SENTENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Tercera)
de 6 de abril de 2006 *

En el asunto C-551/03 P,

que tiene por objeto un recurso de casación interpuesto, con arreglo al artículo 56 del Estatuto del Tribunal de Justicia, el 29 de diciembre de 2003,

General Motors BV, anteriormente, General Motors Nederland BV y Opel Nederland BV, con domicilio en Lage Mosten (Países Bajos), representada por los Sres. D. Vandermeersch y R. Snelders, advocaten, y el Sr. T. Graf, Rechtsanwalt, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte recurrente en casación,

y en el que la otra parte en el procedimiento es:

Comisión de las Comunidades Europeas, representada por los Sres. W. Mölls y A. Whelan, en calidad de agentes, asistidos por el Sr. J. Flynn, QC, que designa domicilio en Luxemburgo,

parte demandada en primera instancia,

* Lengua de procedimiento: inglés.

EL TRIBUNAL DE JUSTICIA (Sala Tercera),

integrado por el Sr. A. Rosas, Presidente de Sala, y los Sres. J. Malenovský, S. von Bahr (Ponente), A. Borg Barthet y U. Lõhmus, Jueces;

Abogado General: Sr. A. Tizzano;
Secretaria: Sra. L. Hewlett, administradora principal;

habiendo considerado los escritos obrantes en autos y celebrada la vista el 14 de julio de 2005;

oídas las conclusiones del Abogado General, presentadas en audiencia pública el 25 de octubre de 2005;

dicta la siguiente

Sentencia

1 Mediante su recurso de casación, General Motors BV solicita la anulación parcial de la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de las Comunidades Europeas de 21 de octubre de 2003, General Motors Nederland y Opel Nederland/Comisión (T-368/00, Rec. p. II-4491; en lo sucesivo, «sentencia recurrida»), por la que éste anuló parcialmente la Decisión 2001/146/CE de la Comisión, de 20 de septiembre de 2000, relativa a un procedimiento incoado en virtud del artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/36.356 — Opel) (DO 2001, L 59, p. 1; en lo sucesivo, «Decisión impugnada»).

Hechos que originaron el litigio

2 Los hechos y el marco normativo, tal como se desprenden de la sentencia recurrida, pueden resumirse de la siguiente forma.

3 Opel Nederland BV (en lo sucesivo, «Opel Nederland») fue constituida el 30 de diciembre de 1994 como filial al 100 % de General Motors Nederland BV (en lo sucesivo, «General Motors Nederland»). Es la única sociedad nacional que comercializa la marca Opel en los Países Bajos. Se dedica a la importación, exportación y comercio al por mayor de vehículos automóviles, recambios y accesorios, pero no interviene en la fabricación de vehículos. Ha celebrado acuerdos de distribución y de servicios con alrededor de 150 distribuidores, por lo que éstos son considerados revendedores autorizados de la red de distribución de Opel en Europa.

4 Siempre que se cumplan ciertos requisitos, los contratos de distribución quedan exentos de la aplicación del artículo 85, apartado 1, del Tratado CE (actualmente artículo 81 CE, apartado 1), con arreglo al Reglamento (CEE) nº 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del artículo [81], apartado 3, del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles (DO 1985, L 15, p. 16; EE 08/02, p. 150). Este Reglamento fue sustituido por el Reglamento (CE) nº 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995 (DO L 145, p. 25), a partir del 1 de octubre de 1995.

5 El artículo 3, apartado 10, letra a), de ambos Reglamentos permite al fabricante y/o a su importador prohibir a los distribuidores que suministren productos contractuales u otros correspondientes a revendedores que no formen parte de la red de distribución. Sin embargo, ninguno de los dos reglamentos autoriza al fabricante y/o a su importador a prohibir a los distribuidores que suministren productos

contractuales u otros correspondientes a consumidores finales, a sus intermediarios con procuración o a otros distribuidores de la red de distribución del fabricante y/o importador.

6 Los días 28 y 29 de agosto de 1996, Opel Nederland envió una carta a 18 distribuidores que habían exportado un mínimo de 10 coches en el primer semestre de 1996. Esta carta estaba redactada en los siguientes términos:

«[...] Hemos observado que su empresa ha vendido un gran número de Opel en el extranjero en el primer semestre de 1996. Como se trata de un número muy elevado de ventas, tememos mucho que no sean conformes a la letra y el espíritu ni del actual ni del futuro contrato de distribución de Opel. [...] Tenemos la intención de contrastar su respuesta con los datos registrados en sus libros. Subsiguientemente, le informaremos del curso que seguirá el asunto. Ello no altera en modo alguno el hecho de que su responsabilidad fundamental sea alcanzar un nivel de ventas satisfactorio en su zona de influencia [...]»

7 En una reunión de 26 de septiembre de 1996, la Dirección de Opel Nederland decidió adoptar medidas relativas a la exportación a partir de los Países Bajos. El acta de esta reunión describía estas medidas del modo siguiente:

«[...] Decisiones tomadas:

1) Todos los distribuidores exportadores conocidos (20) serán auditados por Opel Nederland BV en el orden en que aparecen en la lista de distribuidores exportadores de 26 de septiembre de 1996. El Sr. Naval [Director Financiero] se encargará de la organización.

