

## CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE

ANTONIO TIZZANO

presentate il 25 ottobre 2005<sup>1</sup>

## I — Introduzione

1. Nella presente causa General Motors Nederland BV e Opel Nederland BV impugnano la sentenza del Tribunale di primo grado delle Comunità europee del 21 ottobre 2003, causa T-368/00, General Motors Nederland e Opel Nederland/Commissione (in prosieguo: la «sentenza impugnata»)<sup>2</sup>, con la quale è stata in gran parte confermata la decisione 2001/146/CE della Commissione, del 20 settembre 2000, «relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE» (in prosieguo: la «decisione impugnata»)<sup>3</sup>, che sanzionava Opel Nederland per aver concluso con i concessionari appartenenti alla sua rete distributiva dei Paesi Bassi accordi intesi a restringere o a impedire la vendita di autoveicoli di marca Opel a utilizzatori finali e a concessionari Opel di altri Stati membri.

## II — Quadro normativo

2. Com'è noto, l'art. 81 CE vieta «tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune».

3. In caso di violazione di tale disposizione, la Commissione può, conformemente all'art. 15, n. 2, del regolamento del Consiglio n. 17/62<sup>4</sup>, infliggere ammende alle imprese che hanno posto in essere condotte restrittive della concorrenza. L'ammontare dell'ammenda può arrivare «fino al 10 per cento del volume di affari realizzato durante l'esercizio sociale precedente da ciascuna delle imprese che hanno partecipato all'infrazione» e per il suo calcolo si deve tener

1 — Lingua originale: l'italiano.

2 — Racc. pag. II-4491.

3 — Decisione 2001/146/CE del 20 settembre 2000, relativa ad un procedimento ai sensi dell'articolo 81 del Trattato CE (Caso COMP/36.653 — Opel) (GU 2001, L 59, pag. 1).

4 — GU 1962, n. 13, pag. 204. Ricordo che nel 2002 tale regolamento è stato sostituito dal regolamento (CE) n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del trattato (GU 2003, L 1, pag. 1).

conto, «oltre che della gravità dell'infrazione, anche della sua durata».

### III — Fatti e procedura

#### A — I fatti all'origine della controversia

4. Al fine di assicurare la trasparenza e il carattere obiettivo della fissazione delle ammende, nel 1998 la Commissione ha emanato degli orientamenti in materia (in prosieguo: gli «Orientamenti»)<sup>5</sup>, secondo i quali l'ammontare dell'ammenda viene sostanzialmente determinato attraverso una serie di passaggi successivi.

5. Ai fini della presente causa, è sufficiente menzionare che gli Orientamenti prevedono, tra l'altro, la possibilità per la Commissione di ridurre l'importo dell'ammenda al fine di tener conto di eventuali circostanze attenuanti come, ad esempio, la non applicazione di fatto degli accordi o delle pratiche illecite, la cessazione delle infrazioni sin dai primi interventi della Commissione, l'esistenza di un ragionevole dubbio dell'impresa circa il carattere di infrazione del comportamento restrittivo della concorrenza e il carattere non intenzionale delle infrazioni<sup>6</sup>.

6. Nella sentenza impugnata il quadro fattuale all'origine della controversia è descritto come segue:

«2 La Opel Nederland [controllata al 100 % dalla General Motors Nederland] è l'unica società nazionale di vendita del marchio "Opel" nei Paesi Bassi. (...) La Opel Nederland ha concluso accordi per la vendita e l'assistenza con circa 150 concessionari i quali, in forza di tali accordi, sono integrati come rivenditori autorizzati nella rete di distribuzione Opel in Europa. (...)

5 [In risposta a segnali] di esportazione su grande scala realizzati da taluni dei suoi concessionari, la Opel Nederland, a partire dal secondo semestre del 1996, ha studiato e adottato una serie di misure.

6. Il 28 e 29 agosto 1996 la Opel Nederland indirizzava una lettera a diciotto

5 — Comunicazione della Commissione — Orientamenti per il calcolo delle ammende inflitte in applicazione dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento n. 17 e dell'articolo 65, paragrafo 5 del trattato (GU 1998, C 9, pag. 3).

6 — V. Orientamenti, punto 3.

concessionari che avevano esportato, nel corso del primo semestre del 1996, almeno dieci autovetture. In tale lettera si legge:

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

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

“(...) Decisioni adottate:

1) Opel Nederland BV procederà ad un controllo di tutti i concessionari (20) che a quanto le risulta effettuano esportazioni (...).

- 2) Il sig. De Heer [direttore delle vendite e del marketing] risponderà a tutti i concessionari che avranno risposto alla prima lettera inviata loro da Opel in merito alle attività di esportazione. I concessionari verranno informati dei controlli e del fatto che la scarsa disponibilità dei prodotti determinerà una limitazione del numero di veicoli assegnati.
- 3) Entro le prossime due settimane, i responsabili di zona delle vendite discuteranno la questione delle attività di esportazione con i concessionari che effettuano esportazioni. I concessionari saranno informati del fatto che, a causa di una minore disponibilità di prodotti, essi riceveranno (fino a nuova comunicazione) solo un numero di veicoli corrispondente a quello che risulta dalla guida di valutazione delle vendite. Ai concessionari verrà chiesto di segnalare al responsabile di zona quali unità dei loro ordini inevasi essi intendano effettivamente ricevere. Saranno quindi i concessionari stessi a dover risolvere eventuali problemi con i loro clienti.

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

- 5) Il sig. Notenboom [direttore del personale di vendita] incaricherà GMAC di effettuare un controllo delle scorte dei concessionari al fine di determinare il numero esatto di unità ancora disponibili. C'è da attendersi che nel frattempo un numero considerevole di veicoli possa essere stato esportato. (...)
- 6) Per le future campagne di vendita, non verranno presi in considerazione i veicoli che non sono stati immatricolati nei Paesi Bassi. Condizioni analoghe sono applicate anche dai concorrenti.
- 7) Il sig. Aukema [responsabile delle vendite] cancellerà dagli elenchi delle campagne di vendita i nomi dei concessionari che effettuano esportazioni. Saranno i risultati dei controlli a determinar[ne] la futura inclusione negli elenchi.
- 8) Il sig. Aelen [direttore del personale e delle finanze] redigerà una lettera ai concessionari per informarli che, a decorrere dal 1° ottobre 1996, Opel Nederland BV addebiterà NLG 150 per fornire, su richiesta, dichiarazioni ufficiali degli importatori, come il certificato di omologazione, e per predisporre i documenti doganali richiesti per le vendite di autoveicoli esenti da imposte (ad esempio quelli destinati a diplomatici)."
9. I previsti controlli si svolgevano tra il 19 settembre e il 27 novembre 1996.
10. Il 24 ottobre 1996 la Opel Nederland inviava a tutti i concessionari una circolare circa le vendite agli utilizzatori finali all'estero. Secondo tale circolare, i concessionari sono liberi di vendere agli utilizzatori finali residenti nell'Unione europea e gli utilizzatori finali possono anche fare ricorso ai servizi di un intermediario».
7. Avendo ricevuto informazioni secondo le quali Opel Nederland perseguiva una strategia volta ad ostacolare sistematicamente le esportazioni di autoveicoli nuovi dai Paesi Bassi verso altri Stati membri, la Commissione avviava un'indagine amministrativa per accertare eventuali infrazioni al diritto della concorrenza. Nell'ambito di tale indagine, i servizi della Commissione effettuavano ispezioni presso le sedi di Opel Nederland e di un suo concessionario l'11 e 12 dicembre 1996.
8. Proprio in quest'ultima data «la Opel Nederland distribuiva ai concessionari orientamenti circa la vendita di autoveicoli nuovi

ai rivenditori e agli intermediari». Successivamente, «[c]on circolare 20 gennaio 1998 [essa] informava i concessionari che l'esclusione di versamenti di premi in caso di vendita all'esportazione era stata soppressa con effetto retroattivo»<sup>7</sup>.

