

CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL

SR. ANTONIO TIZZANO

presentadas el 25 de octubre de 2005¹

I. Introducción

1. En el presente asunto, General Motors Nederland BV y Opel Nederland BV impugnan la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 21 de octubre de 2003, General Motors Nederland y Opel Nederland/Comisión (T-368/00; en lo sucesivo, «sentencia recurrida»),² mediante la cual se confirmó en su mayor parte la Decisión 2001/146/CE de la Comisión (en lo sucesivo, «Decisión impugnada»),³ que imponía una sanción a Opel Nederland por haber celebrado con los distribuidores pertenecientes a su red de distribución de los Países Bajos acuerdos dirigidos a restringir o impedir la venta de vehículos automóviles de marca Opel a consumidores finales y a distribuidores Opel de otros Estados miembros.

II. Marco jurídico

2. Como es sabido, el artículo 81 CE prohíbe «todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común».

3. Con arreglo al artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17 del Consejo,⁴ en caso de infracción de dicha disposición la Comisión podrá imponer multas a las empresas que hayan llevado a cabo comportamientos restrictivos de la competencia. El importe de la multa podrá elevarse «hasta el diez por ciento del volumen de negocios alcanzado durante el ejercicio económico precedente por cada empresa que hubiere tomado parte

1 — Lengua original: italiano.

2 — Rec. p. II-4491.

3 — Decisión de 20 de septiembre de 2000, relativa a un procedimiento incoado en virtud del artículo 81 del Tratado CE (asunto COMP/36.653 — Opel) (DO 2001, L 59, p. 1).

4 — Primer Reglamento de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado (DO 1962, 13, p. 204; EE 08/01, p. 22). Recuérdese que en 2002 dicho Reglamento fue sustituido por el Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado (DO 2003, L 1, p. 1).

en la infracción», y para calcularla, «además de la gravedad de la infracción» se tomará en consideración «la duración de ésta».

III. Hechos y procedimiento

A. Hechos que originaron el litigio

4. Con la finalidad de asegurar la transparencia y el carácter objetivo de la fijación de las multas, en 1998 la Comisión adoptó directrices en esta materia (en lo sucesivo, «Directrices»),⁵ según las cuales el importe de la multa se determina en esencia a través de una serie de pasos sucesivos.

5. A efectos del presente asunto, es suficiente mencionar que las Directrices prevén, entre otras cosas, la posibilidad de que la Comisión reduzca el importe de la multa con la finalidad de tener en cuenta eventuales circunstancias atenuantes, tales como, por ejemplo, la no aplicación de hecho de los acuerdos o prácticas ilícitas, la interrupción de las infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión, la existencia de una duda razonable de la empresa en cuanto al carácter ilícito del comportamiento restrictivo de la competencia y el carácter no deliberado de las infracciones.⁶

6. En la sentencia recurrida los hechos que originaron el litigio se describen en los siguientes términos:

«2 Opel Nederland [controlada al 100 % por General Motors Nederland] es la única sociedad nacional que comercializa la marca “Opel” en los Países Bajos. [...] Opel Nederland ha celebrado acuerdos de distribución y de servicios con alrededor de 150 distribuidores por los que éstos son considerados revendedores autorizados de la red de distribución de Opel en Europa. [...]»

5 En respuesta a los indicios de exportaciones a gran escala realizadas por algunos de sus distribuidores, Opel Nederland estudió y adoptó una serie de medidas a partir del segundo semestre de 1996.

6 Los días 28 y 29 de agosto de 1996, Opel Nederland envió una carta a 18 distri-

5 — Comunicación de la Comisión — Directrices para el cálculo de las multas impuestas en aplicación del apartado 2 del artículo 15 del Reglamento nº 17 y del apartado 5 del artículo 65 del Tratado CECA (DO 1998, C 9, p. 3).

6 — Véanse las Directrices, punto 3.

buidores que habían exportado un mínimo de 10 coches en el primer semestre de 1996. Esta carta está 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, tenemos 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 describe estas medidas del modo siguiente:

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 auditorias 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.

"[...] Decisiones tomadas:

- 1) Todos los distribuidores exportadores conocidos (20) serán auditados por Opel Nederland BV [...].

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)."
- [...]
- 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 los consumidores finales pueden asimismo recurrir a los servicios de un intermediario.»
 7. Habiendo recibido informaciones de que Opel Nederland seguía una estrategia dirigida a obstaculizar sistemáticamente las exportaciones de vehículos automóviles nuevos desde los Países Bajos a otros Estados miembros, la Comisión inició una investigación administrativa con objeto de dilucidar si se habían producido violaciones del Derecho de la competencia. En el marco de dicha investigación, los servicios de la Comisión llevaron a cabo inspecciones en las sedes de Opel Nederland y de uno de sus distribuidores los días 11 y 12 de diciembre de 1996.
 8. Precisamente en esta última fecha, «Opel Nederland comunicó a los distribuidores las directrices relativas a la venta de vehículos

nuevos a revendedores e intermediarios». Posteriormente, «mediante circular de 20 de enero de 1998, [la misma] 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».⁷

- obligaba a Opel Nederland a «[poner] fin a la infracción descrita en ese artículo si todavía no lo ha[bía] hecho» (artículo 2);

- imponía a Opel Nederland y a General Motors Nederland una multa de 43 millones de euros (artículo 3).

B. La Decisión impugnada

9. Con fecha de 20 de septiembre de 2000, finalizada la investigación, la Comisión adoptó la Decisión impugnada, mediante la cual:

- declaraba que Opel Nederland había infringido el artículo 81 CE, apartado 1, al celebrar con los distribuidores de Opel establecidos en los Países Bajos «acuerdos [...] encaminados a prohibir o restringir las ventas a consumidores finales de otros Estados miembros, tanto en persona como a través de intermediarios, así como a distribuidores de la red de distribución de la marca Opel establecidos en otros Estados miembros» (artículo 1);

10. Limitándonos a sus pasajes esenciales y a lo que aquí importa, la Decisión impugnada puede resumirse brevemente de la forma siguiente.

11. En la motivación de la Decisión, la Comisión constató ante todo que a partir de 1996 Opel Nederland elaboró y aplicó una estrategia dirigida a impedir y/o limitar las ventas de exportación por parte de sus distribuidores.⁸ En apoyo de dicha afirmación, la Comisión se remite en particular al acta de la reunión de la Dirección de la empresa que tuvo lugar el 26 de septiembre de 1996 (punto 6 *supra*) y en la cual se decidió adoptar «una política de restricción de los suministros, una política de primas restrictiva [así como el envío de] instruccio-

7 — Sentencia recurrida, apartados 12 y 13.

