ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Terceira Secção)

6 de Abril de 2006 *

No processo C-551/03 P,

que tem por objecto um recurso de decisão do Tribunal de Primeira Instância nos termos do artigo 56.º do Estatuto do Tribunal de Justiça, entrado em 29 de Dezembro de 2003,

General Motors BV, anteriormente General Motors Nederland BV e Opel Nederland BV, com sede em Lage Mosten (Países Baixos), representada por D. Vandermeersch e R. Snelders, advocaten, e por T. Graf, Rechtsanwalt, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

recorrente,

sendo a outra parte no processo:

Comissão das Comunidades Europeias, representada por W. Mölls e A. Whelan, na qualidade de agentes, assistidos por J. Flynn, QC, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

recorrida em primeira instância,

* Língua do processo: inglês.

O TRIBUNAL DE JUSTIÇA (Terceira Secção),

composto por: A. Rosas, presidente de secção, J. Malenovský, S. von Bahr (relator), A. Borg Barthet e U. Lõhmus, juízes,

advogado-geral: A. Tizzano,

secretário: L. Hewlett, administradora principal,

vistos os autos e após a audiência de 14 de Julho de 2005,

ouvidas as conclusões do advogado-geral na audiência de 25 de Outubro de 2005,

profere o presente

Acórdão

1 Através do seu recurso, a General Motors Nederland BV pede a anulação parcial do acórdão do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias de 21 de Outubro de 2003, General Motors Nederland e Opel Nederland/Comissão (T-368/00, Colect., p. II-4491, a seguir «acórdão recorrido»), que anulou parcialmente a Decisão 2001/146/CE da Comissão, de 20 de Setembro de 2000, relativa a um processo de aplicação do artigo 81.° do Tratado CE (processo COMP/36.356 — Opel) (JO 2001, L 59, p. 1, a seguir «decisão controvertida»).

Factos na origem do litígio

2 Os factos e o quadro jurídico, conforme resultam do acórdão recorrido, podem ser resumidos da seguinte forma.

3 A Opel Nederland BV (a seguir «Opel Nederland») foi criada em 30 de Dezembro de 1994 como filial a 100% da General Motors Nederland BV (a seguir «General Motors Nederland»). A Opel Nederland é a única empresa nacional que comercializa a marca Opel nos Países Baixos. Entre as suas actividades contam-se a importação, a exportação e a venda por grosso de veículos automóveis e respectivas peças sobressalentes e acessórios. A Opel Nederland celebrou contratos de concessão relativos a vendas e a serviços com cerca de 150 concessionários que, em consequência, têm o estatuto de revendedores autorizados no âmbito da rede de distribuição da Opel na Europa.

4 Sob certas condições, os contratos de concessão são subtraídos à aplicação do artigo 85.°, n.° 1, do Tratado CE (actual artigo 81.°, n.° 1, CE) pelo Regulamento (CEE) n.° 123/85 da Comissão, de 12 de Dezembro de 1984, relativo à aplicação do n.° 3 do artigo [81.°] do Tratado CEE a certas categorias de acordos de distribuição e de serviço de venda e pós-venda de veículos automóveis (JO 1985, L 15, p. 16; EE 08 F2 p. 150). Este regulamento foi substituído, a partir de 1 de Outubro de 1995, pelo Regulamento (CE) n.° 1475/95 da Comissão, de 28 de Junho de 1995 (JO L 145, p. 25).

5 Nos termos do artigo 3.°, n.° 10, alínea a), de ambos os regulamentos, o produtor e/ /ou o seu importador podem proibir os concessionários de fornecer produtos contratuais e produtos correspondentes a revendedores que não pertençam à sua rede. Em contrapartida, estes regulamentos não autorizam que o produtor e/ou o seu importador proíbam os concessionários de fornecer produtos contratuais e

produtos correspondentes aos consumidores finais, aos seus intermediários autorizados ou a outros concessionários que pertençam à rede de distribuição do construtor e/ou importador.

6 Em 28 e 29 de Agosto de 1996, a Opel Nederland enviou uma carta a 18 concessionários que tinham exportado, no mínimo, 10 veículos durante o primeiro semestre de 1996. A mesma encontrava-se redigida nos seguintes termos:

«[...] Constatámos que a sua empresa vendeu no estrangeiro um importante número de veículos Opel no primeiro semestre de 1996. Na nossa opinião, esta quantidade é de tal modo elevada que nos leva a suspeitar fortemente de que estas vendas não são conformes com a letra e o espírito dos contratos de concessão da Opel, actuais ou futuros. [...] Tencionamos confrontar a sua resposta com os dados constantes da sua contabilidade. Posteriormente, informá-lo-emos do que acontecerá depois. O que acima foi dito não altera o facto de que o Senhor é, em primeiro lugar, responsável por resultados de venda satisfatórios na sua esfera de influência específica [...]»