— imponeva a Opel Nederland di «mettere [re] immediatamente fine all'infrazione di cui all'articolo 1, qualora non vi abbia già provveduto» (art. 2);

— infliggeva a Opel Nederland e a General Motors Nederland un'ammenda di EUR 43 milioni (art. 3).

### B — *La decisione impugnata*

9. Al termine della propria indagine, il 20 settembre 2000 la Commissione adottava la decisione impugnata, con la quale:

— accertava una violazione dell'art. 81, n. 1, CE da parte di Opel Nederland consistente nello stipulare con i concessionari Opel stabiliti nei Paesi Bassi «accordi intesi a restringere o a impedire la vendita, diretta o per il tramite di un intermediario con mandato, agli utilizzatori finali residenti in altri Stati membri e ai concessionari della rete distributiva Opel stabiliti in altri Stati membri» (art. 1);

10. Limitandosi ai suoi passaggi essenziali, e per quanto qui interessa, la decisione impugnata può essere brevemente sintetizzata come segue.

11. Nella motivazione della decisione, la Commissione ha anzitutto accertato che a partire dal 1996 Opel Nederland aveva elaborato e messo in atto una strategia mirante a impedire e/o limitare le vendite all'esportazione da parte dei propri concessionari<sup>8</sup>. A sostegno di tale affermazione, la Commissione fa riferimento in particolare al resoconto della riunione della direzione dell'azienda tenutasi il 26 settembre 1996 (supra, punto 6), durante la quale è stata decisa l'adozione di «una politica restrittiva in materia di forniture e di premi [nonché

7 — Sentenza impugnata, punti 12 e 13.

8 — Decisione impugnata, punti 17-22.

l'invio di] istruzioni ai concessionari affinché si astenessero in generale dall'effettuare vendite all'esportazione»<sup>9</sup>.

12. Accertata l'esistenza di una politica restrittiva in materia di esportazioni, la Commissione ha poi stabilito che questa era stata attuata mediante una serie di misure individuali eseguite di comune accordo con i concessionari nell'ambito dell'esecuzione degli accordi di concessione. Contrariamente quindi a quanto sostenevano le società oggetto dell'indagine, non si trattava di azioni unilaterali dell'Opel Nederland bensì di misure che, rientrando nei rapporti contrattuali preesistenti tra la casa automobilistica ed i suoi rivenditori, costituivano accordi ai sensi dell'art. 81 CE<sup>10</sup>.

13. Quanto al contenuto di tali accordi, la decisione impugnata precisa che essi riguardavano rispettivamente:

a) l'approvvigionamento dei concessionari: «l'approvvigionamento dei concessionari da parte dell'importatore prevedeva che venissero consegnati solo gli autoveicoli necessari

per la vendita a clienti nel territorio contrattuale e che a tali ordini venisse accordato un trattamento prioritario»<sup>11</sup>;

b) il pagamento dei premi: «la politica dei premi introdotta in relazione a vari programmi di promozione delle vendite era strutturata in modo tale che le vendite ad utilizzatori finali stranieri ne fossero escluse»<sup>12</sup>;

c) il divieto e le limitazioni dirette delle esportazioni: «i concessionari venivano ripetutamente ed insistentemente invitati a cessare tutte le esportazioni. Numerosi concessionari si sono espressamente impegnati con Opel Nederland BV a cessare tale attività in futuro»<sup>13</sup>.

14. Per quanto attiene all'ultimo aspetto rilevante ai fini dell'analisi del presente ricorso, e cioè la fissazione dell'importo dell'ammenda, la Commissione ha anzitutto qualificato l'infrazione come molto grave, dal momento che Opel Nederland aveva intenzionalmente impedito od ostacolato le esportazioni e quindi pregiudicato l'obiettivo dell'instaurazione di un mercato unico. Passando poi alla durata dell'infrazione, la Commissione ha constatato che essa si era

9 — Decisione impugnata, punto 17.

10 — Decisione impugnata, punti 103 e 111.

11 — Decisione impugnata, punti 22-42.

12 — Decisione impugnata, punti 22 e 43-54.

13 — Decisione impugnata, punti 22 e 43-54.

protratta per 17 mesi (da fine agosto 1996, inizio settembre 1996 al gennaio 1998) e l'ha pertanto qualificata di media durata. Tenendo conto delle rispettive durate delle tre misure specifiche, la Commissione ha applicato all'importo di base di EUR 40 milioni derivante dalla gravità dell'infrazione una maggiorazione del 7,5 %, pervenendo così ad un totale di EUR 43 milioni. Infine, considerando in particolare che Opel Nederland aveva perseverato nell'attuazione di un elemento essenziale dell'infrazione, e cioè la politica in materia di premi restrittivi, anche dopo gli accertamenti effettuati l'11 e il 12 dicembre 1996, la Commissione ha ritenuto che nella specie non sussistesse alcuna circostanza attenuante<sup>14</sup>.

*C — La procedura dinanzi al Tribunale e la sentenza impugnata*

15. Con ricorso depositato il 30 novembre 2000, General Motors Nederland e Opel Nederland hanno chiesto al Tribunale l'annullamento della decisione impugnata e, in subordine, l'annullamento o la riduzione dell'ammenda inflitta dalla decisione impugnata.

16. A sostegno del proprio ricorso, le società ricorrenti hanno sollevato cinque motivi d'impugnazione ai quali ha analiticamente risposto la sentenza impugnata.

17. Ripercorrerò quindi brevemente nel prosieguo i relativi passaggi della sentenza impugnata, soffermandomi in particolare sui punti rilevanti ai fini del presente giudizio in appello.

18. a) Il Tribunale ha innanzi tutto esaminato il primo motivo d'impugnazione relativo ad una pretesa assenza di prove circa l'adozione da parte di Opel Nederland di una politica generale mirante a restringere l'insieme delle esportazioni.

19. In proposito, il Tribunale ha in primo luogo osservato che le affermazioni della Commissione sull'adozione di una siffatta strategia «[erano] basate sul resoconto della riunione della direzione del 26 settembre 1996, il quale costitui[va] un documento finale relativo alle misure adottate dai più alti responsabili della Opel Nederland»<sup>15</sup>.

20. Passando poi a «valutare se la decisione incriminata del 26 settembre 1996 riflette[sse], come sostenuto dalla Commissione, l'esistenza di una strategia generale della Opel Nederland diretta a impedire o limitare le esportazioni nel loro insieme o piuttosto, come sostenuto dalle ricorrenti, l'esistenza di una strategia lecita, diretta a restringere le vendite irregolari», il Tribunale ha rilevato che «nella formulazione del resoconto non

14 — Decisione impugnata, punti 173-202.

15 — Sentenza impugnata, punto 45.