2) El Sr. De Heer [Director de ventas y marketing] responderá a todos los distribuidores que contestaron a la primera carta sobre las actividades de exportación que Opel les remitió. Se les notificarán las auditorías y se les comunicará que la escasez de productos traerá consigo cuotas limitadas.

3) Los jefes de ventas de distrito discutirán la cuestión de las exportaciones con los distribuidores exportadores en las próximas dos semanas. Se informará a los distribuidores de que debido a la limitada disponibilidad de productos (hasta nuevo aviso) solamente recibirán un número de unidades conforme a su Guía de evaluación de las ventas. Se les pedirá que indiquen al responsable de distrito qué unidades de sus pedidos pendientes realmente desean recibir. Los distribuidores tendrán que resolver solos los problemas que surjan con sus clientes.

4) Se pedirá a los distribuidores que comuniquen al responsable de distrito que no quieren dejar de exportar vehículos a gran escala que se entrevisten con los Sres. De Leeuw [Director gerente] y De Heer el 22 de octubre de 1996.

5) El Sr. Notenboom [Jefe de personal de ventas] pedirá a GMAC que audite las existencias de los distribuidores para evaluarlas con precisión. Se cuenta con que una parte importante podría haber sido exportada entre tanto.

6) En futuras campañas de venta no se tendrán en cuenta los vehículos que se matriculen fuera de los Países Bajos. La competencia aplica condiciones similares.

7) El Sr. Aukema [Responsable de merchandising] borrará los nombres de los distribuidores exportadores de las listas de las campañas. Los resultados de las auditorías determinarán su futura calificación.

8) El Sr. Aelen [Director de Personal y Finanzas] preparará una carta a los distribuidores en la que se les informará de que a partir del 1 de octubre de 1996 Opel Nederland BV cobrará 150 florines neerlandeses por los certificados solicitados por importadores oficiales, como el de homologación, y por los documentos aduaneros necesarios para determinados vehículos libres de impuestos (por ejemplo, los destinados a diplomáticos).»

8 A raíz de las cartas de 28 y 29 de agosto de 1996 y de las respuestas de los distribuidores, Opel Nederland envió una segunda carta a los 18 distribuidores afectados el 30 de septiembre de 1996. Esta carta estaba redactada en los siguientes términos:

«[...] Su respuesta nos decepcionó, pues significa que no tiene conciencia de los intereses comunes de todos los distribuidores de Opel y de Opel Nederland. Nuestro departamento de auditoría investigará sus declaraciones. Hasta que finalice la investigación, no recibirán información sobre las campañas, pues no creemos que los datos que ha facilitado sobre sus ventas al por menor sean correctos [...]»

9 Las auditorías previstas se realizaron entre el 19 de septiembre y el 27 de noviembre de 1996.

10 El 24 de octubre de 1996, Opel Nederland envió una circular a todos los distribuidores, relativa a las ventas a consumidores finales en el extranjero. Según esta circular, los distribuidores pueden vender a los consumidores finales residentes en la Unión Europea y éstos pueden asimismo recurrir a los servicios de un intermediario.

11 A raíz de la información recibida, según la cual Opel Nederland seguía sistemáticamente una estrategia de obstrucción de las exportaciones de vehículos de motor nuevos de los Países Bajos a otros Estados miembros, el 4 de diciembre de 1996 la Comisión de las Comunidades Europeas adoptó una decisión ordenando que se efectuaran inspecciones, con arreglo al artículo 14, apartado 3, del Reglamento nº 17 del Consejo, de 6 de febrero de 1962, primer Reglamento de aplicación de los artículos [81] y [82] del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22). Estas inspecciones se llevaron a cabo los días 11 y 12 de diciembre de 1996 en Opel Nederland y en Van Twist, un distribuidor de Opel establecido en Dordrecht (Países Bajos).

12 El 12 de diciembre de 1996, Opel Nederland comunicó a los distribuidores las directrices relativas a la venta de vehículos nuevos a revendedores e intermediarios.

13 Mediante circular de 20 de enero de 1998, Opel Nederland informó a sus distribuidores de que la exclusión de las ventas de exportación a efectos del pago de primas había sido suprimida con efecto retroactivo.

14 El 21 de abril de 1999, la Comisión notificó a General Motors Nederland y a Opel Nederland un pliego de cargos.

15 El 20 de septiembre de 2000, la Comisión adoptó la Decisión impugnada.

Decisión impugnada

16 En su Decisión impugnada, la Comisión impuso a las demandantes una multa de 43 millones de euros por infracción del artículo 81 CE, apartado 1. En dicha Decisión, la Comisión afirmó que Opel Nederland había celebrado acuerdos con los distribuidores de Opel en los Países Bajos encaminados a restringir o prohibir las ventas de exportación de vehículos Opel a consumidores finales residentes en otros Estados miembros y a distribuidores de Opel establecidos asimismo en otros Estados miembros.