7 Numa reunião em 26 de Setembro de 1996, a direcção da Opel Nederland decidiu adoptar algumas medidas relativas à exportação a partir dos Países Baixos. O relatório dessa reunião descreve essas medidas da seguinte forma:

«[...] Decisões adoptadas:

1) Todos os concessionários exportadores conhecidos (20) serão sujeitos a auditoria pela Opel Nederland BV. A ordem será aquela por que aparecem na lista de 'concessionários exportadores' de 26 de Setembro de 1996. [J.] Naval [tesoureiro] organizará este processo.

2) [W.] de Heer [director de vendas e *marketing*] responderá a todos os concessionários que responderam à primeira carta enviada pela Opel sobre actividades de exportação. Serão informados das auditorias e de que a escassez de produtos resultará em afectações limitadas de veículos.

3) Os directores regionais do serviço de vendas discutirão a questão das actividades de exportação com os concessionários exportadores nas duas próximas semanas. Estes serão informados de que, devido a uma disponibilidade limitada de produtos, apenas receberão (até ordem em contrário) um número de veículos equivalente ao fixado no seu guia de avaliação de vendas. Ser-lhes-á solicitado que informem o director regional das encomendas pendentes que fazem realmente questão em receber. Os concessionários terão eles próprios de solucionar eventuais problemas com os clientes.

4) Os concessionários que comuniquem ao director regional a sua intenção de continuar a exportar veículos em grande escala serão convidados a reunir-se com [R.] de Leeuw [director-geral] e [W.] de Heer no dia 22 de Outubro de 1996.

5) [H.] Notenboom [director da equipa de vendas] solicitará à GMAC que proceda a uma auditoria ao stock do concessionário, por forma a estabelecer com precisão o número de veículos ainda existente. Calcula-se que, entretanto, uma grande parte possa já ter sido exportada.

6) As futuras campanhas de venda não terão em conta os veículos a registar fora dos Países Baixos. As empresas concorrentes aplicam condições idênticas.

7) [I.] Aukema [director de *merchandising*] eliminará das listas das campanhas os concessionários que exercem actividades de exportação. Os resultados das auditorias determinarão futuras inclusões na referida lista.

8) [L.] Aelen [director de pessoal do departamento financeiro] elaborará uma carta a enviar aos concessionários informando-os de que, a partir de 1 de Outubro de 1996, a Opel Nederland BV cobrará 150 florins pelo fornecimento, a pedido, de declarações oficiais do importador, como a declaração de homologação, e pela emissão de documentos aduaneiros relativos a certos veículos isentos de impostos (por exemplo, de diplomatas).»

8 No seguimento das cartas de 28 e 29 de Agosto de 1996 e das respostas dos concessionários, a Opel Nederland enviou, em 30 de Setembro de 1996, uma nova carta aos 18 concessionários em causa. Esta carta estava redigida nos seguintes termos:

«[...] A sua resposta decepcionou-nos, visto demonstrar que não tem qualquer noção dos interesses comuns de todos os concessionários da Opel e da Opel Nederland. O nosso Departamento de Auditoria investigará as suas declarações. Na pendência da investigação, não receberá qualquer informação relativa às campanhas, visto subsistirem dúvidas quanto à exactidão dos seus dados [...]»

9 As auditorias previstas foram realizadas entre 19 de Setembro e 27 de Novembro de 1996.

10 Em 24 de Outubro de 1996, a Opel Nederland enviou a todos os concessionários uma circular relativa às vendas aos consumidores finais no estrangeiro. Segundo essa circular, os concessionários são livres de vender aos consumidores finais residentes na União Europeia e estes últimos podem igualmente recorrer aos serviços de um intermediário.

11 Na sequência de informações segundo as quais a Opel Nederland prosseguia uma estratégia de obstrução sistemática das exportações de veículos automóveis novos dos Países Baixos para outros Estados-Membros, a Comissão das Comunidades Europeias adoptou, em 4 de Dezembro de 1996, uma decisão que ordenava a realização de diligências de instrução, com base no artigo 14.°, n.° 3, do Regulamento n.° 17 do Conselho, de 6 de Fevereiro de 1962, primeiro regulamento de execução dos artigos [81.°] e [82.°] do Tratado (JO 1962, 13, p. 204; EE 08 F1 p. 22). Estas diligências tiveram lugar em 11 e 12 de Dezembro de 1996 nas instalações da Opel Nederland e da Van Twist, um concessionário da Opel em Dordrecht (Países Baixos).

12 Em 12 de Dezembro de 1996, a Opel Nederland distribuiu aos concessionários as directrizes quanto à venda de veículos novos aos revendedores e aos intermediários.

13 Por circular de 20 de Janeiro de 1998, a Opel Nederland comunicou aos seus concessionários que a exclusão do pagamento de bónus em caso de exportações tinha sido suprimida com efeitos retroactivos.

14 Em 21 de Abril de 1999, a Comissão notificou à General Motors Nederland e à Opel Nederland uma comunicação das acusações.