[veniva] esposta alcuna distinzione tra le esportazioni conformi e quelle contrarie agli accordi di concessione. Stando alla detta formulazione le misure adottate riguardano tutte le esportazioni. La tesi delle ricorrenti, secondo la quale la Opel Nederland ha cercato soltanto di limitare le esportazioni non conformi agli accordi di concessione, non trova[va] alcun riflesso nella formulazione del resoconto»<sup>16</sup>.

21. Inoltre, ha aggiunto il Tribunale, «[t]ale interpretazione, fondata sulla formulazione del resoconto, [era] confermata dalla lettura [di] tre documenti interni che hanno preceduto la decisione del 26 settembre 1996»<sup>17</sup>.

22. Analogamente, il Tribunale ha osservato che «la decisione adottata dalla Opel Nederland di non concedere più premi per vendite all'esportazione per la sua stessa natura poteva riguardare solo vendite conformi ai contratti di concessione, dato che non sono mai stati concessi premi per vendite a destinatari diversi dai consumatori finali» e che «[l']interpretazione della Commissione [era] altresì corroborata dal fatto che, al momento dell'adozione della decisione, i controlli presso i concessionari sospettati di aver venduto all'esportazione non erano ancora stati effettuati e che la Opel Nederland non poteva pertanto sapere se i

concessionari "esportatori" avessero effettivamente consentito vendite a rivenditori non autorizzati»<sup>18</sup>.

23. Alla luce di tali considerazioni, il giudice di primo grado ha ritenuto che «la Commissione [avesse] giustamente concluso che la Opel Nederland il 26 settembre 1996 aveva adottato una strategia generale mirante a frapporre ostacoli a tutte le esportazioni»<sup>19</sup> e ha quindi respinto il primo motivo di ricorso.

24. b) Il Tribunale ha invece accolto il secondo motivo d'impugnazione con il quale le ricorrenti sostenevano che la decisione impugnata era viziata da errori di fatto e di diritto nel concludere che Opel Nederland avesse posto in essere una politica di restrizione delle forniture in contrasto con l'art. 81 CE.

25. Al riguardo, il Tribunale ha anzitutto rilevato che, se «non [era] controverso tra le parti che la direzione della Opel Nederland aveva deciso di informare i concessionari identificati come esportatori che i volumi di forniture sarebbero stati limitati per l'avvenire al numero previsto dal SEG di ciascun concessionario (...), si pone[va] tuttavia la

16 — Sentenza impugnata, punti 46 e 47.

17 — Sentenza impugnata, punto 48.

18 — Sentenza impugnata, punti 49 e 50.

19 — Sentenza impugnata, punto 56.

questione se tale misura integr[asse] un accordo ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE. [In effetti] il comportamento unilaterale di un'impresa non rientra in tale disposizione»<sup>20</sup>.

26. Orbene, secondo il Tribunale, contrariamente a quanto sostenuto dalla Commissione, «nella decisione impugnata non figura alcuna prova diretta della comunicazione della misura di cui trattasi ai concessionari» e «gli altri documenti versati agli atti non consentono neppure di concludere che la misura di cui trattasi sia stata effettivamente applicata o attuata»<sup>21</sup>.

27. In mancanza di tali elementi, il Tribunale ha ritenuto non «sufficientemente dimostrato che la misura di restrizione delle forniture [fosse] stata comunicata ai concessionari e ancor meno che tale misura [fosse] entrata nell'ambito delle relazioni contrattuali tra la Opel Nederland e i suoi concessionari»<sup>22</sup> e ha pertanto accolto il motivo in esame, annullando la relativa parte della decisione impugnata.

28. c) Il giudice di primo grado ha poi respinto il terzo motivo di ricorso, con il quale si contestava alla Commissione di essere incorsa in errori di fatto e di diritto

nel ritenere che Opel Nederland avesse attuato un sistema restrittivo di premi al dettaglio in violazione dell'art. 81CE.

29. In primo luogo, il Tribunale ha scartato gli argomenti delle ricorrenti secondo cui nulla dimostrava che i concessionari avessero accettato di limitare le vendite lecite all'exportazione in risposta alla nuova politica in materia di premi. A suo giudizio, invece, «come [rilevato] dalla Commissione nei suoi scritti, a partire dal 1° ottobre 1996 le domande di premi sono state trattate conformemente alle condizioni all'epoca applicabili, che escludevano le vendite all'exportazione dall'ambito di applicazione del sistema di premi»<sup>23</sup>. Tali condizioni sono così «divenute parte integrante dei contratti di concessione tra la Opel Nederland e i suoi concessionari e si sono inserite in un insieme di relazioni commerciali continuative regolate da un accordo generale stabilito in precedenza. La misura di cui trattasi non costituisce pertanto un atto unilaterale, ma un accordo ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE»<sup>24</sup>.

30. Ad avviso delle società ricorrenti, il sistema di premi in causa non aveva però «come solo scopo quello di restringere la concorrenza»<sup>25</sup>, né tanto meno un simile effetto, atteso che vari documenti «dimo-

20 — Sentenza impugnata, punti 78 e 79.

21 — Sentenza impugnata, punti 81 e 87.

22 — Sentenza impugnata, punto 88.

23 — Sentenza impugnata, punto 98.

24 — Ibidem.

25 — Sentenza impugnata, punto 93.

strebberebbero al contrario che il volume delle esportazioni regolari non ha [subito] sensibili ribassi»<sup>26</sup>.

sua stessa natura idonea ad influenzare negativamente le vendite all'esportazione, anche in assenza di limitazioni di forniture.

31. Anche queste censure sono state respinte dal Tribunale.

101 Inoltre, dall'esame del primo motivo risulta che le misure adottate dalla direzione della Opel Nederland sono state indotte dall'aumento delle vendite all'esportazione e miravano alla riduzione di queste.

32. Con riferimento allo scopo della misura in esame, il Tribunale ha infatti osservato quanto segue:

«100 A questo proposito, la Commissione giustamente sostiene che, se i premi non sono più concessi per le vendite all'esportazione, il margine economico di cui i concessionari dispongono per effettuare siffatte vendite si trova già ridotto rispetto a quello di cui essi dispongono per effettuare vendite nazionali. Infatti i concessionari sono obbligati o ad applicare condizioni meno favorevoli ai clienti stranieri rispetto ai clienti nazionali o a contentarsi di un margine minore in caso di vendite all'esportazione. Sopprimendo i premi per le vendite all'esportazione, queste ultime divenivano meno interessanti per i clienti stranieri o per i concessionari. La misura era pertanto per

102 Tenuto conto della natura e degli scopi perseguiti dalla misura e alla luce del contesto economico nel quale doveva essere applicata, si deve ritenere, conformemente alla costante giurisprudenza, che la detta misura costituisc[a] un accordo avente come obiettivo la restrizione della concorrenza (v., in questo senso, sentenze della Corte 1° febbraio 1978, causa 19/77, Miller/Commissione, Racc. pag. 131, punto 7; 8 novembre 1983, cause riunite 96/82-102/82, 104/82, 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ e a./Commissione, Racc. pag. 3369, punti 23-25, e [28 marzo 1984, cause riunite 29/83 e 30/83], CRAM e Rheinzink/Commissione, [Racc. pag. 1679], punto 26)».