17 Esta afirmación se basaba principalmente en las alegaciones principales siguientes: en primer lugar, en septiembre de 1996, Opel Nederland había adoptado una estrategia global con el fin de restringir o impedir todas las exportaciones a partir de los Países Bajos; en segundo lugar, la estrategia global de Opel Nederland había sido ejecutada por medio de distintas medidas individuales, aplicadas de común acuerdo con sus distribuidores en el marco de la ejecución práctica de los contratos de distribución y que se habían convertido en parte integrante de las relaciones contractuales que Opel Nederland mantenía con los distribuidores de su red de distribución selectiva en los Países Bajos.

18 Según la Decisión impugnada, la estrategia global conllevaba en particular las medidas siguientes:

— una política de restricciones del abastecimiento;

— una política restrictiva en materia de primas, que excluía las ventas de exportación a consumidores finales de las campañas de primas por ventas al por menor, aplicada del 1 de octubre de 1996 al 20 de enero de 1998;

— una prohibición directa e indiscriminada de todas las exportaciones, aplicada del 31 de agosto al 24 de octubre de 1996, por lo que se refiere a las ventas a consumidores finales, y del 31 de agosto al 12 de diciembre de 1996, por lo que se refiere a las ventas a los demás distribuidores de Opel.

19 En cuanto a la determinación del importe de la multa, la Decisión impugnada señala que, en virtud del artículo 15 del Reglamento nº 17, la Comisión tiene que tomar en consideración todas las circunstancias pertinentes y, en particular, la gravedad y duración de la infracción.

20 En la Decisión impugnada, la Comisión calificó la infracción de muy grave, dado que Opel Nederland había obstaculizado la realización del objetivo de mercado único. Tomó en consideración la sólida posición de que goza la marca Opel en los mercados de referencia de la Unión. Según esta Decisión, la infracción también desplegó sus efectos en los mercados de otros Estados miembros. Opel Nederland había actuado deliberadamente, ya que no podía ignorar que las medidas impugnadas tenían por objeto restringir la competencia. En conclusión, la Comisión estimó que 40 millones de euros constituía un importe de base adecuado para calcular la cuantía de la multa.

21 En cuanto a la duración de la infracción, la Comisión consideró que la infracción cometida se había prolongado desde finales de agosto de 1996 o principios de septiembre de 1996 hasta enero de 1998, es decir, diecisiete meses, lo que constituía una infracción de duración media. Tomando en consideración las duraciones respectivas de las tres medidas específicas, la Comisión estimó justificado aumentar el importe de 40 millones de euros en un 7,5 %, es decir, en 3 millones de euros, lo que elevó el importe de la multa a 43 millones de euros.

22 Por último, la Comisión consideró que no había circunstancias atenuantes en el caso de autos, en particular porque Opel Nederland había continuado aplicando un componente esencial de esta infracción, a saber, la política restrictiva en materia de primas, tras las inspecciones que se llevaron a cabo los días 11 y 12 de diciembre de 1996.

La sentencia recurrida

23 Mediante escrito presentado en la Secretaría del Tribunal de Primera Instancia el 30 de noviembre de 2000, General Motors Nederland y Opel Nederland interpusieron un recurso con objeto de que se anule la Decisión impugnada y, con carácter subsidiario, se anule o reduzca el importe de la multa impuesta por dicha Decisión.

24 En su primer motivo, General Motors Nederland y Opel Nederland negaron que Opel Nederland hubiese adoptado en ningún momento una estrategia destinada a impedir o a restringir indiscriminadamente todas las exportaciones. Una interpretación exacta de los documentos en los que se basó la Comisión, en especial el acta de la reunión del 26 de septiembre de 1996, muestra que su estrategia solamente trataba de restringir las ventas a la exportación irregulares a revendedores no autorizados, prohibidas en los contratos de distribución en vigor, y que no pretendía limitar las exportaciones lícitas a los consumidores finales o a otros distribuidores.

25 En el apartado 45 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia señaló que las alegaciones de la Comisión se basaban en el acta de la reunión de la dirección de 26 de septiembre de 1996, que constituía un documento definitivo sobre las medidas adoptadas por los máximos responsables de Opel Nederland.

26 En el apartado 47 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia indicó que la tesis de las demandantes, según la cual Opel Nederland solamente había intentado restringir las exportaciones que no se ajustaban a los contratos de distribución, no se reflejaba en modo alguno en el texto del acta.

27 En el apartado 48 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia añadió que esta interpretación se veía confirmada por la lectura de determinados documentos internos que mostraban que los responsables de Opel Nederland estaban preocupados por el aumento de las exportaciones y que habían estudiado medidas destinadas a restringir, si no a detener, todas las exportaciones.