8 — Decisión impugnada, puntos 17 a 22.

nes a los distribuidores para que se abstuviesen de efectuar exportaciones en general».⁹

12. Habiendo constatado la existencia de una política restrictiva en materia de exportaciones, la Comisión puso de manifiesto que la misma se había llevado a cabo mediante una serie de medidas individuales ejecutadas de común acuerdo con los distribuidores en el marco de la aplicación de los contratos de distribución. Así pues, contrariamente a lo que alegaban las empresas objeto de la investigación, no se trataba de comportamientos unilaterales de Opel Nederland sino de medidas que, al formar parte de las relaciones contractuales preexistentes entre el fabricante de automóviles y sus distribuidores, constituían acuerdos con arreglo al artículo 81 CE.¹⁰

13. En cuanto al contenido de dichos acuerdos, la Decisión impugnada precisa que los mismos se referían respectivamente:

a) al suministro de los distribuidores: «se regularon los suministros del importador de manera que sólo se entregasen a los distribuidores los vehículos que necesitasen para

sus ventas a clientes de su territorio y se consideraban prioritarios esos pedidos»;¹¹

b) al pago de las primas: «se aplicó la política de primas en el marco de diversas campañas de promoción de ventas de manera tal que, a efectos de la concesión de primas, quedaron excluidas las ventas a consumidores finales extranjeros»;¹²

c) a la prohibición y a las limitaciones directas de las exportaciones: «se apremió reiteradamente a los distribuidores para que pusiesen fin a sus exportaciones en general. Muchos distribuidores prometieron de manera expresa a Opel Nederland BV que se abstendrían de efectuar tales exportaciones en el futuro».¹³

14. Por lo que se refiere al último aspecto pertinente a efectos del análisis del presente recurso de casación, es decir, la determinación del importe de la multa, en primer lugar la Comisión calificó la infracción de muy grave, dado que Opel Nederland había impedido y obstaculizado las exportaciones, afectando así al objetivo de establecer un mercado único. Pasando después a la duración de la infracción, la Comisión constató que la misma había durado 17 meses (desde final de agosto de 1996-inicio de septiembre de 1996 hasta enero de 1998) y por ello la

9 — Decisión impugnada, punto 17.

10 — Decisión impugnada, puntos 103 y 111.

11 — Decisión impugnada, puntos 22 a 42.

12 — Decisión impugnada, puntos 22 y 43 a 54.

13 — Decisión impugnada, puntos 22 y 43 a 54.

calificó de duración media. Teniendo en cuenta las duraciones respectivas de las tres medidas concretas, la Comisión incrementó el importe de base de 40 millones de euros, derivado de la gravedad de la infracción, en un 7,5 %, llegando así a un total de 43 millones de euros. Por último, considerando en particular que Opel Nederland había perseverado en la ejecución de un elemento esencial de la infracción, a saber, la política en materia de restricción de primas, incluso con posterioridad a las inspecciones efectuadas los días 11 y 12 de diciembre de 1996, la Comisión consideró que en el caso examinado no concurría ninguna circunstancia atenuante.¹⁴

C. El procedimiento ante el Tribunal de Primera Instancia y la sentencia recurrida

15. Mediante recurso presentado el 30 de noviembre de 2000, General Motors Nederland y Opel Nederland solicitaron que el Tribunal de Primera Instancia anulara la Decisión impugnada y, con carácter subsidiario, que anulara o redujera la multa impuesta por la Decisión impugnada.

16. En apoyo del recurso las sociedades recurrentes invocaron cinco motivos, a los que la sentencia recurrida respondió analíticamente.

17. Así pues, en lo sucesivo recordaré brevemente los correspondientes pasajes de la sentencia recurrida, deteniéndome en particular en los apartados pertinentes a efectos del presente recurso de casación.

18. a) Para empezar, el Tribunal de Primera Instancia examinó el primer motivo del recurso, relativo a una supuesta falta de pruebas en cuanto a la adopción por parte de Opel Nederland de una política general encaminada a restringir el conjunto de las exportaciones.

19. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia observó en primer lugar que las afirmaciones de la Comisión sobre la adopción de dicha estrategia 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».¹⁵

20. Seguidamente, pasando a «examinar si la decisión censurada de 26 de septiembre de 1996 refleja, como sostiene la Comisión, la existencia de una estrategia global de Opel Nederland encaminada a impedir o limitar todas las exportaciones o más bien, como sostienen las demandantes, la existencia de una estrategia lícita orientada a restringir las ventas irregulares», el Tribunal de Primera Instancia señaló que «el texto del acta no establece distinción alguna entre las expor-

14 — Decisión impugnada, puntos 173 a 202.

15 — Sentencia recurrida, apartado 45.

taciones que respetan los contratos de distribución y las contrarias a ellos. A tenor de dicho acta, las medidas adoptadas afectan a todas las exportaciones. La tesis de las demandantes, según la cual Opel Nederland solamente intentaba restringir las exportaciones que no eran conformes a los contratos de distribución, no se refleja en modo alguno en el texto del acta».¹⁶

21. Además, añadió el Tribunal de Primera Instancia, «esta interpretación, fundada en el tenor literal del acta, se ve confirmada por la lectura de tres documentos internos que precedieron a la decisión de 26 de septiembre de 1996».¹⁷

22. De igual modo, el Tribunal de Primera Instancia observó que «la decisión de 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 otorgaron primas por ventas a personas que no fueran consumidores finales» y 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, por lo tanto, Opel Nederland no podía saber si los

distribuidores “exportadores” habían vendido efectivamente a revendedores no autorizados».¹⁸

23. A la luz de tales consideraciones, el Tribunal de Primera Instancia consideró 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]»¹⁹ y, de este modo, desestimó el primer motivo del recurso.

24. b) El Tribunal de Primera Instancia estimó, en cambio, el segundo motivo del recurso, mediante el cual las demandantes alegaban que la Decisión impugnada adolecía de errores de hecho y de Derecho por considerar que Opel Nederland había puesto en práctica una política de restricciones del abastecimiento contraria al artículo 81 CE.

25. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia señaló en primer lugar que aunque «[era] pacífico entre las partes que [...] la dirección de Opel Nederland había decidido informar a los distribuidores identificados como exportadores de que el número de vehículos suministrado estaría limitado en el futuro al número previsto por la SEG de cada distribuidor», en todo caso «se plantea[ba] la

16 — Sentencia recurrida, apartados 46 y 47.

17 — Sentencia recurrida, apartado 48.

18 — Sentencia recurrida, apartados 49 y 50.

19 — Sentencia recurrida, apartado 56.

cuestión de si esta medida constitu[fa] un acuerdo a efectos del artículo 81 CE, apartado 1. [En efecto] [...], el comportamiento unilateral de una empresa no está comprendido en el ámbito de aplicación de esta disposición».²⁰

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.