33. Ciò posto, il Tribunale ha ricordato che «secondo la costante giurisprudenza è superfluo prendere in considerazione gli effetti

26 — Sentenza impugnata, punto 94.

concreti di un accordo (...) ove risulti che esso ha per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza» ed ha pertanto ritenuto non necessario «esaminare gli argomenti delle parti relativi agli effetti concreti della misura»<sup>27</sup>.

34. Esso ha tuttavia aggiunto che, «ad abundantiam si deve respingere l'argomento delle ricorrenti secondo cui (...) le vendite all'esportazione non hanno risentito della misura di cui trattasi. Infatti, [le] cifre che indicano che le vendite all'esportazione non sono cessate durante il periodo che va dall'ottobre 1996 fino a gennaio 1998 non escludono che senza il provvedimento in esame le vendite all'esportazione sarebbero state più importanti. Al 'considerando' 135 della decisione impugnata è stato giustamente osservato che non è possibile stabilire quante vendite all'esportazione siano state effettivamente impedito dalle misure adottate dalla Opel Nederland»<sup>28</sup>.

35. d) Con il quarto motivo, le società ricorrenti deducevano un errore di fatto e di diritto quanto all'affermazione della Commissione secondo cui Opel Nederland avrebbe attuato un divieto diretto delle esportazioni in contrasto con l'art. 81 CE.

36. Il Tribunale ha rigettato tale motivo, considerando in particolare «che la Commissione [aveva] raccolto elementi di prova sufficientemente precisi e concordanti per fondare la ferma convinzione che nove concessionari [avevano] effettivamente, a partire da fine agosto/inizio settembre 1996, assunto l'impegno di non effettuare vendite all'esportazione e questo a seguito di un invito a tal fine da parte della Opel Nederland»<sup>29</sup>. Tale restrizione essendo quindi «il risultato di un incontro delle volontà tra la Opel Nederland e i concessionari di cui trattasi, la misura costitui[va] un "accordo" ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE, che si inseri[va] nelle relazioni contrattuali esistenti tra le parti»<sup>30</sup>.

37. e) Da ultimo, il Tribunale ha escluso che la Commissione, nel fissare l'ammenda imposta alle società ricorrenti, avesse violato il principio di proporzionalità, l'art. 15 del regolamento n. 17/62 nonché i suoi stessi Orientamenti.

38. In proposito il Tribunale ha in sostanza condiviso le modalità secondo le quali la Commissione ha calcolato, in base alla gravità e alla durata dell'infrazione, l'importo di base dell'ammenda<sup>31</sup>. Esso ha inoltre sottolineato che «nella specie non ricorrono [evano] le ipotesi di una non effettiva applicazione degli accordi, quali considerati

27 — Sentenza impugnata, punto 104.

28 — Sentenza impugnata, punto 105.

29 — Sentenza impugnata, punto 146.

30 — Sentenza impugnata, punto 147.

31 — Sentenza impugnata, punti 191-199 e 201-203.

dal Tribunale, di una cessazione delle infrazioni fin dai primi interventi della Commissione o di un'infrazione non intenzionale», e cioè di circostanze attenuanti che avrebbero potuto giustificare la riduzione dell'ammenda<sup>32</sup>.

39. Il Tribunale ha tuttavia ridotto l'importo dell'ammenda per tener conto dell'accoglimento del secondo motivo di ricorso<sup>33</sup>.

40. A conclusione di tale analisi, nella sentenza impugnata, il Tribunale: a) ha confermato la valutazione dell'infrazione effettuata nella decisione della Commissione per quanto riguardava l'esistenza di i) una strategia generale mirante a restringere le esportazioni, ii) un sistema restrittivo in materia di premi nonché iii) un divieto diretto delle esportazioni; b) ha tuttavia annullato la decisione nella parte in cui constatava l'esistenza di una misura di restrizione degli approvvigionamenti in contrasto con l'art. 81, n. 1, CE, e c) ha in conseguenza ridotto l'importo dell'ammenda inflitta a General Motors Nederland e Opel Nederland, fissandola a EUR 35 475 000.

32 — Sentenza impugnata, punto 204.

33 — Sentenza impugnata, punto 200.

#### D — *La procedura dinanzi alla Corte*

41. Con ricorso depositato il 29 dicembre 2003, General Motors Nederland e Opel Nederland hanno chiesto alla Corte:

- di annullare i) la sentenza impugnata nella parte che riguarda la strategia restrittiva delle esportazioni e la politica dei premi e che conferma l'ammenda su questi punti; ii) nonché la decisione impugnata in primo grado con riferimento a questi stessi punti;
- indipendentemente dalla decisione della Corte sulle richieste che precedono, di ridurre l'ammenda confermata dal Tribunale;
- in subordine, di annullare la sentenza impugnata per le parti indicate e di rinviare le cause dinanzi al Tribunale, e
- in ogni caso, di condannare la Commissione alle spese.

42. La Commissione si è ovviamente opposta a tali pretese, chiedendo alla Corte di respingere il ricorso e condannare le ricorrenti alle spese.

i) *Sull'esistenza di una strategia generale mirante a restringere le esportazioni*

43. Dopo la chiusura della fase scritta, che ha incluso anche un secondo scambio di memorie, le parti sono state ascoltate in udienza il 14 luglio 2005.

46. Con la prima, come ho appena ricordato, le società ricorrenti contestano l'affermazione del Tribunale secondo cui la Commissione avrebbe «giustamente concluso che la Opel Nederland il 26 settembre 1996 aveva adottato una strategia generale mirante a frapporre ostacoli a tutte le esportazioni»<sup>34</sup>.

47. Ad avviso delle ricorrenti, tale valutazione sarebbe viziata da:

#### IV — Analisi giuridica

44. Le censure sollevate dalle ricorrenti contro la sentenza del Tribunale attengono in sostanza ad errori di diritto che il giudice di primo grado avrebbe commesso: i) nel confermare le constatazioni della Commissione secondo cui Opel Nederland avrebbe applicato una strategia generale di restrizione di tutte le esportazioni, e ii) attuato un sistema restrittivo di premi per la vendita al dettaglio, iii) nonché nel limitarsi a ridurre solo parzialmente l'importo dell'ammenda.

— Uno snaturamento degli elementi di prova relativi alla presunta adozione di detta strategia, segnatamente del testo del resoconto della riunione del 26 settembre 1996 (v. supra, paragrafo 6). Risulterebbe da tale resoconto, infatti, che Opel Nederland si era limitata ad approvare alcune misure specifiche e individuali che non potrebbero essere assimilate ad una strategia di restrizione delle esportazioni. Inoltre, poiché le decisioni prese nel corso di detta riunione (in prosieguo: le «decisioni del 26 settembre 1996») non avevano ad oggetto la restrizione delle esportazioni, le constatazioni del Tribunale

45. Passo ora a valutare nell'ordine tali censure.

34 — Sentenza impugnata, punto 56.

sull'assenza di distinzione nel resoconto tra esportazioni lecite ed illecite (paragrafo, punto 20) sarebbero del tutto irrilevanti.

- Una motivazione contraddittoria quanto al valore probatorio attribuito ad alcuni documenti di lavoro interni non rappresentativi della politica di Opel Nederland. In effetti, pur avendo escluso che la Commissione avesse basato la propria analisi su tali documenti interni, il Tribunale si sarebbe poi avvalso di questi stessi documenti per concludere che la casa automobilistica aveva effettivamente adottato una strategia di restrizione delle esportazioni.

