

# **DISTRIBUZIONE, ASSISTENZA, RICAMBI**

## **Normativa & Commento**

---

*Regolamento (UE) n. 461/2010*

*Orientamenti aggiuntivi*

*Antitrust: la Commissione rivede le norme  
di concorrenza nel settore automobilistico*

*Regolamento (UE) n. 330/2010*



# P Mobil Oil Caps

**Sommario**

*Trattate con cura questo documento  
visto che deve durare fino al 2023*

*di Tommaso Tommasi*

**4**

*Ostinatamente convinti che serva  
sapere, serva conoscere di più*

*di Umberto Seletto*

**4**

*Fra compromesso e involuzione*

*di Nicola Giardino*

**5**

*Il giudizio dell'esperto*

*Cosa piace e cosa non piace del Nuovo Regolamento*

**11**

*Il regolamento (UE) n. 461/2010*

**12**

*Comunicazione della Commissione*

*Orientamenti aggiuntivi*

**19**

*Antitrust: la Commissione rivede le norme  
di concorrenza nel settore automobilistico*

*FAQ: Frequent Asked Questions*

**34**

*Regolamento (UE) n. 330/2010*

*Atti non legislativi*

**37**

*Trattate con cura questo documento  
visto che deve durare fino al 2023*

Abbiamo dunque le nuove regole, sulle quali dovranno basarsi - sino all'anno 2023 - Concessionari, strutture di assistenza, produttori e fornitori di ricambi, Case automobilistiche per gestire le proprie attività nell'ottica del sacrosanto principio del rispetto del consumatore finale. C'è chi detta le regole e chi deve rispettarle. Far parte dell'Europa è anche questo. Come sempre, le chiavi di lettura delle regole sono diverse, secondo i punti di vista e anche questa volta, come vedrete da quanto ha scritto per noi Nicola Giardino, ci sono cose che ci piacciono anche molto, ma ci sono misure che non convincono. Oltretutto, appare straordinariamente lungo il periodo di validità delle nuove norme. In un mondo che cambia ormai a velocità impensabili sino a qualche tempo fa sulla spinta dell'innovazione tecnologica, ma anche sotto la pressione di crisi economico-finanziarie di dimensioni mondiali, c'è da ammirare le certezze del legislatore europeo. Siamo dell'idea che sia necessario, sempre, stabilire dei principi (i Dieci Comandamenti furono i primi ad abbracciare questo concetto), concedendo poi spazi di libertà, specie per chi fa impresa e deve tener dietro ai cambiamenti della società nel suo insieme. Per farla breve, noi di InterAutoNews, fedeli al nostro impegno di proporre ogni volta che sia possibile strumenti di lavoro al mondo dell'automotive, non potevamo fare altro che produrre queste 44 pagine. Forse avremmo dovuto stamparle su di un materiale più resistente della amatissima carta, visto che devono durare sino al 2023.

**Tommaso Tommasi**

*Direttore di InterAutoNews*

*Ostinatamente convinti che serva  
sapere, serva conoscere di più*

Ancora una volta, con tutta la passione di Mobil 1, abbiamo ritenuto di sostenere l'iniziativa meritoria di InterAutoNews: diffondere a tutti i suoi lettori il testo del nuovo regolamento di distribuzione. È un documento destinato a stare a lungo sui nostri tavoli perché con l'applicazione del dispositivo in esso contenuto nulla più sarà come prima.

In un mercato maturo come il nostro, nessuno può permettersi di ignorare il cambiamento. Ma un'altra cosa ci stava a cuore con questo sostegno ad InterAutoNews: onorare le regole del gioco, della concorrenza. Ci piace molto favorire la competizione, attraverso una informazione condivisa.

Per la verità, e mi richiamo a concetti che con il mio amico Cesare Soresina abbiamo messo già da qualche parte, personalmente preferirei parlare di "Con-Correre".

Non ci sono solo dei competitors... ci sono soprattutto dei Con-Correnti: altri soggetti che corrono insieme a noi; né più, né meno. Le informazioni viaggiano quasi in tempo reale: cercare di tenerle nascoste è inutile!

In primo luogo è dispendioso: "imprigionarle" sarebbe come cercare di riempire d'acqua uno scolapasta. In secondo luogo è controproducente: l'interconnessione delle risorse e delle conoscenze è indispensabile per far sviluppare idee e renderle vincenti.

Una volta l'informazione andava custodita con gelosia... oggi è necessario ConDividerla con passione.

Sia chiaro: ConDividere vuol dire investire e far progredire. Vuol dire affrontare una maratona da squadra e non da singoli.

Ecco perché siamo qui, ecco perché vogliamo correre insieme.