15 Em 20 de Setembro de 2000, a Comissão adoptou a decisão controvertida.

A decisão controvertida

16 Através da decisão controvertida, a Comissão aplicou às recorrentes uma coima de 43 milhões de euros em razão da violação do artigo 81.°, n.° 1, CE. Nessa decisão, a Comissão concluiu que a Opel Nederland celebrou, com os concessionários da Opel estabelecidos nos Países Baixos, acordos destinados a restringir ou a proibir as vendas de veículos Opel a consumidores finais residentes noutros Estados-Membros e a concessionários da Opel igualmente estabelecidos noutros Estados-Membros.

17 Esta conclusão baseava-se nas seguintes alegações principais: em primeiro lugar, em Setembro de 1996, a Opel Nederland adoptou uma estratégia global destinada a restringir ou a impedir toda e qualquer exportação a partir dos Países Baixos; em segundo lugar, a estratégia global da Opel Nederland foi executada através de medidas individuais, acordadas com os seus concessionários no âmbito da execução prática dos contratos de concessão e que se tornaram parte integrante das relações contratuais que a Opel Nederland mantinha com os concessionários da sua rede de distribuição selectiva nos Países Baixos.

18 Segundo a decisão controvertida, a estratégia global incluía, nomeadamente, as seguintes medidas:

— uma política de fornecimentos restritiva;

— uma política de bónus restritiva, que excluía as exportações destinadas a consumidores finais das campanhas de bónus sobre as vendas a retalho, aplicada de 1 de Outubro de 1996 a 20 de Janeiro de 1998;

— uma proibição directa das exportações, sem qualquer distinção, aplicada de 31 de Agosto a 24 de Outubro de 1996, no que se refere às vendas aos consumidores finais, e de 31 de Agosto a 12 de Dezembro de 1996, no que se refere às vendas aos outros concessionários da Opel.

19 Quanto à determinação do montante da coima, a decisão controvertida assinala que a Comissão deve, por força das disposições do artigo 15.º do Regulamento n.º 17, tomar em consideração todas as circunstâncias relevantes, em especial a gravidade e a duração da infracção.

20 Na decisão controvertida, a Comissão qualificou a infracção de muito grave, uma vez que a Opel Nederland obstou à realização do objectivo do mercado único. A Comissão atendeu à importante posição que a marca Opel ocupa nos mercados relevantes da União. Segundo essa decisão, a infracção também afectou os mercados de outros Estados-Membros. A Opel Nederland actuou de forma deliberada, dado que não podia ignorar que as medidas em causa se destinavam a restringir a concorrência. Concluindo, a Comissão considerou que o montante de 40 milhões de euros constituía uma base adequada para fixar o montante da coima.

21 Quanto à duração da infracção, a Comissão considerou que a infracção cometida durou desde o final do mês de Agosto ou desde o início do mês de Setembro de 1996 até Janeiro de 1998, ou seja, 17 meses, o que constituiu uma infracção de duração média. Considerando as durações das três medidas específicas, a Comissão considerou justificado aplicar ao montante de 40 milhões de euros uma majoração de 7,5%, ou seja, 3 milhões de euros, o que elevou o montante da coima a 43 milhões de euros.

22 Por fim, a Comissão considerou que, no caso *sub judice*, não existiam circunstâncias atenuantes, nomeadamente porque a Opel Nederland manteve um importante elemento dessa infracção, ou seja, a política de bónus restritiva, depois das diligências efectuadas em 11 e 12 de Dezembro de 1996.

O acórdão recorrido

23 Por petição apresentada na Secretaria do Tribunal de Primeira Instância em 30 de Novembro de 2000, a General Motors Nederland e a Opel Nederland interpuseram um recurso destinado a obter a anulação da decisão controvertida e, a título subsidiário, a anulação ou a redução do montante da coima aplicada por essa decisão.

24 No âmbito do seu primeiro fundamento, a General Motors Nederland e a Opel Nederland contestaram que a Opel Nederland tivesse alguma vez adoptado uma estratégia destinada a impedir ou a restringir indistintamente todas as exportações. Uma leitura exacta dos documentos em que a Comissão se baseou, nomeadamente o relatório da reunião de 26 de Setembro de 1996, demonstra que a estratégia visava unicamente restringir as exportações irregulares destinadas a revendedores não autorizados, proibidas pelos contratos de concessão em vigor, e não limitar as exportações lícitas destinadas a consumidores finais ou a outros concessionários.

25 O Tribunal de Primeira Instância declarou, no n.º 45 do acórdão recorrido, que as alegações da Comissão se basearam no relatório da reunião da direcção de 26 de Setembro de 1996, que constituía um documento final relativo às medidas tomadas pelos mais altos responsáveis da Opel Nederland.

26 O Tribunal de Primeira Instância indicou, no n.º 47 do acórdão recorrido, que a tese das recorrentes, segundo a qual a Opel Nederland só procurou restringir as exportações não conformes aos contratos de concessão, de forma alguma se encontra reflectida nos termos do relatório.

27 No n.º 48 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância acrescentou que esta interpretação era confirmada pela leitura de determinados documentos internos que demonstravam que os responsáveis da Opel Nederland estavam preocupados com o aumento das exportações e que estudaram medidas destinadas a restringir, ou até mesmo a fazer cessar, todas as exportações.