- Un errore logico derivante da un ragionamento «circolare» con riferimento alla politica dei premi. Il Tribunale infatti avrebbe, prima, invocato tale politica a sostegno del carattere restrittivo della strategia adottata con la decisione del 26 settembre 1996 e, poi, fatto riferimento all'esistenza di siffatta strategia per dimostrare che il sistema dei premi aveva anch'esso scopo restrittivo:

- Un errore logico derivante da un riferimento «privo di senso» alla data di adozione delle decisioni del 26 settembre 1996 per confermare che queste erano volte a limitare tutte le esportazioni, e non solo quelle non

conformi agli accordi di concessione. A giudizio delle ricorrenti, il Tribunale non avrebbe fornito alcuna motivazione circa la rilevanza di tale data al fine di constatare l'esistenza di una siffatta strategia restrittiva e non avrebbe comunque debitamente tenuto conto di elementi probatori atti a dimostrare che, contrariamente a quanto affermato nella sentenza impugnata, al momento dell'adozione della decisione controversa Opel Nederland era già a conoscenza di operazioni di esportazione irregolari e poteva quindi adottare misure mirate.

48. Per parte sua, la Commissione ritiene irricevibile nel suo complesso il presente motivo di ricorso, in quanto volto a contestare valutazioni di fatto operate dal Tribunale.

49. Prima di passare all'analisi del motivo, mi pare opportuno ricordare che, ai sensi dell'art. 225 CE e dell'art. 51 dello Statuto della Corte, le sentenze del Tribunale possono essere impuginate «per i soli motivi di diritto». Da ciò discende, secondo una giurisprudenza costante, che «la Corte non è competente ad accertare i fatti né, in linea di principio, ad esaminare le prove sulle quali il Tribunale ha basato il proprio accertamento dei fatti. Infatti, una volta che tali prove sono state acquisite regolarmente e che i principi generali del diritto e le norme di procedura in materia di onere e di produzione della prova sono stati rispettati, spetta unicamente

al Tribunale pronunciarsi sul valore da attribuire agli elementi dinanzi ad esso prodotti (...). Questa valutazione non costituisce pertanto una questione di diritto, come tale soggetta al controllo della Corte, salvo il caso di snaturamento di questi elementi»<sup>35</sup>.

50. Orbene, alla luce di tale consolidata giurisprudenza, mi sembra che il motivo in esame sia ricevibile solo limitatamente alla parte in cui denuncia lo snaturamento di elementi di prova.

51. Con le altre censure, infatti, le ricorrenti si limitano a contestare il giudizio del Tribunale sul valore probatorio di alcuni fatti e documenti, segnatamente sulla possibilità di invocare tali elementi al fine di provare l'adozione da parte di Opel Nederland di una strategia restrittiva in materia di esportazioni.

52. Lungi quindi dal dimostrare che il Tribunale ha snaturato dati di fatto o elementi di prova, gli argomenti delle ricorrenti finiscono in realtà con il rimettere in discussione la valutazione dei fatti operata

dal Tribunale, valutazione frutto del resto di un attento esame dei documenti e degli altri elementi richiamati sia dalla Commissione che dalle ricorrenti<sup>36</sup>.

53. Venendo poi al denunciato snaturamento del resoconto della riunione del 26 settembre 1996, osservo che le ricorrenti hanno in primo grado espressamente ammesso che la strategia adottata durante tale riunione era finalizzata a impedire o perlomeno a ridurre le vendite all'esportazione, anche se solo limitatamente alle vendite irregolari<sup>37</sup>. Mi sembra allora evidente che esse non possano sostenere in appello che tale strategia fosse priva di qualsiasi scopo restrittivo e che il Tribunale, concludendo diversamente, avrebbe snaturato il contenuto del suddetto documento.

54. Ciò chiarito, credo che a ragione il Tribunale abbia potuto concludere che la strategia restrittiva adottata il 26 settembre 1996 prendeva di mira tutte le esportazioni e non solo quelle non conformi agli accordi di concessione. Dalla lettura del resoconto non emerge, in effetti, alcun tipo di distinzione tra esportazioni lecite e illecite.

35 — Sentenza della Corte 28 maggio 1998, causa C-7/95 P, Deere/Commissione (Racc. pag. I-3111, punti 21 e 22). Nello stesso senso v., fra tante, sentenze 21 giugno 2001, cause riunite da C-280/99 P a C-282/99 P, Moccia Irme e a./Commissione (Racc. pag. I-4717, punto 78), 8 maggio 2003, causa C-122/01 P, T. Port/Commissione (Racc. pag. I-4261, punto 27); 7 gennaio 2004, cause riunite C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P e C-219/00 P, Aalborg Portland e a./Commissione (Racc. pag. I-123, punti 47-49) e ordinanza 9 luglio 2004, causa C-116/03, Fichtner/Commissione (non pubblicata nella Raccolta, punto 33).

36 — V., in particolare, punti 44, 48, 54 e 55.

37 — V. punti 33-35 della sentenza impugnata che riassumono correttamente le affermazioni contenute nell'atto introduttivo del ricorso dinanzi al giudice di primo grado (punti 19, 26, 33 e 34).

55. Alla luce delle considerazioni che precedono, ritengo quindi che il primo motivo di ricorso sia in parte irricevibile e in parte infondato.

ii) *Sul sistema dei premi*

56. Con il secondo motivo di ricorso, le società ricorrenti rimproverano al Tribunale di aver commesso un errore di diritto nel confermare che il sistema dei premi per le vendite al dettaglio costituiva un'infrazione all'art. 81 CE.

Gli argomenti delle parti

57. Più specificamente, esse criticano vari aspetti del ragionamento con cui il giudice di primo grado è giunto alla conclusione che tale sistema, riservando la concessione di premi alle sole vendite nazionali, era di per sé lesivo della concorrenza e che non era pertanto necessario esaminare i suoi effetti sul mercato per accertare una violazione dell'art. 81 CE<sup>38</sup>.

38 — V., in particolare, punti 99-104 della sentenza impugnata. Le ricorrenti non contestano invece, a differenza di quanto sostenuto dinanzi al giudice di primo grado, che il sistema in causa possa essere qualificato come «accordo» ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE.

58. a) Secondo le società ricorrenti, la qualifica del sistema dei premi come accordo avente oggetto anticoncorrenziale costituirebbe un'applicazione eccessivamente estensiva dell'art. 81 CE, e segnatamente della nozione di restrizione «per oggetto». A loro avviso, infatti, si potrebbe riscontrare l'esistenza di un'infrazione dell'art. 81CE unicamente in ragione dell'oggetto di un accordo soltanto qualora quest'ultimo abbia come unico obiettivo e come evidente conseguenza la restrizione sensibile della concorrenza. Il regime dei premi in causa avrebbe invece perseguito obiettivi di politica commerciale del tutto legittimi (la promozione delle vendite di modelli OPEL nei Paesi Bassi) e stimolato la concorrenza tra le varie case automobilistiche presenti sul mercato olandese.

59. b) Considerare invece, come hanno fatto il Tribunale e la Commissione, che tale regime perseguisse un obiettivo restrittivo non solo sarebbe in contrasto con l'art. 81 CE ma, poiché tale valutazione comporta una presunzione assoluta d'illiceità della misura in causa, violerebbe anche il principio della presunzione d'innocenza e i diritti di difesa delle ricorrenti.