**Umberto Seletto**

*ExxonMobil Lubricants & Specialties*

## FRA COMPROMESSO E INVOLUZIONE

Se è vero che il buongiorno si vede dal mattino, l'approccio adottato dalla Commissione Europea in occasione della presentazione della nuova disciplina della concorrenza per la distribuzione e la riparazione degli autoveicoli, in altre parole del regolamento 461/2010 CE in vigore dal 1° giugno, fa sorgere il sospetto di voler evitare rischi di reazioni imbarazzanti al nuovo commissario alla concorrenza Joaquin Almunia, alla guida dell'Antitrust soltanto dal febbraio 2010. Niente di paragonabile con le sfavillanti dichiarazioni dell'allora commissario Mario Monti nel luglio 2002 alla conferenza stampa di presentazione del regolamento 1400/2002 CE (BER): "Abbiamo messo il consumatore al posto di guida". Quella frase non piacque ai poteri forti della distribuzione automobilistica, rappresentati dalle Case automobilistiche, che uscivano sconfitte, nonostante il grande appoggio dei governi di Paesi come Germania, Francia e Italia, da un lungo braccio di ferro su temi scottanti come la location clause, il multimarchismo, le clausole obbligatorie nei contratti di concessione e la serie di aperture in favore dei riparatori indipendenti. Molto più soft i toni nella dichiarazione di Almunia: "Sono fermamente convinto che il nuovo quadro normativo apporterà vantaggi tangibili ai consumatori con un abbassamento dei costi per le riparazioni e la manutenzione che incidono eccessivamente sul costo totale di una vettura durante l'arco della sua durata. Anche il costo della distribuzione risulterà ridotto grazie alla soppressione delle norme troppo restrittive". Nel momento in cui viene stabilito dopo ben 25 anni e tre regolamenti di negare al settore della vendita auto in Europa il sostegno di un'esenzione di blocco (BER), fatto salvo un periodo transitorio di tre anni, il nuovo commissario alla concorrenza sorvola sull'argomento per sottolineare i vantaggi della nuova disciplina sui costi di riparazione e la generica difesa del costo della distribuzione.

### **Tardiva "scoperta" della forte concorrenza**

In Europa l'industria dell'auto dà lavoro a 2 milioni di cittadini che con l'indotto salgono a 12 milioni, cioè il 7% del totale forza lavoro attiva comunitaria. L'industria automobilistica rappresenta il 3% del Pil, ma tra indotto e distribuzione supera il 10% e il 6% dell'export. Per questo ci saremmo aspettati da Almunia un approccio diverso. Si è preferito invece limitarsi a un freddo comunicato dell'ufficio stampa della Direzione generale della concorrenza, nel quale viene spiegato che la Commissione ha giudicato i mercati di vendita degli autoveicoli ormai fortemente concorrenziali, con conseguenti margini esigui per i Concessionari. Inoltre la sovraccapacità produttiva e l'evoluzione tecnologica hanno finito per favorire il consumatore generando la riduzione dei prezzi e l'ampliamento della gamma di modelli e di marche. Per non parlare della crisi finanziaria, che ha ulteriormente contribuito all'abbassamento dei prezzi. Pertanto, prosegue il comunicato, la Commissione ha deciso di semplificare le norme sulla concorrenza e di porre la distribuzione auto sullo stesso piano degli altri mercati. L'attuale modello di distribuzione continuerà a essere oggetto di esenzioni specifiche, ma sono abolite le disposizioni settoriali che si sarebbero rivelate inefficaci se non addirittura controproducenti. La Commissione, è la conclusione, confida in tal modo di consentire ai produttori di automobili maggiore flessibilità nell'organizzazione delle reti. In verità il nuovo commissario potrebbe essere giustificato perché subentrato solo da tre mesi a Nélie Kroes, cui si deve invece tutta la responsabilità dell'attuale disciplina dopo la successione a Mario Monti nel 2004. Qualunque critica al nuovo testo è quindi ascrivibile per intero alla Kroes, passata nel frattempo alla responsabilità dell'agenda digitale all'interno della nuova Commissione. Sarà un caso, ma Almunia ha preferito lasciare la firma del testo a Barroso. Il precedente regolamento 1400/2002 portava invece la firma di Mario Monti. Conoscendo la forte tempra del nuovo capo dell'Antitrust dimostrata per anni nella gestione degli affari monetari della commissione, non è azzardato pensare che non tarderà a far conoscere il suo parere sulla distribuzione auto e sulla gestione dei problemi connessi alla concorrenza. Anche se non potrà intervenire sul testo del regolamento, che è già in vigore e che scadrà addirittura nel 2023 (ben oltre il termine del suo mandato), avrà a disposizione un nuovo strumento costituito dalle linee guida che accompagnano e integrano il testo del nuovo regolamento 461/2010. Se lo vorrà e lo riterrà opportuno, potrà pertanto richiedere alla Commissione di integrarle con altre in grado di rispecchiare almeno parzialmente il suo punto di vista in materia. Non potrà sconvolgere la normativa, ma potrà almeno intervenire direttamente laddove il contenuto dovesse rivelarsi nel tempo carente o inadeguato.