26. Ahora bien, contrariamente a lo alegado por la Comisión, según el Tribunal de Primera Instancia «en la Decisión impugnada no figura ninguna prueba directa de la comunicación a los distribuidores de la medida controvertida» y «los demás documentos obrantes en autos tampoco permiten llegar a la conclusión de que la medida de que se trata fuera efectivamente aplicada o llevada a la práctica».²¹

27. A falta de dichos datos, el Tribunal de Primera Instancia consideró que «no se [ha] bía probado de modo jurídicamente suficiente que la medida de restricción del abastecimiento [se hubiera] comunicado a los distribuidores y menos aún que esta medida [hubiera pasado] a formar parte de las relaciones contractuales entre Opel Nederland y sus distribuidores»,²² y, en consecuencia, estimó el motivo de que se trata, anulando la parte correspondiente de la Decisión impugnada.

29. En primer lugar, el Tribunal de Primera Instancia rechazó las alegaciones de las demandantes en el sentido de que no había nada que demostrase que los distribuidores hubieran aceptado limitar las ventas lícitas de exportación como consecuencia de la nueva política en materia de primas. En su opinión, por el contrario, «como [señaló] la Comisión en sus escritos, [...] a partir del 1 de octubre de 1996 las solicitudes de primas fueron tramitadas con arreglo a las condiciones entonces aplicables, que excluían las ventas de exportación del ámbito de aplicación del sistema de primas».²³ Dichas condiciones se convirtieron así «en parte integrante de los contratos de distribución entre Opel Nederland y sus distribuidores y se insertaron en un conjunto de relaciones comerciales continuadas reguladas por un acuerdo general establecido de antemano. Por lo tanto, la medida de que se trata no constituye un acto unilateral, sino un acuerdo a efectos del artículo 81 CE, apartado 1».²⁴

28. c) A continuación, el Tribunal de Primera Instancia desestimó el tercer motivo del recurso, mediante el cual se reprochaba a la Comisión haber incurrido en errores de

30. Ahora bien, en opinión de las sociedades demandantes, el sistema de primas en cuestión no tenía «por objeto restringir la competencia»,²⁵ ni tampoco tal efecto, dado

20 — Sentencia recurrida, apartados 78 y 79.

21 — Sentencia recurrida, apartados 81 y 87.

22 — Sentencia recurrida, apartado 88.

23 — Sentencia recurrida, apartado 98.

24 — *Ibidem*.

25 — Sentencia recurrida, apartado 93.

que diversos documentos «muestran que el volumen de las exportaciones regulares no descendió de forma apreciable». ²⁶

naturaleza, influir negativamente en las ventas de exportación, aunque el abastecimiento no estuviera limitado.

31. El Tribunal de Primera Instancia también desestimó estas imputaciones.

101 Además, de la apreciación del primer motivo resulta que las medidas adoptadas por la dirección de Opel Nederland se debieron al aumento de las ventas de exportación y que su finalidad era reducir dichas ventas.

32. En efecto, por lo que se refiere al objeto de la medida en cuestión, el Tribunal de Primera Instancia observó lo siguiente:

«100 A este respecto, la Comisión sostiene acertadamente que, al dejar de concederse primas por ventas de exportación, el margen de maniobra económica del que disponen los distribuidores para efectuar dichas ventas se ve reducido en comparación con el margen del que disponen para efectuar ventas nacionales. En efecto, los distribuidores se ven 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 trate de ventas de exportación. Al suprimir las primas por ventas de exportación, éstas últimas resultaban menos interesantes para los clientes extranjeros o para los distribuidores. En consecuencia, la medida podía, por su propia

102 Habida cuenta tanto de la naturaleza de la medida como de los fines que persigue y a la luz del contexto económico en el que debía ser aplicada, procede declarar que, según reiterada jurisprudencia, ésta constituye un acuerdo que tiene 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*, asuntos acumulados 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369, apartados 23 a 25, y sentencia [de 28 de marzo de 1984,] *CRAM y Rheinzink/Comisión* [asuntos acumulados 29/83 y 30/83, Rec. p. 1679], apartado 26).»

33. Sentado lo anterior, el Tribunal de Primera Instancia recordó que «según reiterada jurisprudencia [...] resulta superfluo

tomar en consideración los efectos concretos de un acuerdo [...] cuando sea evidente que el acuerdo tiene por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia» y, por tanto, consideró innecesario «examinar los argumentos de las partes relativos a los efectos concretos de la medida».²⁷

34. No obstante, el Tribunal de Primera Instancia añadió que, «a mayor abundamiento, procede rechazar el argumento de las demandantes según el cual [...] las ventas de exportación no se vieron afectadas por la medida de que se trata. En efecto, [las] cifras, que indican que las ventas de exportación no dejaron de realizarse durante el período comprendido entre octubre de 1996 y enero de 1998, no excluyen que el volumen de las ventas de exportación hubiera sido mayor de no haberse adoptado la medida controvertida. En el considerando 135 de la Decisión impugnada se señala, acertadamente, que es imposible calcular cuántas exportaciones se vieron frustradas por las medidas adoptadas por Opel Nederland».²⁸

35. d) Mediante el cuarto motivo, las sociedades demandantes alegaban un error de hecho y de Derecho en cuanto a la afirmación de la Comisión en el sentido de que Opel Nederland había aplicado una prohibición directa de las exportaciones contraria al artículo 81 CE.

36. El Tribunal de Primera Instancia desestimó dicho motivo, considerando, en particular, «que la Comisión reunió pruebas suficientemente precisas y concordantes para sustentar la firme convicción de que nueve distribuidores [...] asumieron efectivamente el compromiso de dejar de exportar a partir de finales de agosto o principios de septiembre de 1996, y esto a raíz de que Opel Nederland les instara a ello».²⁹ Como dicha restricción «resulta[ba] de la concordancia de voluntades de Opel Nederland y los distribuidores de que se trata, la medida constitu[ía] un “acuerdo” a efectos del artículo 81 CE, apartado 1, que se inserta [ba] en las relaciones contractuales existentes entre las partes».³⁰

37. e) Por último, el Tribunal de Primera Instancia negó que al fijar la multa impuesta a las sociedades demandantes la Comisión hubiera infringido el principio de proporcionalidad, el artículo 15 del Reglamento nº 17 y sus propias Directrices.

38. A este respecto, el Tribunal de Primera Instancia manifestó en esencia su conformidad con las modalidades utilizadas por la Comisión para calcular, basándose en la gravedad y en la duración de la infracción, el importe de base de la multa.³¹ Además, el mismo subrayó que «no concurren en el presente caso el supuesto de no aplicación efectiva de los acuerdos, tal como lo define el

27 — Sentencia recurrida, apartado 104.

28 — Sentencia recurrida, apartado 105.

29 — Sentencia recurrida, apartado 146.

30 — Sentencia recurrida, apartado 147.