60. c) Queste fanno poi valere la non pertinenza ai fini del caso in esame della giurisprudenza invocata dal Tribunale a sostegno dell'affermazione secondo cui la politica dei premi costituirebbe un accordo avente oggetto anticoncorrenziale. La misura in esame si distinguerebbe infatti nettamente

da quelle che hanno dato origine alle sentenze Miller<sup>39</sup>, CRAM<sup>40</sup> e IAZ<sup>41</sup>, citate al punto 102 della sentenza impugnata. Mentre queste ultime comportavano un divieto di vendita all'esportazione, un impedimento al commercio parallelo e un'azione di boicottaggio collettivo, la misura in esame si limiterebbe a riservare alle vendite nazionali la concessione di un incentivo finanziario temporaneo.

dei premi si applicava anche alle vendite all'esportazione, avesse in qualche modo disincentivato i concessionari olandesi ad effettuare tali vendite. Se si fosse posto tale interrogativo, il Tribunale non avrebbe potuto che rispondere negativamente, visto che il nuovo sistema dei premi non era accompagnato da alcuna restrizione delle forniture di autoveicoli e che comunque la redditività delle esportazioni non dipendeva dal versamento di premi. In altre parole, anche in presenza del divieto di concedere premi per le esportazioni, i concessionari olandesi sarebbero rimasti totalmente liberi di effettuare tale tipo di vendite e queste operazioni sarebbero rimaste remunerative.

61. d) Né sarebbe rilevante a tal riguardo la comparazione effettuata al punto 100 della sentenza impugnata fra il trattamento riservato, in applicazione della politica dei premi, alle vendite di automobili in Olanda e quello riservato alle vendite delle stesse all'esportazione, comparazione dalla quale il Tribunale ha dedotto che la misura in questione, rendendo le seconde «meno interessanti per i clienti stranieri o per i concessionari»<sup>42</sup>, perseguiva uno scopo restrittivo.

62. Secondo le società ricorrenti, per procedere correttamente il Tribunale avrebbe dovuto invece chiedersi se la misura in causa, rispetto al periodo in cui il regime

63. In ogni caso, proseguono le ricorrenti, anche a voler accettare la logica della comparazione effettuata nella sentenza impugnata, il ragionamento del Tribunale sarebbe comunque scorretto in quanto non avrebbe tenuto conto delle importanti differenze esistenti, in termini di condizioni economiche e finanziarie, tra vendite nazionali ed esportazioni; differenze risultanti in particolare dal livello elevato della tassa automobilistica olandese e dal fatto che le vendite nazionali implicano sovente la ripresa di autoveicoli. Ignorando tali differenze, il giudice di primo grado avrebbe erroneamente considerato che, con la soppressione dei premi per le vendite all'esportazione, i concessionari olandesi erano necessariamente «obbligati o ad applicare condizioni meno favorevoli ai clienti stranieri rispetto ai clienti nazionali o a contentarsi di

39 — Sentenza 1° febbraio 1978, causa 19/77, Miller/Commissione (Racc. pag. 131).

40 — Sentenza 28 marzo 1984, cause riunite 29/83 e 30/83, CRAM e Rheinink/Commissione (Racc. pag. 1679).

41 — Sentenza 8 novembre 1983, cause riunite 96/82-102/82, 104/82 e 105/82, 108/82 e 110/82, IAZ/Commissione (Racc. pag. 3369).

42 — Sentenza impugnata, punto 100.

un margine minore in caso di vendite all'esportazione»<sup>43</sup>.

64. e) Nel valutare poi l'oggetto del regime dei premi, il Tribunale non avrebbe dovuto tener conto, ad avviso delle ricorrenti, di supposte intenzioni delle parti, quali risulterebbero dall'adozione delle decisioni del 26 settembre 1996. In effetti, ai fini dell'applicazione dell'art. 81 CE l'oggetto di un accordo dovrebbe essere sempre esaminato oggettivamente senza alcun riferimento alle intenzioni soggettive delle parti.

65. Rinviando a quanto già sostenuto nell'ambito del primo mezzo di appello, le ricorrenti fanno infine valere che il Tribunale avrebbe seguito in proposito un ragionamento circolare riferendosi alle decisioni del 26 settembre 1996 per accertare l'oggetto restrittivo della politica dei premi per poi invocare quest'ultima a sostegno del carattere anch'esso restrittivo della suddetta decisione (supra, punto 47).

### *Analisi*

66. Per parte mia, dico subito che i riferiti argomenti delle ricorrenti mi sembrano muovere da una serie di premesse errate.

67. a) Osservo in primo luogo che, contrariamente a quanto sostenuto dalle ricorrenti, non risulta affatto dal Trattato o dalla giurisprudenza che, perché possa riscontrarsi un'infrazione dell'art. 81 CE a ragione del solo oggetto di un'intesa, questa debba avere come unico obiettivo una restrizione della concorrenza.

68. Tale tesi mi sembra, in effetti, muovere da una logica rovesciata rispetto a quella sottostante detta disposizione come interpretata dalla giurisprudenza comunitaria. Invero, è proprio il fatto che un'intesa abbia manifestamente uno scopo anticoncorrenziale che rende irrilevante e ininfluenta la circostanza che essa persegua anche altre finalità. Ed infatti, la Corte ha avuto modo di qualificare come contrari all'art. 81 CE perché aventi oggetto restrittivo accordi che miravano al tempo stesso anche al conseguimento di obiettivi perfettamente legittimi<sup>44</sup>.

69. b) Se, dunque, anche delle intese che non hanno per unico scopo la restrizione della concorrenza possono infrangere, per il loro oggetto, il divieto di cui all'art. 81 CE, non si può neanche rimproverare al giudice di primo grado di avere violato in tal caso la

43 — Ibidem.

44 — V. in particolare sentenza IAZ, cit., ove si legge che «la convenzione ha lo scopo di restringere in misura rilevante il gioco della concorrenza nel mercato comune, nonostante essa miri nel contempo a tutelare la pubblica sanità ed a ridurre il costo del controllo di conformità» (punto 25).

presunzione d'innocenza o i diritti della difesa. Egli in effetti non ha fatto che applicare la costante giurisprudenza della Corte secondo cui «è superfluo prendere in considerazione gli effetti concreti di un accordo, ove risulti che esso ha per oggetto di restringere, impedire o falsare il gioco della concorrenza»<sup>45</sup>. Inoltre, come sottolinea la Commissione, le ricorrenti hanno avuto modo di esporre il proprio punto di vista a proposito dell'oggetto dell'accordo sia nel corso della procedura amministrativa che dinanzi al giudice comunitario.

denza, al di là delle peculiarità di ogni diversa fattispecie considerata dal giudice comunitario, che quello che conta per stabilire se un accordo in materia di distribuzione abbia o meno un oggetto anticoncorrenziale è che una misura, modificando artificialmente le condizioni concorrenziali, sia manifestamente atta ad indurre gli operatori economici a privilegiare il mercato nazionale rispetto alle esportazioni, dando in tal modo luogo ad una compartimentazione del mercato unico in contrasto con la penetrazione economica voluta dal Trattato.

70. c) Passando alle critiche mosse dalle ricorrenti quanto al modo in cui il giudice di primo grado ha valutato l'oggetto della misura in esame, non mi sembra innanzi tutto che la giurisprudenza invocata in proposito nella sentenza impugnata sia priva di pertinenza.