28 El Tribunal de Primera Instancia señaló, además, en el apartado 49 de la sentencia recurrida, que la decisión adoptada por Opel Nederland de dejar de conceder primas por las ventas de exportación sólo podía afectar, por su propia naturaleza, a las ventas que respetasen los contratos de distribución, puesto que nunca se habían otorgado primas por ventas a personas que no fueran consumidores finales.

29 En el apartado 50 de la sentencia recurrida el Tribunal de Primera Instancia añadió que también confirmaba la interpretación de la Comisión el hecho de que, en el momento de la adopción de la Decisión, no se habían efectuado todavía las auditorías de los distribuidores de los que se sospechaba que habían exportado y que, por lo tanto, Opel Nederland no podía saber si los distribuidores «exportadores» habían vendido efectivamente a revendedores no autorizados.

30 En el apartado 56 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia observó que era fundada la conclusión de la Comisión de que, el 26 de septiembre de 1996, Opel Nederland había adoptado una estrategia global orientada a obstaculizar todas las exportaciones.

31 En su segundo motivo, General Motors Nederland y Opel Nederland alegaron que la Comisión había incurrido en un error de hecho y de Derecho al afirmar que Opel Nederland había seguido una política de restricción de los abastecimientos contraria al artículo 81 CE.

32 En el apartado 88 de la sentencia recurrida el Tribunal de Primera Instancia estimó que no se había probado de modo jurídicamente suficiente que la medida de restricción del abastecimiento hubiera sido comunicada a los distribuidores y, menos aún, que hubiera pasado a formar parte de las relaciones contractuales entre Opel Nederland y sus distribuidores.

33 En estas circunstancias, el Tribunal de Primera Instancia estimó que el segundo motivo era fundado. Por lo tanto, anuló la Decisión impugnada en la parte en que ésta había constatado la existencia de una medida de restricción del abastecimiento contraria al artículo 81 CE, apartado 1.

34 Mediante su tercer motivo, General Motors Nederland y Opel Nederland afirmaron que la Comisión había incurrido en un error de hecho y de Derecho al considerar que Opel Nederland había puesto en práctica un sistema de restricción de las primas por ventas al por menor contrario al artículo 81 CE.

35 En el apartado 98 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia señaló, en primer lugar, que la exclusión de las ventas de exportación del sistema de primas, que se había convertido en parte integrante de los contratos de distribución entre Opel Nederland y sus distribuidores, constituía un acuerdo a efectos del artículo 81 CE, apartado 1.

36 A continuación, en los apartados 99 y siguientes, el Tribunal de Primera Instancia examinó si la medida de que se trata tenía por objeto restringir la competencia.

37 En el apartado 100 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia consideró que la Comisión había sostenido acertadamente que, al dejar de concederse primas por ventas de exportación, el margen de maniobra económica del que disponían los distribuidores para efectuar dichas ventas se veía reducido en comparación con el margen del que disponían para efectuar ventas nacionales. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia indicó que los distribuidores se veían obligados, bien a aplicar a los clientes extranjeros condiciones menos favorables que a los clientes nacionales, bien a conformarse con un margen inferior cuando se trataba de ventas de exportación. Al suprimir las primas por ventas de exportación, estas últimas, según el Tribunal de Primera Instancia, resultaban menos interesantes para los clientes extranjeros o para los distribuidores. En consecuencia, el Tribunal de Primera Instancia estimó que la medida podía, por su propia naturaleza, influir negativamente en las ventas de exportación, aunque el abastecimiento no estuviera limitado.

38 Por lo que atañe a la apreciación del primer motivo, el Tribunal de Primera Instancia añadió, en el apartado 101 de la sentencia recurrida, que las medidas adoptadas por la dirección de Opel Nederland se habían debido al aumento de las ventas de exportación y que su finalidad era reducir dichas ventas.

39 Habida cuenta tanto de la naturaleza de la medida como de los fines que ésta perseguía, y a la luz del contexto económico en el que debía aplicarse, el Tribunal de Primera Instancia consideró, en el apartado 102 de la sentencia recurrida, que, conforme a reiterada jurisprudencia, esta medida constituía un acuerdo que tenía por objeto restringir la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias del Tribunal de Justicia de 1 de febrero de 1978, Miller/Comisión, 19/77, Rec. p. 131, apartado 7; de 8 de noviembre de 1983, IAZ y otros/Comisión, 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369, apartados 23 a 25, y de 28 de marzo de 1984, CRAM y Rheinzink/Comisión, 29/83 y 30/83, Rec. p. 1679, apartado 26).

40 Con carácter subsidiario, General Motors Nederland y Opel Nederland alegaron que la multa que les había sido impuesta de 43 millones de euros no guardaba una proporción razonable con la gravedad y la duración de la infracción. Además, la

Comisión no tuvo en cuenta el hecho de que esta infracción no fue deliberada, ni sus escasas repercusiones en el comercio intracomunitario, ni las medidas correctoras adoptadas inmediatamente por Opel Nederland por iniciativa propia.

