico e giuridico, al fine di determinare se un accordo abbia un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE.

67 Anche se la giurisprudenza citata al punto 102 della sentenza impugnata riguarda divieti di esportazione o restrizioni analoghe, da tale giurisprudenza risulta che un accordo in materia di distribuzione ha un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE se manifesta chiaramente la volontà di trattare le vendite all'esportazione in maniera meno favorevole rispetto alle vendite nazionali e porta così ad una compartimentazione del mercato in questione (v. in particolare, in tal senso, sentenza IAZ, cit., punto 23).

68 Come afferma l'avvocato generale al paragrafo 72 delle sue conclusioni, un tale obiettivo può essere raggiunto non solo tramite restrizioni dirette delle esportazioni, ma anche attraverso misure indirette, come quelle di cui trattasi nella presente causa, dal momento che esse influiscono sulle condizioni economiche di tali transazioni.

69 Pertanto, risulta che il Tribunale ha potuto basare il suo iter logico su un riferimento alla giurisprudenza citata al punto 102 della sentenza impugnata.

70 Alla luce di ciò, non si può neanche ritenere che la detta sentenza contenga una definizione troppo ampia della nozione di accordo avente un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE, in violazione della presunzione di innocenza o del diritto di essere sentiti.

71 Occorre pertanto respingere la seconda parte del secondo motivo.

72 Per quanto riguarda, poi, la terza parte del secondo motivo, va rilevato che, secondo una giurisprudenza costante, per stabilire se un accordo debba considerarsi vietato in ragione delle alterazioni del gioco della concorrenza che ne conseguono, occorre considerare come la concorrenza si svolgerebbe in assenza dell'accordo controverso (v. sentenze 28 maggio 1998, causa C-7/95 P, Deere/Commissione, Racc. pag. I-3111, punto 76, e causa C-8/95 P, New Holland Ford/Commissione, Racc. pag. I-3175, punto 90).

73 Come rileva l'avvocato generale al paragrafo 74 delle sue conclusioni, in una situazione come quella oggetto della presente causa occorreva esaminare il comportamento dei concessionari olandesi e la situazione della concorrenza sul mercato in questione, nell'ipotesi in cui le vendite all'esportazione non fossero state escluse dalla politica dei premi.

74 Risulta che il Tribunale ha effettivamente svolto un tale esame rilevando segnatamente, al punto 100 della sentenza impugnata, che, poiché i premi non erano più concessi per le vendite all'esportazione, il margine economico dei concessionari per effettuare siffatte vendite era già ridotto rispetto a quello di cui essi disponevano per effettuare vendite nazionali.

75 La circostanza che le vendite nazionali nei Paesi Bassi e le vendite all'esportazione, in mancanza di un'armonizzazione fiscale, non siano soggette a condizioni identiche non pregiudica tale conclusione.

76 Pertanto, occorre respingere la terza parte del secondo motivo in quanto infondata.

77 Infine, per quanto riguarda la quarta parte del secondo motivo, secondo cui il Tribunale avrebbe commesso un errore, al punto 101 della sentenza impugnata, basandosi sull'intenzione della Opel Nederland di restringere la concorrenza, occorre precisare che la prova di tale intenzione non rappresenta un elemento necessario per determinare se un accordo abbia oggetto restrittivo (v., in tal senso, citate sentenze Miller/Commissione, punto 18, nonché CRAM e Rheinzink/Commissione, punto 26).

78 Per contro, anche se l'intenzione delle parti non costituisce un elemento necessario per determinare la natura restrittiva di un accordo, nulla vieta alla Commissione o ai giudici comunitari di tener conto di tale intenzione (v., in tal senso, sentenza IAZ e a./Commissione, cit., punti 23-25).

79 Ne consegue, come rileva l'avvocato generale al paragrafo 79 delle sue conclusioni, che il Tribunale poteva legittimamente fare riferimento anche alle intenzioni della Opel Nederland per determinare se l'esclusione delle vendite all'esportazione dal sistema di premi perseguisse un oggetto restrittivo ai sensi dell'art. 81 CE.