71. Contrariamente a quanto sostenuto dalle ricorrenti, non mi pare infatti che la portata delle sentenze citate dal Tribunale si limiti alle ipotesi di misure che vietano o impediscono totalmente ad un distributore di effettuare vendite all'esportazione, o comunque rendono tali operazioni del tutto svantaggiose. Si evince invece dalla giurispru-

72. Orbene, mi pare evidente che tale obiettivo possa essere raggiunto non solo tramite restrizioni dirette delle esportazioni ma anche attraverso misure indirette volte a dissuadere un distributore a effettuare vendite all'estero, influenzando in particolare sulle condizioni economiche e finanziarie di tali operazioni. Sono così state considerate dalla Corte come restrittive della concorrenza, per la loro stessa natura, misure che, al pari di quella che ci occupa, «rendevano più difficili le importazioni parallele»<sup>46</sup> assoggettandole ad un trattamento meno favorevole rispetto a

45 — V., ex multis, sentenze 13 luglio 1966, cause riunite 56/64 e 58/64, Consten e Grundig/Commissione (Racc. pag. 458, in particolare pag. 520); 8 luglio 1999, causa C-235/92 P, Montecatini/Commissione (Racc. pag. I-4539, punto 122); 15 ottobre 2002, cause riunite C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, da C-250/99 P a C-252/99 P, e C-254/99 P Limburgse Vinyl Maatschappij e a./Commissione (Racc. pag. I-8375, punto 491).

46 — Sentenza IAZ, cit., punto 6.

quello riservato alle importazioni ufficiali o «limitava[no] la libertà dell'acquirente di disporre della merce in relazione ai propri calcoli economici»<sup>47 48</sup>.

73. d) Ciò chiarito, non mi sembra poi che si possa rimproverare al giudice di primo grado di aver paragonato, al fine di stabilire la natura anticoncorrenziale della misura in esame, il trattamento in materia di premi applicato alle vendite nazionali a quello riservato alle vendite all'esportazione.

74. Ricordo infatti che al fine di appurare se un determinato accordo sia suscettibile di restringere la concorrenza, «[i]n base alla giurisprudenza costante della Corte (...)

47 — Sentenza 14 dicembre 1983, causa 319/82, *Société de vente de ciments et bétons de l'Est* (Racc. pag. 4173, punto 6).

48 — Tali principi sono anche presenti nella normativa comunitaria disciplinante l'applicazione dell'art. 81 CE agli accordi di distribuzione.

L'art. 4, n. 2, del regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione, del 22 dicembre 1999, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (GU L 336, pag. 21), prevede infatti che l'esenzione dal divieto di cui all'art. 81, n. 1, CE «non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto (...) la restrizione delle vendite (...)» (il corsivo è mio).

Inoltre, la comunicazione interpretativa adottata dalla Commissione — Linee direttrici sulle restrizioni verticali (2000/C 291/01) (GU 2000, C 291, pag. 1) — tratta espressamente del tipo di misura che ci occupa, precisando quanto segue:

«La restrizione grave di cui all'articolo 4 (...) del regolamento di esenzione per categoria riguarda accordi o pratiche concordate che hanno come oggetto diretto o indiretto la restrizione delle vendite da parte dell'acquirente, con riferimento al territorio in cui o ai clienti ai quali l'acquirente può vendere i beni o servizi oggetto del contratto. Questa restrizione grave riguarda la ripartizione del mercato per territori o per clienti. Ciò può risultare da obblighi diretti, come l'obbligo, per il distributore, di non vendere a determinati clienti o a clienti in determinati territori (...). Lo stesso risultato può essere ottenuto attraverso misure indirette volte ad indurre il distributore a non effettuare vendite a tali clienti, come dinieghi o diminuzioni di sconti o premi (...)» (punto 49) (il corsivo è mio).

occorre considerare come *la concorrenza si svolgerebbe in mancanza dell'accordo stesso*»<sup>49</sup>. Applicato al caso di specie, tale test richiedeva quindi di valutare come si sarebbero comportati i concessionari olandesi e come si sarebbero configurati gli equilibri concorrenziali sul mercato in questione, qualora le vendite all'esportazione non fossero state escluse dalla politica dei premi.

75. Ora, mi pare che il Tribunale abbia compiuto proprio una valutazione del genere laddove ha affermato che, «se i premi non [fossero stati] più concessi per le vendite all'esportazione, il margine economico di cui i concessionari dispon[evano] per effettuare siffatte vendite si [sarebbe trovato] (...) ridotto rispetto a quello di cui essi [disponivano] per effettuare vendite nazionali. Infatti i concessionari [sarebbero stati] obbligati o ad applicare condizioni meno favorevoli ai clienti stranieri rispetto ai clienti nazionali o a contentarsi di un margine minore in caso di vendite all'esportazione. Sopprimendo i premi per le vendite all'esportazione, queste ultime [sarebbero divenute] meno interessanti per i clienti stranieri o per i concessionari»<sup>50</sup>.

76. In altri termini, se le vendite all'esportazione non fossero state espressamente

49 — Sentenza 21 gennaio 1999, cause riunite C-215/96 e C-216/96, *Bagnasco e a.* (Racc. pag. I-135, punto 33). Il corsivo è mio. V. altresì sentenze, *Deere/Commissione*, cit., punto 76, e 28 maggio 1998, causa C-8/95 P, *New Holland Ford/Commissione* (Racc. pag. II-3175, punto 90).

50 — Sentenza impugnata, punto 100.

escluse dai premi, i concessionari olandesi avrebbero potuto offrire ai potenziali acquirenti non residenti nei Paesi Bassi condizioni migliori di quelle praticabili in assenza di premi senza incidere sul proprio margine di guadagno, oppure, se avessero scelto di mantenere invariato il prezzo per le vendite all'esportazione, avrebbero potuto incrementare detto margine. Tale affermazione mi pare del resto difficilmente contestabile, a meno di voler sostenere che la concessione di premi ai concessionari non aveva alcun effetto commerciale! Ipotesi che si deve escludere alla luce degli argomenti addotti dalle stesse ricorrenti, le quali giustificano il nuovo sistema in materia di premi spiegando che, riservando tali incentivi finanziari alle vendite nazionali, Opel Nederland voleva indurre i propri concessionari a consacrarsi maggiormente al mercato olandese.

77. e) Mi pare infine del tutto infondato l'argomento delle ricorrenti secondo cui le intenzioni delle parti non potrebbero essere prese in considerazione per stabilire l'oggetto di un'intesa. È ben vero che, secondo la Corte, «è irrilevante (...) che [un'impresa] [sia] o meno conscia di trasgredire il divieto di cui all'art. [81, n. 1, CE]»<sup>51</sup>. In altre parole, la prova dell'intenzione delle parti di restringere la concorrenza non rappresenta un requisito necessario ai fini della determinazione dell'oggetto restrittivo di un accordo. Ma ciò vuol solo dire che un'intesa con la quale le parti perseguono un obiettivo che

comporta una restrizione della concorrenza dà luogo di per sé ad una violazione dell'art. 81 CE, indipendentemente dal fatto che le parti fossero consapevoli del divieto imposto da tale disposizione (ignorantia legis non excusat!)<sup>52</sup>.