41 En el apartado 199 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia consideró que el importe de base fijado en 40 millones de euros estaba justificado y debidamente motivado en la Decisión impugnada, siempre que existieran las tres medidas alegadas. No obstante, el Tribunal de Primera Instancia estimó, en el apartado 200 de la sentencia recurrida, que procedía reducir este importe habida cuenta de que no se había demostrado la existencia de la medida consistente en restricciones del abastecimiento. En las circunstancias del caso, el Tribunal de Primera Instancia fijó el importe de base, por lo que respecta a la gravedad de la infracción, en 33 millones de euros. En el apartado 203 de la sentencia recurrida, el Tribunal de Primera Instancia consideró también que el aumento del 7,5 % del importe aplicado por la Comisión, a la luz de la duración de las infracciones, estaba justificado. Por lo tanto, el importe de la multa se fijó en 35.475.000 euros.

Sobre el recurso de casación

42 General Motors Nederland y Opel Nederland solicitan al Tribunal de Justicia que:

— Anule la sentencia recurrida, en lo que atañe a la supuesta estrategia global restrictiva de las exportaciones así como a la política de primas de Opel Nederland y en la medida en que confirma una multa relativa a dichos puntos.

— Anule la Decisión impugnada en la medida en que aún no ha sido anulada por la sentencia recurrida, y en cuanto versa sobre la supuesta estrategia de Opel Nederland en materia de exportaciones y la política de primas de ésta e impone una multa relativa a tales extremos.

— En cualquier caso, reduzca la multa de 34.475.000 euros.

— Con carácter subsidiario, devuelva el asunto al Tribunal de Primera Instancia con el fin de que éste lo vuelva a examinar conforme a la sentencia del Tribunal de Justicia.

— Condene en costas a la Comisión.

43 La Comisión solicita al Tribunal de Justicia que desestime el recurso de casación y que condene en costas a General Motors Nederland y a Opel Nederland.

44 Mediante escrito de 20 de junio de 2005, General Motors Nederland y Opel Nederland informaron al Tribunal de Justicia de que ambas sociedades se habían fusionado y de que, en lo sucesivo, iban a constituir una única sociedad bajo la denominación social de «General Motors BV» (en lo sucesivo, «General Motors»).

Sobre el primer motivo

Alegaciones de General Motors

45 Mediante su primer motivo, General Motors alega que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en error de Derecho al confirmar la afirmación de la Comisión según la cual Opel Nederland había seguido una política global encaminada a restringir las exportaciones.

46 General Motors afirma, en primer lugar, que el razonamiento del Tribunal de Primera Instancia desnaturaliza manifiestamente el tenor literal del acta de la reunión de 26 de septiembre de 1996, que no hace referencia a ninguna estrategia global encaminada a restringir las exportaciones.

47 General Motors alega, en segundo lugar, que el Tribunal de Primera Instancia incumplió la obligación de motivación, por un lado, al considerar que la Comisión no había fundado sus alegaciones en los documentos internos de Opel Nederland y, por otro lado, al apoyarse, en realidad, en esos mismos documentos para afirmar la existencia de una estrategia global encaminada a restringir todas las exportaciones.

48 General Motors considera, en tercer lugar, que el razonamiento del Tribunal de Primera Instancia es circular. Afirma que éste se basa en primer lugar en la política de primas para afirmar la existencia de una estrategia global encaminada a restringir las exportaciones de vehículos automóviles y se basa, a continuación, en la supuesta estrategia global para acreditar el carácter restrictivo de dicha política de primas.

49 Para terminar, General Motors alega que el Tribunal de Primera Instancia incumplió la obligación de motivación y desnaturalizó los medios de prueba al afirmar, en el apartado 50 de la sentencia recurrida, que la interpretación de la Comisión se veía corroborada por el hecho de que, cuando se celebró la reunión, del 26 de septiembre de 1996, no se habían efectuado todavía las auditorías de los distribuidores y que, por consiguiente, Opel Nederland no podía saber si los distribuidores «exportadores» habían vendido efectivamente a revendedores no autorizados. En efecto, según General Motors, antes de la reunión celebrada el 26 de septiembre de 1996 se había llevado a cabo por lo menos una auditoría. Por otra parte, a la citada reunión había precedido una carta dirigida a los distribuidores en la cual Opel Nederland había solicitado información acerca de la validez de las operaciones de venta, pero los distribuidores no habían dado ninguna respuesta satisfactoria.

Apreciación del Tribunal de Justicia

50 Como señala el Abogado General en el punto 51 de sus conclusiones, General Motors pretende en realidad, mediante su primer motivo, pese a que invoca errores en la motivación, cuestionar la apreciación de los hechos llevada a cabo por el Tribunal de Primera Instancia y, en particular, negar el valor probatorio de determinados hechos y documentos que condujeron a éste a afirmar que Opel Nederland había seguido una estrategia global encaminada a impedir las exportaciones.