31 — Sentencia recurrida, apartados 191 a 199 y 201 a 203.

Tribunal de Primera Instancia, ni el de interrupción de las infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión, ni el de infracción no deliberada», es decir, las circunstancias atenuantes que habrían podido justificar una reducción de la multa.³²

39. No obstante, el Tribunal de Primera Instancia redujo el importe de la multa para tener en cuenta la estimación del segundo motivo del recurso.³³

40. Como conclusión de dicho análisis, en la sentencia recurrida el Tribunal de Primera Instancia: a) confirmó la apreciación de la infracción llevada a cabo por la Decisión de la Comisión en lo referente a la existencia de i) una estrategia general encaminada a restringir las exportaciones, ii) un sistema restrictivo en materia de primas, así como iii) una prohibición directa de las exportaciones; b) en cambio, anuló la Decisión en la parte en la que constataba la existencia de una medida de restricción del abastecimiento contraria al artículo 81 CE, apartado 1; y c) en consecuencia redujo la multa impuesta a General Motors Nederland y a Opel Nederland, fijándola en 35.475.000 euros.

D. El procedimiento ante el Tribunal de Justicia

41. Mediante recurso de casación presentado el 29 de diciembre de 2003, General Motors Nederland y Opel Nederland solicitan al Tribunal de Justicia:

- que anule i) la sentencia recurrida en cuanto se refiere a la estrategia restrictiva de las exportaciones y a la política de primas y en cuanto confirma la multa por estos motivos; ii) así como la Decisión impugnada en primera instancia en cuanto se refiere a los mismos motivos;
- con independencia de la decisión del Tribunal de Justicia sobre las cuestiones precedentes, que reduzca la multa confirmada por el Tribunal de Primera Instancia;
- con carácter subsidiario, que anule la sentencia recurrida en lo que se refiere a las partes indicadas y devuelva el asunto al Tribunal de Primera Instancia, y
- en cualquier caso, que condene en costas a la Comisión.

32 — Sentencia recurrida, apartado 204.

33 — Sentencia recurrida, apartado 200.

42. Como es obvio, la Comisión se opone a tales pretensiones, solicitando al Tribunal de Justicia que desestime el recurso de casación y condene en costas a las recurrentes.

i) *Sobre la existencia de una estrategia general encaminada a restringir las exportaciones*

43. Concluida la fase escrita, en la que también tuvo lugar un segundo intercambio de escritos, se oyó a las partes en la vista de 14 de julio de 2005.

46. Como acabo de recordar, mediante el primer motivo de casación las sociedades recurrentes rebaten la afirmación del Tribunal de Primera Instancia según la cual «es 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]». ³⁴

IV. Análisis jurídico

47. En opinión de las recurrentes, dicha afirmación adolece de:

44. Los motivos de casación formulados por las recurrentes contra la sentencia del Tribunal de Primera Instancia se refieren en esencia a los errores de Derecho en que supuestamente incurrió dicho Tribunal: i) al confirmar las constataciones de la Comisión de que Opel Nederland puso en práctica una estrategia general de restricción de todas las exportaciones; y ii) aplicó un sistema restrictivo de las primas por ventas al por menor; iii) así como al limitarse a reducir el importe de la multa sólo en parte.

— una desnaturalización de los elementos de prueba relativos a la supuesta adopción de dicha estrategia, y concretamente del texto del acta de la reunión de 26 de septiembre de 1996 (véase el punto 6 *supra*). En efecto, de dicha acta se desprende, según ellas, que Opel Nederland se limitó a aprobar algunas medidas específicas e individuales que no pueden verse como una estrategia de restricción de las exportaciones. Además, dado que las decisiones adoptadas en dicha reunión (en lo sucesivo, «las decisiones del 26 de septiembre de 1996») no tenían por objeto restringir las exportaciones, las afirmaciones del Tribunal de Primera Instancia en

45. Me propongo examinar ahora cada uno de dichos motivos de casación.

34 — Sentencia recurrida, apartado 56.

cuanto a la falta de distinción en el acta entre exportaciones lícitas e ilícitas (punto 20 *supra*) son completamente irrelevantes;

- una motivación contradictoria por lo que se refiere al valor probatorio atribuido a ciertos documentos de trabajo internos no representativos de la política de Opel Nederland. En efecto, aunque negó que la Comisión hubiera basado su análisis en dichos documentos internos, posteriormente el Tribunal de Primera Instancia recurrió a los mismos documentos para concluir que el fabricante de automóviles había adoptado efectivamente una estrategia de restricción de las exportaciones;
- un error lógico debido a un razonamiento «circular» en cuanto a la política de primas. En efecto, el Tribunal de Primera Instancia mencionó en un primer momento dicha política para justificar el carácter restrictivo de la estrategia adoptada mediante la Decisión de 26 de septiembre de 1996, y posteriormente se refirió a la existencia de la mencionada estrategia para demostrar que el sistema de primas también tenía una finalidad restrictiva;
- un error lógico debido a una referencia «carente de sentido» a la fecha de adopción de las decisiones de 26 de septiembre de 1996 para confirmar que las mismas se dirigían a limitar todas las exportaciones, y no sólo las no conformes a los contratos de distribución. A

juicio de las recurrentes, el Tribunal de Primera Instancia no ha dado motivación alguna en cuanto a la pertinencia de tal fecha para constatar la existencia de dicha estrategia restrictiva y en cualquier caso no ha tenido debidamente en cuenta los elementos probatorios idóneos para demostrar que, contrariamente a lo afirmado en la sentencia recurrida, en el momento de la adopción de la decisión en cuestión Opel Nederland ya tenía conocimiento de operaciones de exportación irregulares y podía pues adoptar medidas a tal efecto.

48. La Comisión considera, por su parte, que el presente motivo de casación es inadmisible en su conjunto, por cuestionar apreciaciones de hecho realizadas por el Tribunal de Primera Instancia.

49. Antes de pasar al análisis del primer motivo de casación, considero oportuno recordar que, con arreglo al artículo 225 CE y al artículo 51 del Estatuto del Tribunal de Justicia, contra las sentencias del Tribunal de Primera Instancia sólo puede interponerse un recurso de casación «limitado a las cuestiones de Derecho». Según reiterada jurisprudencia, de ello se desprende que «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 ha admitido en apoyo de éstos. En efecto, siempre que dichas pruebas se hayan obtenido de modo regular, se hayan observado las normas y los principios generales del Derecho en materia de carga de la prueba, así como las normas procesales en materia de valoración de la prueba, corresponde únicamente al Tribunal de Primera Instancia apreciar la importancia

que ha de atribuirse a los elementos que le han sido sometidos [...]. Esta apreciación no constituye, sin perjuicio del caso de la desnaturalización de dichos elementos, una cuestión de Derecho sujeta, como tal, al control del Tribunal de Justicia». ³⁵

Instancia; una apreciación, por lo demás, que resulta de un atento examen de los documentos y de los demás elementos mencionados tanto por la Comisión como por las recurrentes. ³⁶

50. Pues bien, a la luz de dicha jurisprudencia reiterada considero que el motivo de casación de que se trata sólo es admisible en lo referente a la parte en la que se alega una desnaturalización de los elementos de prueba.