28 O Tribunal de Primeira Instância assinalou ainda, no n.º 49 do acórdão recorrido, que a decisão tomada pela Opel Nederland de deixar de conceder bónus pelas exportações só podia, pela sua própria natureza, respeitar a vendas conformes aos contratos de concessão, dado que os bónus nunca foram concedidos por vendas a destinatários que não fossem consumidores finais.

29 O Tribunal de Primeira Instância acrescentou, no n.º 50 do acórdão recorrido, que a interpretação da Comissão era igualmente corroborada pelo facto de, no momento da adopção da decisão, as auditorias junto dos concessionários suspeitos de terem realizado exportações não terem ainda sido efectuadas e de a Opel Nederland não poder, portanto, saber se os concessionários «exportadores» tinham efectivamente feito vendas a revendedores não autorizados.

30 No n.º 56 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância declarou que a Comissão concluiu acertadamente que a Opel Nederland tinha adoptado, em 26 de Setembro de 1996, uma estratégia global destinada a entravar toda e qualquer exportação.

31 No âmbito do seu segundo fundamento, a General Motors Nederland e a Opel Nederland alegaram que a Comissão cometeu um erro de facto e de direito ao declarar que a Opel Nederland pôs em prática uma política de restrição dos fornecimentos contrária ao artigo 81.º CE.

32 No n.º 88 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância declarou que não foi suficientemente demonstrado que a medida restritiva dos fornecimentos tenha sido comunicada aos concessionários e ainda menos que esta medida tenha entrado no âmbito das relações contratuais entre a Opel Nederland e os seus concessionários.

33 Nestas condições, o Tribunal de Primeira Instância considerou que o segundo fundamento era procedente. Por conseguinte, anulou a decisão controvertida na parte em que declarava a existência de uma medida restritiva dos fornecimentos contrária ao artigo 81.º, n.º 1, CE.

34 Através do seu terceiro fundamento, a General Motors Nederland e a Opel Nederland afirmaram que a Comissão cometeu um erro de facto e de direito ao considerar que a Opel Nederland pôs em prática um sistema de bónus restritivo para as vendas a retalho contrário ao artigo 81.º CE.

35 No n.º 98 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância assinalou, antes de mais, que a exclusão das exportações do sistema de bónus, que se tornou parte integrante dos contratos de concessão entre a Opel Nederland e os seus concessionários, constituía um acordo na acepção do artigo 81.º, n.º 1, CE.

36 Seguidamente, nos n.os 99 e seguintes, o Tribunal de Primeira Instância examinou se a medida em causa tinha por objectivo restringir a concorrência.

37 No n.º 100 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância considerou que Comissão sustentara acertadamente que, tendo deixado de ser concedidos os bónus para as exportações, a margem de manobra económica de que os concessionários dispunham para efectuar tais vendas se encontrava reduzida relativamente àquela de que dispunham para efectuar vendas nacionais. A este respeito, assinalou que os concessionários eram obrigados a aplicar condições menos favoráveis aos clientes estrangeiros do que aos clientes nacionais ou a contentar-se com uma margem inferior no caso das exportações. Segundo o Tribunal de Primeira Instância, ao suprimir os bónus para as exportações, estas passavam a ser menos interessantes para os clientes estrangeiros ou para os concessionários. Por conseguinte, o Tribunal entendeu que, devido à sua própria natureza, a medida era susceptível de influenciar negativamente as exportações, mesmo não havendo qualquer limitação dos fornecimentos.

38 Referindo-se à apreciação do primeiro fundamento, o Tribunal de Primeira Instância acrescentou, no n.º 101 do acórdão recorrido, que as medidas adoptadas pela direcção da Opel Nederland foram provocadas pelo aumento das exportações e visavam a sua redução.

39 Atendendo tanto à natureza da medida como às finalidades por ela prosseguidas, e à luz do contexto económico em que devia ser aplicada, o Tribunal de Primeira Instância considerou, no n.º 102 do acórdão recorrido, que, em conformidade com uma jurisprudência constante, essa medida constituía um acordo que tinha por objectivo a restrição da concorrência (v., neste sentido, acórdãos do Tribunal de Justiça de 1 de Fevereiro de 1978, Miller/Comissão, 19/77, Colect., p. 45, n.º 7; de 8 de Novembro de 1983, IAZ e o./Comissão, 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, Recueil, p. 3369, n.ºs 23 a 25, e de 28 de Março de 1984, CRAM e Rheinzink/Comissão, 29/83 e 30/83, Recueil, p. 1679, n.º 26).

40 A título subsidiário, a General Motors Nederland e a Opel Nederland alegaram que a coima de 43 milhões de euros aplicada não tinha qualquer nexo razoável com a gravidade e a duração da infracção. Além disso, a Comissão não teve em conta a

inexistência de intenção infractora, o impacto limitado dessa infracção sobre o comércio intracomunitário e as medidas de correcção tomadas imediatamente pela Opel Nederland por sua própria iniciativa.