78. Ne consegue quindi che nell'ambito della valutazione di un'intesa ben si può tener conto dell'intenzione delle parti. E del resto proprio la Corte ha avuto modo di precisare che la natura anticoncorrenziale di un accordo può essere dedotta, oltre ovviamente che dal contenuto delle sue clausole, anche da una serie di fattori tra cui, appunto, l'intenzione delle parti così come risulta dalla «genesi» dell'accordo o/e si manifesta nelle «circostanze della sua messa in atto» nonché nel «comportamento» delle società interessate<sup>53</sup>.

79. Mi sembra pertanto che il Tribunale, dopo aver esaminato il testo dell'accordo e le caratteristiche della misura in questione, potesse legittimamente far riferimento anche agli scopi perseguiti dalle società ricorrenti, desunti in particolare dall'adozione di una strategia generale di restrizione delle espor-

52 — Il fatto poi che l'obiettivo perseguito non sia raggiunto, e che quindi l'intesa non produca effetti restrittivi della concorrenza, è irrilevante, come si è visto più sopra, ai fini dell'accertamento di una violazione dell'art. 81 CE (supra, paragrafo 69).

53 — Sentenza IAZ, cit., punti 23 e 25. In tal senso, v. ad esempio sentenze 30 giugno 1966, causa 56/65, Société Technique Minière (Racc. pag. 262), e 28 marzo 1984, cause riunite 29/83 e 30/83, Compagnie Royale Asturienne des Mines e Rheinzink/Commissione (Racc. pag. 1679, punto 26).

51 — Sentenza Miller, cit., punto 18.

tazioni, per confermare la conclusione raggiunta quanto all'oggetto anticoncorrenziale dell'accordo<sup>54</sup>.

80. Per quanto riguarda infine il carattere asseritamente «circolare» del ragionamento seguito in proposito dal giudice di primo grado, mi limito a rinviare alle considerazioni esposte nell'ambito dell'esame del primo motivo di ricorso ai precedenti paragrafi 49-52, in cui ho ritenuto tale censura irricevibile.

81. Mi sembra pertanto che nessuna delle critiche mosse dalle ricorrenti possa mettere in discussione la conclusione alla quale è giunto il giudice di primo grado quando ha affermato che la misura controversa, sopprimendo i premi per le vendite all'esportazione, era per sua stessa natura idonea a influenzare negativamente tali vendite e quindi a restringere la concorrenza ai sensi dell'art. 81, n. 1, CE.

82. Occorre pertanto respingere il presente motivo.

### iii) *Sull'importo dell'ammenda*

83. Con il terzo motivo di ricorso, le ricorrenti sostengono che il Tribunale, pur

avendo ridotto l'importo dell'ammenda in conseguenza dell'accoglimento parziale del ricorso di primo grado, sarebbe tuttavia incorso in un errore di diritto per il fatto di aver confermato, per il resto, il calcolo operato dalla Commissione.

84. A loro avviso, infatti, tale calcolo violerebbe anzitutto l'art. 15, n. 2, del regolamento n. 17/62 poiché si baserebbe su constatazioni errate in merito alla presunta esistenza di una politica dei premi contraria all'art. 81 CE, nonché di una strategia di restrizione delle esportazioni.

85. Le ricorrenti sostengono poi che il Tribunale avrebbe manifestamente snaturato gli elementi di prova giudicando che nella fattispecie «non ricorr[eva] [l'] ipotesi (...) di una cessazione delle infrazioni fin dai primi interventi della Commissione»<sup>55</sup> e che tale istituzione non era pertanto tenuta a prendere in considerazione le circostanze attenuanti invocate dalle ricorrenti. Opel Nederland avrebbe invece adottato tutte le necessarie misure correttive al momento dei primi accertamenti effettuati dai servizi della Commissione e posto così fine all'infrazione. Essa ha infatti cessato di applicare i due divieti di esportazione — e cioè le due uniche misure incompatibili con l'art. 81 CE — rispettivamente il 24 ottobre e 12 dicembre 1996.

54 — Sentenza impugnata, punti 101 e 102.

55 — Sentenza impugnata, punto 204.

86. Infine, ai fini dell'applicazione delle circostanze attenuanti previste dagli Orientamenti, il Tribunale non avrebbe dovuto tenere conto della data (successiva alle due appena indicate) in cui è stato soppresso il regime dei premi. In effetti, trattandosi di una misura lecita, la sua durata di applicazione sarebbe priva di qualsiasi rilevanza ai fini della determinazione dell'importo dell'ammenda.

87. Per parte mia, osservo subito che le argomentazioni sollevate dalle ricorrenti sono strettamente legate a quelle già sviluppate nell'ambito degli altri mezzi di ricorso. Il motivo in esame si basa infatti sulla premessa che il regime dei premi non costituisce un'infrazione all'art. 81 CE.

88. Un tale assunto, però, come ho cercato di dimostrare in precedenza, non è fondato. Se quindi si ritiene che la misura in materia di premi configuri una violazione del diritto della concorrenza, ne consegue evidentemente che non si può rimproverare alla Commissione di aver tenuto conto di detta violazione nel calcolo dell'ammenda e al Tribunale di aver condiviso tale approccio.

89. Per gli stessi motivi, ritengo poi che il Tribunale abbia correttamente escluso che si dovesse applicare alle ricorrenti, a titolo di

circostanza attenuante, la riduzione prevista dagli Orientamenti in caso di cessazione delle «attività illecite sin dai primi interventi della Commissione (in particolare allo stadio degli accertamenti)»<sup>56</sup>.

90. Risulta infatti dal fascicolo — e su questo punto le ricorrenti non hanno contestato la sentenza di primo grado — che, subito dopo le ispezioni effettuate dai servizi della Commissione, Opel Nederland ha posto fine solo ai divieti diretti delle vendite all'esportazione, lasciando invece in vigore il contestato sistema di premi fino al 20 gennaio 1998. In altre parole, solo in quest'ultima data — e cioè più di un anno dopo i «primi interventi della Commissione»<sup>57</sup> — si è verificata una cessazione completa dell'infrazione.

91. Mi sembra quindi che il Tribunale abbia correttamente giudicato che non si giustificasse, nella fattispecie, una riduzione dell'importo dell'ammenda per premiare il pronto ravvedimento dell'impresa autrice dell'infrazione.

56 — Punto 3 degli Orientamenti.

57 — Peraltro, diversamente da quanto avvenuto nel caso Michelin invocato dalle ricorrenti a sostegno della loro tesi, non risulta che durante tale periodo Opel Nederland abbia collaborato con i servizi della Commissione allo scopo di porre fine all'infrazione (v. decisione della Commissione 2002/405/CE del 20 giugno 2001, GU 2002, L 143, pag. 1, punti 350 e 364).

92. Anche il terzo motivo di ricorso va **V — Sulle spese**  
dunque respinto.

93. In conclusione, nessuna delle censure formulate dalle ricorrenti risulta a mio avviso fondata, con la conseguenza che il ricorso non può essere accolto.

94. Alla luce dell'art. 69, n. 2, del regolamento di procedura, e considerate le conclusioni cui sono giunto in merito al rigetto del ricorso, ritengo che le ricorrenti debbano essere condannate alle spese.

## **VI — Conclusioni**

95. Alla luce di quanto precede, propongo alla Corte di dichiarare che:

«1) Il ricorso è respinto.

2) General Motors Nederland e Opel Nederland sono condannate alle spese».