51 Sobre este particular, de los artículos 225 CE y 58, párrafo primero, del Estatuto del Tribunal de Justicia se deriva que el Tribunal de Primera Instancia, por una parte, es el único competente para determinar los hechos, salvo en los casos en que la inexactitud material de sus comprobaciones se desprenda de los documentos que obran en autos, y, por otra parte, es el único competente para apreciar estos hechos. Cuando el Tribunal de Primera Instancia ha comprobado o apreciado los hechos, el Tribunal de Justicia es competente para ejercer, con arreglo al artículo 225 CE, un control sobre la calificación jurídica de éstos y las consecuencias en Derecho que de ella haya deducido el Tribunal de Primera Instancia (véase, en particular, la sentencia de 17 de diciembre de 1998, Baustahlgewebe/Comisión, C-185/95 P, Rec. p. I-8417, apartado 23).

52 Por lo tanto, el Tribunal de Justicia no es competente para pronunciarse sobre los hechos ni, en principio, para examinar las pruebas que el Tribunal de Primera Instancia haya admitido en apoyo de éstos. En efecto, siempre que dichas pruebas se hayan obtenido de modo regular y se hayan observado los principios generales del Derecho y las normas procesales aplicables en materia de carga y de valoración de la prueba, corresponde únicamente al Tribunal de Primera Instancia apreciar la importancia que debe atribuirse a los elementos que le hayan sido presentados (véase, en particular, el auto de 17 de septiembre de 1996, San Marco/Comisión, C-19/05 P, Rec. p. I-4435, apartado 40). Así pues, esta apreciación no constituye, salvo en caso de desnaturalización de dichos elementos, una cuestión de Derecho sujeta, como tal, al control del Tribunal de Justicia (sentencia Baustahlgewebe/Comisión, antes citada, apartado 24).

53 Únicamente procede, pues, examinar las alegaciones de General Motors encaminadas a demostrar que el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizó los medios de prueba.

54 Sobre este particular, debe recordarse que una desnaturalización de esta índole debe deducirse manifiestamente de los documentos que obran en autos, sin que sea necesario efectuar una nueva apreciación de los hechos y de las pruebas (auto de 9 de julio de 2004, Fichtner/Comisión, C-116/03 P, no publicado en la Recopilación, apartado 34).

55 Por lo que atañe a la alegación de General Motors según la cual el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizó los términos del acta de la reunión del 26 de septiembre de 1996 al confirmar que ésta ponía de manifiesto una estrategia global encaminada a limitar las ventas de exportación, consta que tanto General Motors Nederland como Opel Nederland habían reconocido ante el Tribunal de Primera Instancia que los documentos en los que se había basado la Comisión y, en particular, la citada acta, mostraban que existía una estrategia destinada a restringir las ventas de exportación a revendedores no autorizados, prohibidas por los contratos de distribución.

56 Puesto que el acta de 26 de septiembre de 1996 menciona distintas medidas encaminadas a limitar las exportaciones, y en particular la exclusión de las ventas de exportación de las campañas de primas, sin distinguir entre las exportaciones legales e ilegales, General Motors no ha conseguido demostrar que el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizase manifiestamente dicho documento.

57 Por lo que atañe a la alegación de General Motors según la cual el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizó los medios de prueba al haber atribuido, en el apartado 50 de la sentencia recurrida, una cierta importancia a la circunstancia de que todas las auditorías de los distribuidores se hubiesen llevado a cabo con posterioridad al 26 de septiembre de 1996, basta señalar que, en cualquier caso, la afirmación del Tribunal de Primera Instancia en dicho apartado 50 no puede constituir una desnaturalización de los medios de prueba que pueda afectar a la conclusión del Tribunal de Primera Instancia en lo que se refiere a la existencia de la estrategia global antes mencionada.

58 En tales circunstancias, procede declarar en parte la inadmisibilidad del primer motivo y en parte declararlo infundado.

Sobre el segundo motivo

Alegaciones de General Motors

59 Mediante su segundo motivo, General Motors alega que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en error de Derecho al confirmar la afirmación de la Comisión según la cual Opel Nederland había puesto en práctica un sistema de restricción de las primas por ventas al por menor contrario al artículo 81 CE.

60 General Motors afirma, en primer lugar, que sólo puede considerarse que un acuerdo tiene un objeto restrictivo a efectos del artículo 81 CE si, a primera vista, tiene manifiestamente como único objetivo o por objeto evidente restringir sensiblemente la competencia. Según General Motors, la política de primas de Opel Nederland no puede considerarse un acuerdo de esta índole.

61 En segundo lugar, General Motors afirma que la jurisprudencia citada por el Tribunal de Primera Instancia en el apartado 102 de la sentencia recurrida, relativa a las prohibiciones de exportar o a otras barreras a la exportación, no apoya la afirmación del Tribunal de Primera Instancia según la cual la política de Opel Nederland en materia de primas debe calificarse de acuerdo que tiene por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE. Por otra parte, según General Motors, una interpretación demasiado amplia de este concepto podría llevar a condenar acuerdos perfectamente inofensivos para la competencia y vulneraría la presunción de inocencia y el derecho a ser oído, ante la imposibilidad de refutar dicha interpretación.