41 No n.º 199 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância considerou que, na hipótese de as três medidas alegadas existirem, o montante de base fixado em 40 milhões de euros parecia ser justificado e devidamente fundamentado na decisão controvertida. O Tribunal entendeu, contudo, no n.º 200 do acórdão recorrido, que havia que reduzir este montante uma vez que não fora demonstrada a existência da medida relativa aos fornecimentos. Nas circunstâncias do caso *sub judice*, o Tribunal fixou o montante de base, no que se refere à gravidade da infracção, em 33 milhões de euros. No n.º 203 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância considerou igualmente que a majoração de 7,5% do referido montante, estabelecida pela Comissão, era justificada à luz da duração das infracções. Por conseguinte, o montante da coima foi fixado em 35 475 000 EUR.

Quanto ao recurso

42 A General Motors Nederland e a Opel Nederland pedem ao Tribunal de Justiça:

— a anulação do acórdão recorrido na parte em que se refere à alegada estratégia global restritiva das exportações e à política de bónus da Opel Nederland e em que confirma a coima relativamente a estes pontos;

— a anulação da decisão controvertida na parte em que ainda não foi anulada pelo acórdão recorrido e em que respeita à alegada estratégia de exportações e à política de bónus da Opel Nederland e em que aplica uma coima relativamente a estes pontos;

— de qualquer modo, a redução da coima de 35 475 000 EUR;

— a título subsidiário, a remessa do processo ao Tribunal de Primeira Instância para reapreciação em conformidade com o acórdão do Tribunal de Justiça;

— a condenação da Comissão nas despesas.

43 A Comissão pede ao Tribunal de Justiça que negue provimento ao recurso e condene a General Motors Nederland e a Opel Nederland nas despesas.

44 Por carta de 20 de Junho de 2005, a General Motors Nederland e a Opel Nederland informaram o Tribunal de Justiça de que as duas sociedades tinham sido fusionadas, passando a formar uma única sociedade com a denominação social «General Motors BV» (a seguir «General Motors»).

Quanto ao primeiro fundamento

Argumentação da General Motors

45 Através do seu primeiro fundamento, a General Motors alega que o Tribunal de Primeira Instância cometeu um erro de direito ao confirmar a conclusão da Comissão de acordo com a qual a Opel Nederland aplicava uma política global destinada a restringir todas as exportações.

46 A General Motors sustenta, em primeiro lugar, que a argumentação do Tribunal de Primeira Instância desvirtua manifestamente o texto do relatório da reunião de 26 de Setembro de 1996, que não fazia nenhuma referência a qualquer estratégia global destinada a restringir todas as exportações.

47 A General Motors alega, em segundo lugar, que o Tribunal de Primeira Instância violou o dever de fundamentação, por um lado, ao considerar que a Comissão não fundamentou as suas alegações relativas aos documentos internos da Opel Nederland e, por outro, ao apoiar-se, na realidade, ele próprio nesses mesmos documentos para concluir pela existência de uma estratégia global destinada a restringir todas as exportações.

48 A General Motors considera, em terceiro lugar, que a argumentação do Tribunal de Primeira Instância é circular. Afirma que esta se baseia, em primeiro lugar, na política de bónus para concluir pela existência de uma estratégia global destinada a restringir as exportações de veículos automóveis e, depois, na alegada estratégia global para demonstrar a natureza restritiva dessa política de bónus.

49 A General Motors alega, finalmente, que o Tribunal de Primeira Instância violou o dever de fundamentação e desvirtuou os elementos de prova ao afirmar, no n.º 50 do acórdão recorrido, que a interpretação da Comissão era corroborada pelo facto de que, no momento da reunião de 26 de Setembro de 1996, as auditorias junto dos concessionários não tinham ainda sido efectuadas e de que a Opel Nederland não podia, portanto, saber se os concessionários «exportadores» tinham efectivamente feito vendas a revendedores não autorizados. Com efeito, segundo a General Motors, foi efectuada pelo menos uma auditoria antes da reunião de 26 de Setembro de 1996. Por outro lado, esta reunião foi precedida de uma carta endereçada aos concessionários pela qual a Opel Nederland pediu informações sobre a regularidade das actividades de venda mas que não obteve qualquer resposta satisfatória por parte destes.

Apreciação do Tribunal de Justiça

50 Como assinala o advogado-geral no n.º 51 das suas conclusões, através do seu primeiro fundamento, a General Motors procura, na verdade, embora invoque erros de fundamentação, pôr em causa a apreciação dos factos efectuada pelo Tribunal de Primeira Instância, nomeadamente contestar o valor probatório de alguns factos e documentos que levaram este último a concluir que a Opel Nederland adoptou uma estratégia global destinada a colocar entraves a todas as exportações.