51. En efecto, mediante las demás alegaciones las recurrentes se limitan a cuestionar la apreciación realizada por el Tribunal de Primera Instancia en cuanto al valor probatorio de ciertos hechos y documentos, en concreto sobre la posibilidad de invocar dichos elementos con objeto de probar que Opel Nederland adoptó una estrategia restrictiva en materia de exportaciones.

52. Así pues, lejos de demostrar que el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizó los hechos o elementos de prueba, en realidad los argumentos de las recurrentes acaban cuestionando la apreciación de los hechos realizada por el Tribunal de Primera

Instancia. Pasando a examinar ahora la supuesta desnaturalización del acta de la reunión de 26 de septiembre de 1996, cabe señalar que en primera instancia las recurrentes reconocieron expresamente que la estrategia adoptada en dicha reunión se dirigía a impedir o al menos reducir las ventas de exportación, aunque sólo en lo referente a las ventas irregulares. ³⁷ Así pues, me parece evidente que en el marco del recurso de casación las mismas no pueden alegar que dicha estrategia careciera de cualquier finalidad restrictiva y que al llegar a una conclusión distinta el Tribunal de Primera Instancia haya desnaturalizado el contenido del mencionado documento.

54. Aclarado lo anterior, creo que el Tribunal de Primera Instancia pudo concluir con razón que la estrategia restrictiva adoptada el 26 de septiembre de 1996 tenía por objeto todas las exportaciones y no sólo las no conformes a los contratos de distribución. En efecto, de la lectura del acta no se desprende ningún tipo de distinción entre exportaciones lícitas e ilícitas.

35 — Sentencia del Tribunal de Justicia de 28 de mayo de 1998, *Decore/Comisión* (C-7/95 P, Rec. p. I-3111), apartados 21 y 22. En el mismo sentido, véanse, entre otras muchas, las sentencias de 21 de junio de 2001, *Moccia Irme y otros/Comisión* (asuntos acumulados C-280/99 P a C-282/99 P, Rec. p. I-4717), apartado 78; de 8 de mayo de 2003, *T. Port/Comisión* (C-122/01 P, Rec. p. I-4261), apartado 27; de 7 de enero de 2004, *Aalborg Portland y otros/Comisión* (asuntos acumulados C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P y C-219/00 P, Rec. p. I-123), apartados 47 a 49, y el auto de 9 de julio de 2004, *Fichtner/Comisión* (C-116/03, no publicado en la Recopilación), apartado 33.

36 — Véanse, en particular, los apartados 44, 48, 54 y 55.

37 — Véanse los apartados 33 a 35 de la sentencia recurrida, que resumen correctamente las afirmaciones contenidas en el escrito de interposición del recurso ante el Tribunal de Primera Instancia (apartados 19, 26, 33 y 34).

55. Por consiguiente, a la luz de cuanto antecede, considero que el primer motivo de casación es en parte inadmisibles y en parte infundado.

ii) *Sobre el sistema de primas*

56. Mediante el segundo motivo de casación, las sociedades recurrentes reprochan al Tribunal de Primera Instancia haber incurrido en error de Derecho al confirmar que el sistema de primas por las ventas al por menor infringía el artículo 81 CE.

Argumentos de las partes

57. Más concretamente, las sociedades recurrentes critican varios aspectos del razonamiento que el Tribunal de Primera Instancia siguió para llegar a la conclusión de que, al limitar la concesión de primas a las ventas nacionales, dicho sistema era en sí mismo contrario a la competencia y de que, por consiguiente, no resultaba necesario examinar sus efectos en el mercado para constatar una infracción del artículo 81 CE.³⁸

58. a) Según las sociedades recurrentes, la calificación de un sistema de primas como acuerdo contrario a la competencia constituye una aplicación excesivamente amplia del artículo 81 CE, y concretamente del concepto de restricción «en razón del objeto». En efecto, en su opinión sólo se puede constatar la existencia de una infracción del artículo 81 CE en razón del objeto de un acuerdo cuando este último tenga como único objetivo y como consecuencia evidente restringir la competencia de manera apreciable. En cambio, el régimen de primas en cuestión tiene objetivos de política comercial completamente legítimos (la promoción de las ventas de modelos OPEL en los Países Bajos) y ha estimulado la competencia entre los diversos fabricantes de automóviles activos en el mercado neerlandés.

59. b) En cambio, el hecho de considerar, como lo han hecho el Tribunal de Primera Instancia y la Comisión, que dicho régimen tenía un objeto restrictivo no sólo sería contrario al artículo 81 CE sino que, como dicha apreciación comporta una presunción absoluta de ilicitud de la medida en cuestión, violaría también el principio de presunción de inocencia y el derecho de defensa de las recurrentes.

60. c) A continuación, las sociedades recurrentes alegan la falta de pertinencia para el presente asunto de la jurisprudencia mencionada por el Tribunal de Primera Instancia en apoyo de la afirmación según la cual la política de primas constituiría un acuerdo cuyo objeto es contrario a la competencia. En

38 — Véanse, en particular, los apartados 99 a 104 de la sentencia recurrida. Sin embargo, las recurrentes no cuestionan, a diferencia de lo alegado ante el Tribunal de Primera Instancia, que el sistema en cuestión pueda calificarse de «acuerdo» con arreglo al artículo 81 CE, apartado 1.

efecto, la medida de que se trata es claramente distinta de las que dieron lugar a las sentencias Miller,³⁹ CRAM,⁴⁰ y IAZ,⁴¹ citadas en el apartado 102 de la sentencia recurrida. Mientras estas últimas comportaban una prohibición de ventas de exportación, un obstáculo al comercio paralelo y una acción de boicoteo colectivo, la medida en cuestión se limita a reservar a las ventas nacionales la atribución de un incentivo económico de carácter temporal.

61. d) Según las recurrentes, tampoco es pertinente a este respecto la comparación efectuada en el apartado 100 de la sentencia recurrida entre el trato que, en aplicación de la política de primas, se prevé para las ventas de vehículos automóviles en los Países Bajos y el previsto para las ventas de exportación de los mismos, comparación de la que el Tribunal de Primera Instancia dedujo que la medida en cuestión, al hacer las segundas «menos interesantes para los clientes extranjeros o para los distribuidores»,⁴² tenía una finalidad restrictiva.