80 Occorre pertanto respingere la quarta parte del secondo motivo e, di conseguenza, il secondo motivo nel suo complesso.

Sul terzo motivo

Argomenti della General Motors

81 La General Motors fa valere che il Tribunale ha commesso un errore di diritto avendo confermato, essenzialmente, il calcolo dell'ammenda effettuato dalla Commissione nella decisione controversa.

82 Essa rileva, in primo luogo, che la motivazione della sentenza impugnata relativa all'ammenda viola l'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17, in quanto è basata su conclusioni erronee riguardo all'esistenza dell'asserita strategia generale diretta a limitare le esportazioni e alla conformità della politica di premi con l'art. 81 CE.

83 In secondo luogo, la General Motors sostiene che il Tribunale ha commesso un errore di diritto e ha snaturato elementi di prova avendo affermato che le azioni della Opel Nederland non costituivano una cessazione delle infrazioni sin dai primi interventi della Commissione.

84 In terzo luogo, la General Motors fa valere che, in molti altri casi, la Commissione ha riconosciuto che la rapida cessazione di un'infrazione costituisce una circostanza attenuante, la quale giustifica una riduzione dell'ammenda. In particolare, essa fa riferimento alla decisione della Commissione 20 giugno 2001, 2002/405/CE, relativa ad un procedimento in forza dell'articolo 82 del Trattato CE (Caso COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) (GU 2002, L 143, pag. 1), in cui la cessazione dell'infrazione, avvenuta prima della comunicazione degli addebiti, ma tre anni dopo l'inizio delle indagini e un anno e mezzo dopo l'attuazione da parte della Commissione di ispezioni in loco, ha dato «diritto a circostanze attenuanti».

Giudizio della Corte

85 Va rilevato, anzitutto, che la prima parte del terzo motivo è direttamente connessa con gli argomenti fatti valere dalla General Motors a sostegno dei primi due motivi secondo cui il sistema di premi non costituirebbe una violazione dell'art. 81 CE. Poiché i detti argomenti sono stati respinti nell'ambito dell'esame di tali motivi, occorre di conseguenza respingere la prima parte del terzo motivo.

86 Per quanto riguarda la seconda e la terza parte del terzo motivo, va ricordato che gli orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17 e dell'art. 65, n. 5, del Trattato CECA prevedono una riduzione dell'importo di base dell'ammenda per circostanze attenuanti quale aver posto fine alle attività illecite sin dai primi interventi della Commissione.

87 È pacifico che la Opel Nederland ha posto fine al sistema di premi solo il 20 gennaio 1998, vale a dire più di un anno dopo i primi interventi della Commissione.

88 Alla luce di ciò, anche se la Commissione aveva ridotto l'ammenda in una situazione analoga, il Tribunale poteva rilevare giustamente, al punto 204 della sentenza impugnata, che la Commissione non era tenuta a prendere in considerazione circostanze attenuanti nella decisione controversa.

89 Pertanto, la seconda e la terza parte del terzo motivo e, di conseguenza, anche il terzo motivo nel suo complesso devono essere respinti.

90 Poiché nessuno dei motivi fatti valere dalla General Motors a sostegno del suo ricorso è fondato, occorre di conseguenza respingere tale ricorso.

Sulle spese

91 Ai sensi dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura, che si applica al procedimento di impugnazione ai sensi dell'art. 118 del medesimo regolamento, la parte soccombente è condannata alle spese se ne è stata fatta domanda. Poiché la Commissione ne ha fatto domanda, la General Motors, rimasta soccombente, va condannata alle spese.

Per questi motivi, la Corte (Terza Sezione) dichiara e statuisce:

1) Il ricorso è respinto.

2) La General Motors BV è condannata alle spese.

Firme