51 A este respeito, resulta dos artigos 225.º CE e 58.º, primeiro parágrafo, do Estatuto do Tribunal de Justiça que o Tribunal de Primeira Instância é o único competente para, por um lado, apurar a matéria de facto, excepto em casos nos quais a inexactidão material das suas conclusões resulte dos documentos dos autos que lhe foram apresentados, e, por outro, para apreciar esses factos. Quando o Tribunal de Primeira Instância tenha apurado ou apreciado os factos, o Tribunal de Justiça é competente, por força do artigo 225.º CE, para exercer a fiscalização da qualificação jurídica desses factos e das consequências jurídicas daí retiradas pelo Tribunal de Primeira Instância (v., designadamente, acórdão de 17 de Dezembro de 1998, Baustahlgewebe/Comissão, C-185/95 P, Colect., p. I-8417, n.º 23).

52 O Tribunal de Justiça não tem, pois, competência para apurar os factos nem, em princípio, para examinar as provas que o Tribunal de Primeira Instância considerou determinantes no apuramento de tais factos. Com efeito, tendo estas provas sido obtidas regularmente e os princípios gerais de direito e as regras de processo aplicáveis em matéria de ónus e de produção da prova sido respeitados, compete exclusivamente ao Tribunal de Primeira Instância a apreciação do valor a atribuir aos elementos que lhe foram submetidos (v., designadamente, despacho de 17 de Setembro de 1996, San Marco/Comissão, C-19/95 P, Colect., p. I-4435, n.º 40). Esta apreciação não constitui, por isso, excepto em caso de desvirtuamento desses elementos, uma questão de direito sujeita, como tal, ao controlo do Tribunal de Justiça (acórdão Baustahlgewebe/Comissão, já referido, n.º 34).

53 Importa, por conseguinte, examinar unicamente os argumentos da General Motors que visam demonstrar que o Tribunal de Primeira Instância desvirtuou elementos de prova.

54 A este respeito, há que recordar que esse desvirtuamento deve resultar de forma manifesta dos elementos dos autos, sem que seja necessário proceder a uma nova apreciação dos factos e das provas (despacho de 9 de Julho de 2004, Fichtner/ /Comissão, C-116/03 P, não publicado na Colectânea, n.º 34).

55 No que respeita ao argumento da General Motors segundo o qual o Tribunal de Primeira Instância desvirtuou os termos do relatório da reunião de 26 de Setembro de 1996, ao confirmar que este revelava uma estratégia global destinada a limitar as exportações, é pacífico que a General Motors Nederland e a Opel Nederland reconheceram no Tribunal de Primeira Instância que os documentos nos quais a Comissão se baseara, nomeadamente esse relatório, demonstravam a existência de uma estratégia no sentido de restringir as exportações destinadas a revendedores não autorizados, proibidas pelos contratos de concessão.

56 A General Motors não demonstrou que o Tribunal de Primeira Instância desvirtuou de forma manifesta o relatório de 26 de Setembro de 1996, uma vez que este menciona diversas medidas destinadas a limitar as exportações, nomeadamente a exclusão das exportações das campanhas de bónus, sem fazer qualquer distinção entre as exportações regulares e as irregulares.

57 No que respeita ao argumento da General Motors segundo o qual o Tribunal de Primeira Instância desvirtuou os elementos de prova ao dar, no n.º 50 do acórdão recorrido, alguma importância à circunstância de todas as auditorias dos concessionários terem sido realizadas depois de 26 de Setembro de 1996, basta referir que, de qualquer modo, a afirmação do Tribunal nesse n.º 50 não pode constituir um desvirtuamento dos elementos de prova susceptível de afectar a conclusão deste último relativamente à existência da estratégia global acima referida.

58 Nestas condições, o primeiro fundamento deve ser rejeitado, em parte, por inadmissível e, em parte, por improcedente.

Quanto ao segundo fundamento

Argumentação da General Motors

59 Através do seu segundo fundamento, a General Motors alega que o Tribunal de Primeira Instância cometeu um erro de direito ao confirmar a afirmação da Comissão segundo a qual a Opel Nederland pôs em prática um sistema de bónus restritivo para as vendas a retalho, em violação do artigo 81.º CE.

60 A General Motors sustenta, em primeiro lugar, que só se pode considerar que um acordo tem um efeito restritivo na acepção do artigo 81.º CE se, à primeira vista, tiver manifestamente por único objectivo ou por efeito evidente restringir sensivelmente a concorrência. Segundo a General Motors, a política de bónus da Opel Nederland não pode ser considerada um acordo dessa natureza.

61 Em segundo lugar, a General Motors afirma que a jurisprudência referida pelo Tribunal de Primeira Instância no n.º 102 do acórdão recorrido, relativa às proibições de exportação ou outras barreiras à exportação, não sustenta a conclusão desse Tribunal de que a política de bónus da Opel Nederland deve ser qualificada como um acordo que tem um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE. Por outro lado, uma interpretação demasiado ampla deste conceito cria o risco de proibir acordos perfeitamente inofensivos para a concorrência e viola, na falta de possibilidades de a refutar, a presunção de inocência e o direito a ser ouvido.