62. Según las sociedades recurrentes, para actuar correctamente el Tribunal de Primera Instancia debería haberse preguntado más bien si, con respecto al período durante el

cual el régimen de primas se aplicaba también a las ventas de exportación, la medida en cuestión desincentivó en algún modo dichas ventas por parte de los distribuidores neerlandeses. Si se hubiera planteado dicha cuestión, el Tribunal de Primera Instancia sólo habría podido responder de forma negativa, dado que el nuevo sistema de primas no comportaba ninguna restricción del abastecimiento de vehículos automóviles y que, en cualquier caso, la rentabilidad de las exportaciones no dependía del pago de las primas. En otras palabras, incluso en presencia de la prohibición de conceder primas por las exportaciones, los distribuidores neerlandeses habrían seguido siendo totalmente libres de efectuar dicho tipo de ventas y tales operaciones habrían seguido siendo rentables.

63. De todos modos, prosiguen las recurrentes, incluso admitiendo la lógica de la comparación efectuada en la sentencia recurrida, el razonamiento del Tribunal de Primera Instancia sería en todo caso incorrecto, dado que no tuvo en cuenta las importantes diferencias existentes, en cuanto a las condiciones económicas y financieras, entre las ventas nacionales y las exportaciones; diferencias que resultan, en particular, del nivel elevado del impuesto sobre vehículos de tracción mecánica neerlandés y del hecho de que las ventas nacionales a menudo comportan un cambio de vehículo automóvil. Al pasar por alto tales diferencias, añaden las recurrentes, el Tribunal de Primera Instancia se equivocó al considerar que, con la supresión de las primas por las ventas de exportación, los distribuidores neerlandeses se veían necesariamente «obligados, bien a aplicar a los clientes extranjeros condiciones menos favorables que a los clientes nacionales, bien a conformarse con

39 — Sentencia de 1 de febrero de 1978, Miller/Comisión (19/77, Rec. p. 131).

40 — Sentencia de 28 de marzo de 1984, CRAM y Rheinzink/Comisión, antes citada.

41 — Sentencia de 8 de noviembre de 1983, IAZ/Comisión (asuntos acumulados 96/82 a 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 y 110/82, Rec. p. 3369).

42 — Sentencia recurrida, apartado 100.

un margen inferior cuando se trate de ventas de exportación». ⁴³

64. e) Por otro lado, en opinión de las recurrentes, al apreciar la finalidad del régimen de primas, el Tribunal de Primera Instancia no debería haber tenido en cuenta las supuestas intenciones de las partes, tal y como se desprenderían de la adopción de las decisiones de 26 de septiembre de 1996. Y así, a efectos de la aplicación del artículo 81 CE el objeto de un acuerdo debe apreciarse siempre objetivamente, sin referencia alguna a las intenciones subjetivas de las partes.

65. Por último, remitiéndose a lo ya alegado en el marco del primer motivo de casación, las recurrentes alegan que el Tribunal de Primera Instancia desarrolló al respecto un razonamiento circular al referirse a las decisiones de 26 de septiembre de 1996 para constatar la finalidad restrictiva de la política de primas, invocando más tarde esta última para justificar el carácter igualmente restrictivo de la mencionada decisión (punto 47 *supra*).

Análisis

66. Por mi parte, he de decir de inmediato que me parece que los mencionados argumentos de las recurrentes parten de una serie de premisas erróneas.

67. a) Cabe observar en primer lugar que, contrariamente a lo alegado por las recurrentes, no se desprende en absoluto del Tratado ni de la jurisprudencia que para que sea posible constatar una infracción del artículo 81 CE en razón del objeto de una práctica colusoria, ésta haya de tener como único objetivo una restricción de competencia.

68. En efecto, me parece que esa tesis parte de una lógica opuesta a la que subyace a dicha disposición tal y como ha sido interpretada por la jurisprudencia comunitaria. En realidad, es precisamente el hecho de que una práctica colusoria tenga un objeto manifiestamente contrario a la competencia lo que hace que la circunstancia de que la misma tenga también otras finalidades sea irrelevante y carezca de importancia. Y de hecho el Tribunal de Justicia ha podido declarar contrarios al artículo 81 CE acuerdos que tenían una finalidad restrictiva pero que al mismo tiempo se dirigían a la consecución de objetivos perfectamente legítimos. ⁴⁴

69. b) Así pues, si las prácticas colusorias cuya única finalidad no es la de restringir la competencia también pueden infringir la prohibición establecida en el artículo 81 CE en razón de su objeto, tampoco se puede reprochar al Tribunal de Primera Instancia haber violado en ese caso la presunción de

44 — Véase, en particular, la sentencia IAZ, antes citada, en la que se dice que «el convenio tiene la finalidad de restringir de forma apreciable el juego de la competencia en el mercado común, aunque se dirija al mismo tiempo a proteger la sanidad pública y a reducir el coste del control de conformidad» (apartado 25).

43 — *Ibidem*.

inocencia o el derecho de defensa. En efecto, el mismo no ha hecho más que aplicar la jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, según la cual «la ponderación de los efectos concretos de un acuerdo es superflua [...] cuando resulte que éstos tienen por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia».⁴⁵ Además, como subraya la Comisión, las recurrentes tuvieron la posibilidad de exponer su punto de vista en cuanto al objeto del acuerdo tanto durante el procedimiento administrativo como ante el juez comunitario.

características de cada uno de los distintos asuntos considerados por el juez comunitario, lo que cuenta a efectos de determinar si el objeto de un acuerdo en materia de distribución es o no contrario a la competencia es que sea manifiesto que una medida, modificando artificialmente las condiciones de competencia, pueda inducir a los operadores económicos a privilegiar el mercado nacional con respecto a las exportaciones, produciendo de este modo una compartimentación del mercado único que es incompatible con la interpenetración económica querida por el Tratado.

70. c) Pasando a examinar ahora las críticas de las recurrentes relativas al modo mediante el cual el Tribunal de Primera Instancia apreció el objeto de la medida en cuestión, no me parece, en primer lugar, que la jurisprudencia mencionada a este respecto en la sentencia recurrida carezca de pertinencia.

71. En efecto, contrariamente a lo afirmado por las recurrentes, no me parece que el alcance de las sentencias mencionadas por el Tribunal de Primera Instancia se limite a los supuestos de medidas que prohíben o impiden totalmente a un distribuidor realizar ventas de exportación, o que, en todo caso, hacen que dichas operaciones no sean en absoluto rentables. De la jurisprudencia se desprende más bien que, al margen de las

72. Ahora bien, me parece evidente que dicho objetivo no sólo puede alcanzarse mediante restricciones directas de las exportaciones, sino también a través de medidas indirectas dirigidas a disuadir las ventas al extranjero por parte de un distribuidor, influyendo en particular en las condiciones económicas y financieras de dichas operaciones. De este modo, el Tribunal de Justicia ha considerado restrictivas de la competencia, por su propia naturaleza, medidas que, como la que ahora nos ocupa, «hacían más difíciles las importaciones paralelas»,⁴⁶ sometiéndolas a un trato menos favorable que el previsto para las importaciones oficiales, o «limitaban la libertad del comprador para utilizar la mercancía suminis-

45 — Véanse, entre otras muchas, las sentencias de 13 de julio de 1966, *Consten y Grundig/Comisión* (asuntos acumulados 56/64 y 58/64, Rec. pp. 458 y ss., especialmente p. 520); 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* (asuntos acumulados 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. 8375), apartado 491.