62 En tercer lugar, General Motors considera que la comparación hecha por el Tribunal de Primera Instancia en el apartado 100 de la sentencia recurrida entre las ventas nacionales y las ventas de exportación carece de pertinencia. General Motors indica que, puesto que los distribuidores podían lograr un margen de beneficios, con independencia del pago de las primas y dado que el abastecimiento de vehículos no estaba limitado, la política de Opel Nederland en materia de primas no había reducido el interés de los distribuidores neerlandeses por exportar durante las campañas de primas. En cualquier caso, General Motors alega que, en la medida en que las condiciones económicas de las ventas nacionales en los Países Bajos y de las ventas a la exportación son muy distintas, sobre todo a la luz del elevado tipo de gravamen del impuesto neerlandés sobre los vehículos, la exclusión de las ventas de exportación de las campañas de primas no conduce necesariamente a un incremento de los precios ni a una reducción de los márgenes de las ventas de exportación en relación con las ventas dentro del país.

63 En cuarto lugar, General Motors alega que en el apartado 101 de la sentencia recurrida el Tribunal de Primera Instancia se basó indebidamente en la intención de Opel Nederland para afirmar la existencia de un acuerdo que tenía un carácter restrictivo en el sentido del artículo 81 CE. Pues bien, el objetivo de un acuerdo comprendido en dicho artículo debe apreciarse objetivamente y no atendiendo a la intención subjetiva de una parte.

Apreciación del Tribunal de Justicia

64 Por lo que atañe a la primera parte del motivo, basta señalar, como precisa el Abogado General en el punto 67 de sus conclusiones que, contrariamente a lo que afirma General Motors, 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 (véanse las sentencias de 13 de julio de 1966, Consten y Grundig/Comisión, 56/64 y 58/64, Rec. pp. 429 y ss., especialmente p. 496; IAZ y otros/Comisión, antes citada, apartado 25; de 8 de julio de 1999, Montecatini/Comisión, C-235/92 P, Rec. p. I-4539, apartado 122, y 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 491).

65 De ello se desprende que debe desestimarse la primera parte del segundo motivo.

66 En lo que se refiere a la segunda parte del segundo motivo, según la jurisprudencia citada en el apartado 102 de la sentencia recurrida, como recuerda acertadamente el Tribunal de Primera Instancia en dicho apartado, deben tenerse en cuenta no sólo los términos de un acuerdo sino también otros factores como los fines que persigue el acuerdo como tal, a la luz del contexto económico y jurídico, con el fin de determinar si el acuerdo tiene por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE.

67 Aun cuando la jurisprudencia citada en el apartado 102 de la sentencia recurrida se refiere a prohibiciones de exportar o restricciones comparables, según esta jurisprudencia, un acuerdo en materia de distribución tiene por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE si manifiesta claramente la voluntad de dar a las ventas de exportación un trato menos favorable que a las ventas nacionales y conduce de esta forma a una compartimentación del mercado de referencia (véase, en particular, en este sentido, la sentencia IAZ y otros/Comisión, antes citada, apartado 23).

68 Como señala el Abogado General en el punto 72 de sus conclusiones, dicho objetivo puede alcanzarse no sólo a través de restricciones directas de las exportaciones, sino también a través de medidas indirectas, como las controvertidas en el presente asunto, toda vez que influyen en las condiciones económicas de dichas operaciones.

69 Por consiguiente, estaba justificado que el Tribunal de Primera Instancia basara su razonamiento en la jurisprudencia citada en el apartado 102 de la sentencia recurrida.

70 En tales circunstancias, tampoco puede considerarse que la sentencia recurrida contenga una definición demasiado amplia del concepto de acuerdo que tiene por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE, vulnerando la presunción de inocencia o el derecho a ser oído.

71 Procede, pues, desestimar la segunda parte del segundo motivo.

72 En cuanto a la tercera parte del segundo motivo, debe señalarse que, según jurisprudencia reiterada, para determinar si un acuerdo debe considerarse prohibido en razón de las alteraciones de la competencia que tenga por efecto, procederá examinar el juego de la competencia en el marco efectivo en el que se desarrollaría de no existir el acuerdo discutido (véanse las sentencias de 28 de mayo de 1998, Deere/Comisión, C-7/95 P, Rec. p. I-3111, apartado 76, y New Holland Ford/Comisión, C-8/95 P, Rec. p. I-3175, apartado 90).

73 Como señala el Abogado General en el punto 74 de sus conclusiones, en una situación como la que es objeto del presente asunto, procedía examinar cómo se habrían comportado los distribuidores neerlandeses y el equilibrio de la competencia en el mercado de referencia si las ventas de exportación no se hubieran excluido de la política de primas.

74 El Tribunal de Primera Instancia hizo efectivamente dicho examen al señalar, en particular en el apartado 100 de la sentencia recurrida, que, al dejar de concederse primas por ventas de exportación, el margen de maniobra económica de los distribuidores para efectuar dichas ventas se veía reducido en comparación con el margen del que disponían para efectuar ventas nacionales.