62 Em terceiro lugar, a General Motors considera que a comparação feita pelo Tribunal de Primeira Instância, no n.º 100 do acórdão recorrido, entre as vendas nacionais e as exportações não é pertinente. A General Motors indica que, uma vez que os concessionários podiam obter uma margem de lucro independentemente do pagamento dos bónus e que o fornecimento de viaturas não estava limitado, a política de bónus da Opel Nederland não reduziu o interesse dos concessionários neerlandeses em exportar durante as campanhas de bónus. De qualquer modo, a General Motors alega que, na medida em que as condições económicas das vendas nacionais nos Países Baixos e das exportações são muito diferentes, nomeadamente devido ao montante elevado do imposto neerlandês sobre os veículos automóveis, a exclusão das exportações das campanhas de bónus não conduz necessariamente a um aumento dos preços ou a uma redução das margens de lucro das exportações por comparação com as vendas nacionais.

63 Em quarto lugar, a General Motors alega que, no n.º 101 do acórdão recorrido, o Tribunal de Primeira Instância se baseou erradamente na intenção da Opel Nederland para concluir pela existência de um acordo que tem um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE. Ora, na opinião da recorrente, o objectivo de um acordo na acepção deste artigo deve ser apreciado objectivamente e não por referência à intenção subjectiva de uma das partes.

Apreciação do Tribunal de Justiça

64 No que respeita à primeira parte do presente fundamento, basta referir, como precisa o advogado-geral no n.º 67 das suas conclusões, que, contrariamente ao que afirma a General Motors, pode considerar-se que um acordo tem um objectivo restritivo mesmo que não tenha por único objectivo restringir a concorrência, mas prossiga igualmente outros objectivos legítimos (v. acórdãos de 13 de Julho de 1966, Consten e Grundig/Comissão, 56/64 e 58/64, Colect. 1965-1968, p. 423; IAZ e o./Comissão, já referido, n.º 25; de 8 de Julho de 1999, Montecatini/Comissão, C-235/92 P, Colect., p. I-4539, n.º 122, e de 15 de Outubro de 2002, Limburgse Vinyl Maatschappij e o./Comissão, 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 e C-254/99 P, Colect., p. I-8375, n.º 491).

65 Por conseguinte, a primeira parte do segundo fundamento deve ser julgada improcedente.

66 No que respeita à segunda parte do segundo fundamento, resulta da jurisprudência referida no n.º 102 do acórdão recorrido, como foi acertadamente recordado pelo Tribunal de Primeira Instância nesse número, que há que ter em conta não só os termos de um acordo mas igualmente outros factores, como os fins prosseguidos pelo acordo enquanto tal, à luz do contexto económico e jurídico, para determinar se um acordo tem um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE.

67 Embora a jurisprudência referida no n.º 102 do acórdão recorrido diga respeito a proibições de exportação ou a restrições comparáveis, resulta dessa jurisprudência que um acordo em matéria de distribuição tem um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE se revelar claramente a intenção de tratar as exportações de uma maneira menos favorável do que as vendas nacionais, conduzindo, assim, a uma compartimentação do mercado em causa (v., designadamente, neste sentido, acórdão IAZ, já referido, n.º 23).

68 Como afirma o advogado-geral no n.º 72 das suas conclusões, esse objectivo pode ser alcançado não só mediante restrições directas às exportações mas também através de medidas indirectas, como as em causa no presente processo, quando estas influam sobre as condições económicas dessas operações.

69 Verifica-se, portanto, que o Tribunal de Primeira Instância podia fundamentar a sua argumentação fazendo referência à jurisprudência referida no n.º 102 do acórdão recorrido.

70 Nestas condições, tampouco se pode considerar que esse acórdão contém uma definição demasiado ampla do conceito de acordo que tem um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE, em violação da presunção de inocência ou do direito a ser ouvido.

71 Improcede, por conseguinte, a segunda parte do segundo fundamento.

72 No que respeita, em seguida, à terceira parte do segundo fundamento, importa assinalar que, segundo jurisprudência constante, para se determinar se um acordo deve ser considerado proibido em razão das alterações do jogo da concorrência que dele decorrem, é necessário examinar o jogo da concorrência no quadro real em que ocorreria se não existisse o acordo controvertido (v. acórdãos de 28 de Maio de 1998, Deere/Comissão, C-7/95 P, Colect., p. I-3111, n.º 76, e New Holland Ford/ /Comissão, C-8/95 P, Colect., p. I-3175, n.º 90).

73 Como assinala o advogado-geral no n.º 74 das suas conclusões, numa situação como a que é objecto do presente processo, há que examinar o comportamento dos concessionários neerlandeses e a situação da concorrência no mercado relevante, na hipótese de as exportações não terem sido excluídas da política de bónus.

74 Verifica-se que o Tribunal de Primeira Instância procedeu efectivamente a esse exame ao declarar, designadamente, no n.º 100 do acórdão recorrido, que, tendo deixado de ser concedidos os bónus para as exportações, a margem de manobra económica dos concessionários para efectuar tais vendas se encontrava reduzida relativamente àquela de que dispunham para efectuar vendas nacionais.

75 A circunstância de as vendas nacionais nos Países Baixos e as exportações não estarem sujeitas a condições idênticas por falta de harmonização fiscal não afecta esta conclusão.