46 — Sentencia IAZ, antes citada, apartado 6.

trada en función de sus propios intereses económicos».^{47 48}

73. d) Aclarado lo anterior, no me parece que se le pueda reprochar al Tribunal de Primera Instancia el hecho de haber comparado el trato en materia de primas aplicado a las ventas nacionales y el previsto para las ventas de exportación a efectos de dilucidar el carácter contrario a la competencia de la medida en cuestión.

74. En efecto, recuérdese que, para determinar si un acuerdo específico puede restringir la competencia, «según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia [...] procederá

examinar *el juego de la competencia en el marco efectivo en el que se desarrollaría de no existir el acuerdo discutido*».⁴⁹ Aplicado al caso concreto, dicho criterio conllevaba la necesidad de valorar cómo se habrían comportado los distribuidores neerlandeses y cómo habría sido el equilibrio de la competencia en el mercado en cuestión si las ventas de exportación no se hubieran excluido de la política de primas.

75. Pues bien, me parece que el Tribunal de Primera Instancia llevó a cabo precisamente una valoración de este tipo cuando afirmó que «al dejar de concederse primas por ventas de exportación, el margen de manobra económica del que dispon[ían] los distribuidores para efectuar dichas ventas se [vio] reducido en comparación con el margen del que dispon[ían] para efectuar ventas nacionales. En efecto, los distribuidores se [habrían visto] 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 trat[ase] de ventas de exportación. Al suprimir las primas por ventas de exportación, éstas últimas [habrían resultado] menos interesantes para los clientes extranjeros o para los distribuidores».⁵⁰

76. En otras palabras, si no se hubieran excluido expresamente las primas para las

47 — Sentencia de 14 de diciembre de 1983, *Société de vente de ciments et bétons de l'Est* (319/82, Rec. p. 4173), apartado 6.

48 — La normativa comunitaria que regula la aplicación del artículo 81 CE a los acuerdos de distribución también incluye dichos principios.

En efecto, el artículo 4, apartado 2, del Reglamento (CE) n° 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas (DO L 336, p. 21), prevé que la exención a la prohibición contenida en el artículo 81 CE, apartado 1, «no se aplicará a los acuerdos verticales que, directa o *indirectamente*, por sí solos o en combinación con otros factores bajo control de las partes, tengan por objeto [...] la restricción de las ventas [...]» (el subrayado es mío). Además, la comunicación interpretativa adoptada por la Comisión — Directrices relativas a las restricciones verticales (2000/C 291/01) (DO 2000, C 291, p. 1) trata expresamente del tipo de medida que nos ocupa, precisando lo siguiente: «La restricción especialmente grave contemplada en [el] artículo 4 del Reglamento de Exención por Categorías se refiere a los acuerdos o prácticas concertadas que tienen por objeto directo o indirecto la restricción de las ventas por parte del comprador, en la medida en que estas restricciones se refieran al territorio en que el comprador puede vender los bienes o servicios objeto del contrato o a los clientes a los que puede vender tales bienes o servicios. Esta restricción especialmente grave se refiere a la compartimentación del mercado por territorio o clientes. Ello puede ser consecuencia de obligaciones directas, como la obligación de no vender a determinados clientes o a clientes situados en determinados territorios [...]. También puede ser consecuencia de *medidas indirectas destinadas a inducir al distribuidor a no vender a estos clientes, tales como la denegación o reducción de primas o descuentos* [...]» (punto 49) (el subrayado es mío).

49 — Sentencia de 21 de enero de 1999, *Bagnasco y otros* (asuntos acumulados C-215/96 y C-216/96, Rec. p. I-135), apartado 33. El subrayado es mío. Véanse también las sentencias *Deere/Comisión*, antes citada, apartado 76, y de 28 de mayo de 1998, *New Holland Ford/Comisión* (C-8/95 P, Rec. p. II-3175), apartado 90.

50 — Sentencia recurrida, apartado 100.

ventas de exportación, los distribuidores neerlandeses habrían podido ofrecer a los posibles compradores no residentes en los Países Bajos condiciones más favorables que las que podían ofrecer a falta de primas sin incidir en el margen de beneficio, o bien, si hubieran decidido mantener fijo el precio de las ventas de exportación, los mismos habrían podido aumentar dicho margen. Por lo demás, tal afirmación me parece difícilmente cuestionable, salvo que se quiera afirmar que la concesión de primas a los distribuidores no tenía ningún efecto económico. Hipótesis que debe excluirse a la luz de los argumentos de las propias recurrentes, que justifican el nuevo sistema en materia de primas explicando que al reservar tales incentivos económicos a las ventas nacionales, OPEL Nederland quería inducir a sus distribuidores a que se consagraran principalmente al mercado neerlandés.

77. e) Por último, me parece totalmente infundado el argumento de las recurrentes de que no pueden tomarse en consideración las intenciones de las partes a la hora de determinar el objeto de un acuerdo. Es cierto que, según el Tribunal de Justicia, «es irrelevante [...] que [una empresa] sea o no consciente de infringir la prohibición establecida en el artículo [81 CE, apartado 1]». ⁵¹ En otras palabras, la prueba de la intención contraria a la competencia de las partes no constituye un requisito necesario a efectos de apreciar el objeto restrictivo de un acuerdo. Pero ello sólo quiere decir que un acuerdo con el que las partes persiguen un objetivo

que comporta una restricción de la competencia determina por sí solo una infracción del artículo 81 CE, con independencia del hecho de que las partes fueran conscientes de la prohibición impuesta por dicha disposición (*ignorancia legis non excusat!*). ⁵²

78. De ello se desprende, pues, que en el marco de la apreciación de un acuerdo sí que pueden tenerse en cuenta las intenciones de las partes. Por lo demás, el propio Tribunal de Justicia ha precisado que el carácter contrario a la competencia de un acuerdo puede deducirse no sólo, como es obvio, del contenido de sus cláusulas, sino también de una serie de factores, entre los cuales se incluye precisamente la intención de las partes según resulta de la «génesis» del acuerdo y/o se manifiesta en las «circunstancias de su puesta en práctica», así como en el «comportamiento» de las empresas correspondientes. ⁵³

79. Considero pues que, tras examinar el texto del acuerdo y las características de la medida en cuestión, el Tribunal de Primera Instancia podía legítimamente referirse también a los objetivos perseguidos por las sociedades recurrentes, deducidos en particular de la adopción de una estrategia general de restricción de las exportaciones,

52 — Por otra parte, el hecho de que no se alcance el objetivo perseguido, y que de este modo la práctica colusoria no tenga efectos restrictivos de la competencia, es irrelevante, como hemos visto con anterioridad, a efectos de determinar si ha habido una violación del artículo 81 CE (punto 69 *supra*).