75 No obsta a dicha afirmación la circunstancia de que, a falta de armonización fiscal, las ventas dentro de los Países Bajos y las ventas de exportación no estén sujetas a condiciones idénticas.

76 Procede, pues, desestimar la tercera parte del segundo motivo por infundada.

77 Por último, en lo que atañe a la cuarta parte del segundo motivo, según la cual el Tribunal de Primera Instancia incurrió en error en el apartado 101 de la sentencia recurrida, al basarse en la intención de Opel Nederland de restringir la competencia, debe aclararse que la prueba de dicha intención no es un requisito necesario para apreciar si un acuerdo tiene por objeto una restricción semejante (véanse, en este sentido, las sentencias antes citadas Miller/Comisión, apartado 18, y CRAM y Rheinzink/Comisión, apartado 26).

78 En cambio, aunque la intención de las partes no constituye un elemento necesario para determinar el carácter restrictivo de un acuerdo, nada impide a la Comisión ni a los órganos jurisdiccionales comunitarios tener en cuenta dicha intención (véase, en este sentido, la sentencia IAZ y otros/Comisión, antes citada, apartados 23 a 25).

79 De ello resulta, como señala el Abogado General en el punto 79 de sus conclusiones, que el Tribunal de Primera Instancia podía también basarse legítimamente en las intenciones de Opel Nederland para dilucidar si la exclusión de las ventas de exportación del sistema de primas tenía por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE.

80 Procede, pues, desestimar la cuarta parte del segundo motivo y, por lo tanto, éste en su integridad.

Sobre el tercer motivo

Alegaciones de General Motors

81 General Motors alega que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en error de Derecho al confirmar, esencialmente, el cálculo de la multa efectuado por la Comisión en la Decisión impugnada.

82 Estima, en primer lugar, que la motivación de la sentencia recurrida en lo relativo a la multa infringe el artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17, dado que se basa en conclusiones erróneas en lo que respecta a la existencia de la supuesta estrategia global encaminada a limitar las exportaciones y en lo relativo a la conformidad de la política de primas con el artículo 81 CE.

83 En segundo lugar, General Motors afirma que el Tribunal de Primera Instancia incurrió en error de Derecho y desnaturalizó los medios de prueba al considerar que las acciones de Opel Nederland no habían puesto fin a las infracciones desde que se produjeron las primeras intervenciones de la Comisión.

84 En tercer lugar, General Motors alega que, en otros varios casos, la Comisión ha reconocido que el cese rápido de una infracción constituye una circunstancia atenuante, que justifica una reducción de la multa. Alude a la Decisión 2002/405/CEE de la Comisión, de 20 de junio de 2001, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 82 del Tratado CE (COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) (DO 2002, L 143, p. 1), en la cual el cese de la infracción, que había tenido lugar antes de que se enviara el pliego de cargos, si bien tres años después de comenzar la investigación y un año después de que la Comisión hubiese llevado a cabo distintas investigaciones sobre el terreno, daba «derecho a considerar la existencia de circunstancias atenuantes».

Apreciación del Tribunal de Justicia

85 Debe observarse, en primer lugar, que la primera parte del tercer motivo está relacionada directamente con las alegaciones formuladas por General Motors en apoyo de los dos primeros motivos, según las cuales el régimen de primas no supone una infracción del artículo 81 CE. Dado que dichas alegaciones han sido desestimadas al examinar dichos motivos, procede desestimar la primera parte del tercer motivo.

86 Por lo que atañe a las partes segunda y tercera del tercer motivo, debe recordarse que las Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17 y del artículo 65, apartado 5, del Tratado CECA prevén una disminución del importe de base de la multa cuando concurren circunstancias atenuantes, como el hecho de que se haya puesto fin a las infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión.

87 Consta que Opel Nederland no puso fin al régimen de primas hasta el 20 de enero de 1998, más de un año después de las primeras intervenciones de la Comisión.

88 En estas circunstancias y aun cuando la Comisión hubiese reducido la multa en una situación comparable, el Tribunal de Primera Instancia podía afirmar justificadamente, en el apartado 204 de la sentencia recurrida, que la Comisión no estaba obligada a acoger las circunstancias atenuantes en la Decisión impugnada.

89 Procede, pues, desestimar las partes segunda y tercera del tercer motivo y, por lo tanto, dicho motivo en su totalidad.

90 En consecuencia, procede desestimar el recurso de casación por carecer de fundamento todos los motivos invocados por General Motors en apoyo de su recurso.

Costas

91 A tenor del artículo 69, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento del Tribunal de Justicia, aplicable al procedimiento de casación en virtud del artículo 118 del citado Reglamento, la parte que pierda el proceso será condenada en costas, si así lo hubiera solicitado la otra parte. Al haber solicitado la Comisión que se condene en costas a General Motors y haber sido desestimados los motivos formulados por esta última, procede condenarla en costas.

En virtud de todo lo expuesto, el Tribunal de Justicia (Sala Tercera) decide:

1) Desestimar el recurso de casación.

2) Condenar en costas a General Motors BV.

Firmas