76 Por conseguinte, há que julgar improcedente a terceira parte do segundo fundamento.

77 Finalmente, quanto à quarta parte do segundo fundamento, segundo a qual o Tribunal de Primeira Instância cometeu um erro, no n.º 101 do acórdão recorrido, ao basear-se na intenção da Opel Nederland de restringir a concorrência, importa precisar que a prova dessa intenção não constitui um elemento necessário para determinar se um acordo tem por objectivo tal restrição (v., neste sentido, acórdãos, já referidos, Miller/Comissão, n.º 18, e CRAM e Rheinzink/Comissão, n.º 26).

78 Em contrapartida, embora a intenção das partes não constitua um elemento necessário para determinar o carácter restritivo de um acordo, nada impede a Comissão ou os órgãos jurisdicionais comunitários de ter em conta essa intenção (v., neste sentido, acórdão IAZ e o./Comissão, já referido, n.os 23 a 25).

79 Daqui decorre, como assinala o advogado-geral no n.º 79 das suas conclusões, que o Tribunal de Primeira Instância também podia legitimamente apoiar-se nas intenções da Opel Nederland para determinar se a exclusão das exportações do sistema de bónus prosseguia um objectivo restritivo na acepção do artigo 81.º CE.

80 Por conseguinte, há que considerar improcedente a quarta parte do segundo fundamento e, portanto, este fundamento na totalidade.

Quanto ao terceiro fundamento

Argumentação da General Motors

81 A General Motors alega que o Tribunal de Primeira Instância cometeu um erro de direito ao confirmar, no essencial, o cálculo da coima efectuado pela Comissão na decisão recorrida.

82 Considera, em primeiro lugar, que a fundamentação do acórdão recorrido relativa à coima viola o artigo 15.°, n.° 2, do Regulamento n.° 17, um vez que se baseia em conclusões erróneas quanto à existência da suposta estratégia global destinada a limitar as exportações e quanto à conformidade da política de bónus com o artigo 81.° CE.

83 Em segundo lugar, a General Motors sustenta que o Tribunal de Primeira Instância cometeu um erro de direito e desvirtuou os elementos de prova ao considerar que as acções da Opel Nederland não constituíram uma cessação das infracções na sequência das primeiras intervenções da Comissão.

84 Em terceiro lugar, a General Motors alega que, em vários outros casos, a Comissão reconheceu que a cessação rápida de uma infracção constitui uma circunstância atenuante, justificativa de uma redução da coima. Faz, designadamente, referência à Decisão 2002/405/CE da Comissão, de 20 de Junho de 2001, relativa a um procedimento de aplicação do artigo 82.° do Tratado CE (processo COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) (JO 2002, L 143, p. 1), na qual a cessação da infracção, que ocorreu antes do envio da comunicação das acusações, mas três anos depois do início do inquérito e um ano e meio depois de a Comissão ter efectuado inspecções no local, deu direito a «beneficiar de circunstâncias atenuantes».

Apreciação do Tribunal de Justiça

85 Importa declarar, antes de mais, que a primeira parte deste terceiro fundamento está directamente ligada aos argumentos invocados pela General Motors em apoio dos dois primeiros fundamentos, segundo os quais os regimes de bónus não constituem uma infracção ao artigo 81.º CE. Dado que esses argumentos foram rejeitados no âmbito da apreciação desses fundamentos, há que, consequentemente, considerar improcedente a primeira parte do terceiro fundamento.

86 No que respeita às segunda e terceira partes do terceiro fundamento, importa recordar que as Orientações para o cálculo das coimas aplicadas por força do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento n.º 17 e do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA prevêem uma diminuição do montante de base da coima no caso de existirem circunstâncias atenuantes, como a cessação das infracções depois das primeiras intervenções da Comissão.

87 É pacífico que a Opel Nederland só pôs termo ao regime de bónus em 20 de Janeiro de 1998, isto é, mais de um ano depois das primeiras intervenções da Comissão.

88 Nestas condições, e embora a Comissão tenha reduzido a coima numa situação comparável, o Tribunal de Primeira Instância podia decidir, no n.º 204 do acórdão recorrido, que a Comissão não era obrigada a atender a circunstâncias atenuantes na decisão controvertida.

89 Por conseguinte, há que julgar improcedentes as segunda e terceira partes do terceiro fundamento e, portanto, este fundamento na totalidade.

90 Uma vez que todos os fundamentos invocados pela General Motors em apoio do seu recurso são improcedentes, há, portanto, que negar provimento a este último.

Quanto às despesas

91 Nos termos do artigo 69.°, n.° 2, do Regulamento de Processo, aplicável ao processo de recurso de decisão do Tribunal de Primeira Instância por força do artigo 118.° do mesmo regulamento, a parte vencida é condenada nas despesas se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo a Comissão pedido a condenação da General Motors e tendo esta sido vencida, há que condená-la nas despesas.

Pelos fundamentos expostos, o Tribunal de Justiça (Terceira Secção) decide:

1) É negado provimento ao recurso.

2) A General Motors BV é condenada nas despesas.

Assinaturas