53 — Sentencia IAZ, antes citada, apartados 23 y 25. En el mismo sentido, véanse, por ejemplo, las sentencias de 30 de junio de 1966, Société Technique Minière (56/65, Rec. p. 262), y CRAM y Rheinzink/Comisión, antes citada, apartado 26.

51 — Sentencia Miller/Comisión, antes citada, apartado 18.

para confirmar la conclusión a la que llegó en cuanto al objeto contrario a la competencia del acuerdo.⁵⁴

80. Por último, por lo que se refiere al carácter supuestamente «circular» del razonamiento seguido al respecto por el Tribunal de Primera Instancia, me limitaré a remitirme a las consideraciones expuestas en el marco del examen del primer motivo de casación en los puntos 49 a 52, en los que he considerado dicha alegación inadmisibile.

81. Así pues, me parece que ninguna de las alegaciones presentadas por las recurrentes puede poner en cuestión la conclusión a la que llegó el Tribunal de Primera Instancia cuando afirmó que, al suprimir las primas por las ventas de exportación, la medida controvertida era por su propia naturaleza idónea para influir negativamente en tales ventas y, de este modo, restringir la competencia en el sentido del artículo 81 CE, apartado 1.

82. Por consiguiente, debe desestimarse el presente motivo de casación.

iii) *Sobre el importe de la multa*

83. Mediante el tercer motivo de casación, las recurrentes alegan que, a pesar de que el

Tribunal de Primera Instancia redujo el importe de la multa como consecuencia de la estimación parcial del recurso en primera instancia, dicho Tribunal incurrió, en cualquier caso, en un error de Derecho por haber confirmado, en todo lo demás, el cálculo efectuado por la Comisión.

84. En opinión de las recurrentes, en efecto el referido cálculo infringe en primer lugar el artículo 15, apartado 2, del Reglamento nº 17/62, al basarse en apreciaciones erróneas referidas a la supuesta existencia de una política de primas contraria al artículo 81 CE, así como de una estrategia de restricción de las exportaciones.

85. Además, las recurrentes afirman que el Tribunal de Primera Instancia desnaturalizó de forma manifiesta los elementos probatorios al considerar que «no concurr[ía] en el presente caso el supuesto [...] de interrupción de las infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión»⁵⁵ y que, de este modo, dicha institución no tenía la obligación de tomar en consideración las circunstancias atenuantes alegadas por las recurrentes. Antes al contrario, Opel Nederland adoptó todas las medidas correctivas necesarias en el momento en que los servicios de la Comisión realizaron las primeras inspecciones, poniendo así fin a la infracción. En efecto, la misma dejó de aplicar las dos prohibiciones de exportación —es decir, las dos únicas medidas incompatibles con el artículo 81 CE— el 24 de octubre y el 12 de diciembre de 1996, respectivamente.

54 — Sentencia recurrida, apartados 101 y 102.

55 — Sentencia recurrida, apartado 204.

86. Por último, a efectos de la aplicación de las circunstancias atenuantes previstas en las Directrices, el Tribunal de Primera Instancia no debería haber tenido en cuenta la fecha (posterior a las dos que acabo de mencionar) en la que se suprimió el régimen de primas. En efecto, tratándose de una medida lícita, la duración de su aplicación no tiene ninguna importancia a efectos de determinar el importe de la multa.

87. Por mi parte, he de observar de inmediato que los argumentos presentados por las recurrentes están estrechamente vinculados a los ya expuestos en el marco de los otros motivos de casación. En efecto, el motivo en cuestión se basa en la premisa de que el régimen de primas no constituye una infracción del artículo 81 CE.

88. Sin embargo, como acabo de intentar demostrar, dicha premisa carece de fundamento. Así pues, si se considera que la medida en materia de primas supone una violación del Derecho de la competencia, de ello se deduce que no se puede reprochar a la Comisión haber tenido en cuenta dicha violación al calcular la multa, ni al Tribunal de Primera Instancia haber aceptado dicho enfoque.

89. Por los mismos motivos, considero además que el Tribunal de Primera Instancia excluyó con razón que debiera aplicarse a las

recurrentes, en concepto de circunstancia atenuante, la reducción prevista en las Directrices en caso de interrupción de las «infracciones desde las primeras intervenciones de la Comisión (en particular, verificaciones)».⁵⁶

90. En efecto, se desprende de los autos —y sobre este punto las recurrentes no han cuestionado la sentencia de primera instancia— que, inmediatamente después de las inspecciones realizadas por los servicios de la Comisión, Opel Nederland puso fin únicamente a las prohibiciones directas de las ventas de exportación, dejando sin embargo en vigor el sistema de primas en cuestión hasta el 20 de enero de 1998. En otras palabras, tan sólo en esta última fecha —es decir, más de un año después de las «primeras intervenciones de la Comisión»—⁵⁷ se produjo la interrupción completa de la infracción.

91. Así pues, me parece que el Tribunal de Primera Instancia consideró con razón que en el caso concreto no se justificaba una reducción del importe de la multa como compensación por el rápido arrepentimiento de la empresa responsable de la infracción.

⁵⁶ — Punto 3 de las Directrices.

⁵⁷ — Por otra parte, contrariamente a lo ocurrido en el caso Michelin, al que se remiten las recurrentes en apoyo de su tesis, no consta que durante dicho período Opel Nederland haya colaborado con los servicios de la Comisión para poner fin a la infracción (véase la Decisión de la Comisión 2002/405/CE, de 20 de junio de 2001, relativa a un procedimiento de aplicación del Tratado CE (DO 2002, L 143, p. 1), considerandos 350 y 364).

92. En consecuencia, el tercer motivo de casación también debe desestimarse. **V. Sobre las costas**

93. En conclusión, en mi opinión ninguno de los motivos de casación formulados por las recurrentes resulta fundado, con la consecuencia de que no puede estimarse el recurso de casación.

94. A la luz del artículo 69, apartado 2, del Reglamento de Procedimiento, y teniendo en cuenta la conclusión a la que he llegado de que debe desestimarse el recurso de casación, considero que debe condenarse en costas a las recurrentes.

VI. Conclusión

95. A la luz de cuanto antecede, propongo al Tribunal de Justicia que decida:

- 1) Desestimar el recurso de casación.
- 2) Condenar en costas a General Motors Nederland y Opel Nederland.