La lettura del testo di un qualunque provvedimento legislativo non è mai agevole per chi non ha familiarità con la materia. Nel diritto comunitario l'impresa è ancor meno agevole a causa della traduzione dai testi originali. Senza contare la complessità per chi lo redige materialmente di penetrare a fondo l'oggetto dei provvedimenti, come nel caso della disciplina della concorrenza nella distribuzione automobilistica, materia in sé piuttosto complessa. Per capirne di più cominciamo dall'impianto normativo su cui è articolato il nuovo regolamento. Il testo principale di riferimento è il regolamento (UE) N. 461/2010 del 1° giugno 2010 cui è collegato il testo delle linee guida riportate nella Comunicazione 2010/C138/05 della Commissione sugli "Orientamenti aggiuntivi in materia di restrizioni verticali negli accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio". Per facilitarne l'interpretazione dell'intera materia, la Commissione - su richiesta del Parlamento europeo - ha inoltre provveduto a redigere una lista di domande e risposte riportate nel Memo 10/217 del 27.5.2010 dal titolo: "Antitrust: la Commissione rivede le norme di concorrenza nel settore automobilistico - FAQ". Per completare il quadro di norme introdotte dal nuovo regime, è necessario considerare anche il testo del regolamento (UE) N. 330/2010 del 20 aprile 2010 relativo "all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate". In altre parole, il testo delle norme riguardante tutti i prodotti che saranno applicate per la prima volta alla vendita auto a partire dal 1° giugno 2013, alla scadenza cioè dei tre anni di regime di proroga del regolamento 1400/2002. Anche per questo regolamento sono previste linee guida contenute nella "Comunicazione della Commissione - Orientamento sulle restrizioni verticali, SEC (2010) 411 definitivo", un corposo documento di 80 pagine che consigliamo però di ignorare, almeno fino a quando la conoscenza dell'attuale disciplina sarà più approfondita. Il rischio di perdere l'orientamento è quasi certo a parte per gli specialisti in materia giuridica.

### ***Il valore delle "Soft law"***

La riforma riguarda la fissazione di norme che tengono conto dell'intensità della concorrenza sui mercati della distribuzione di autoveicoli, della riparazione e della manutenzione nonché dei pezzi di ricambio. Essa concerne automobili, veicoli industriali e autobus. Dalla metà degli anni Ottanta il settore automobilistico è stato oggetto di specifici regolamenti di esenzione, allo scopo di escluderlo di fatto dal campo di applicazione dell'art. 81. Il più recente di essi, il regolamento (CE) n. 1400/2002, è scaduto il 31 maggio 2010 e dal 1° giugno sostituito con il 461/2010. I regolamenti di esenzione per categorie riguardano intere categorie di accordi, a patto che soddisfino determinate condizioni, a partire dal divieto delle pratiche restrittive previste dall'articolo 101 del trattato UE. Per il settore auto, prima di adottare il nuovo regolamento 461/2010, la Commissione ha dato vita a consultazioni ampie e approfondite. Il Trattato istitutivo dell'UE prevede che la Commissione e il Consiglio possano emettere atti attraverso i quali provvedere all'assolvimento dei loro compiti istituzionali. La categoria più importante è rappresentata dai regolamenti che hanno portata generale, nel senso che sono validi per l'intero ambito comunitario e per tutti i soggetti dell'ordinamento UE. Sono anche immediatamente obbligatori in tutti i loro elementi e direttamente applicabili in tutti gli Stati membri. I regolamenti costituiscono la fonte più importante del diritto comunitario, in quanto capaci di disciplinare omogeneamente la materia comunitaria, senza necessità di alcun atto di recepimento da parte del legislatore nazionale, che addirittura non può intervenire in alcun modo a modificarne i contenuti. In questo i regolamenti si differenziano dalle direttive, che invece vincolano gli Stati membri "salva restando la competenza degli organi nazionali in merito alla forma e ai mezzi". Il che significa che le direttive possono essere adattate alle esigenze nazionali e per entrare in vigore nei singoli territori necessitano di essere recepite dal legislatore locale. Il numero dei regolamenti comunitari ha assunto nel tempo un volume tale da porre il problema di una razionalizzazione normativa, attraverso una revisione dei provvedimenti vigenti. Per tale motivo il loro numero tende a diminuire, a favore di un maggiore utilizzo di atti diversi definiti "soft law", in contrapposizione alle "hard law" dei regolamenti e delle direttive. Tipico esempio di soft law sono le linee guida contenute nella Comunicazione della Commissione allegata alla nuova disciplina della distribuzione auto. Si tratta di atti normalmente non vincolanti, ma che possono però anche esserlo, solo però a condizione che le istituzioni che le emettono siano competenti in materia e che l'atto sia appropriato alle caratteristiche del provvedimento. Come nel nostro caso. Più in generale le linee guida emanate con le comunicazioni stanno assumendo un ruolo molto importante, tanto da rappresentare lo strumento usato dalla Commissione per rendere note agli interessati le posizioni comu-

## ***L'analisi delle nuove norme***

### ***La vendita delle auto dal 2013 perderà l'esenzione. Ecco cosa accadrà***

nitare. Il loro ruolo non è quindi di semplice interpretazione e la giurisprudenza è ormai decisamente orientata ad attribuire a esse influenza giuridica. È la prima volta che questa forma di provvedimento è utilizzata nella regolamentazione della concorrenza nella distribuzione automobilistica. Non è possibile pertanto valutarne l'impatto, ma riteniamo che ne sentiremo molto parlare nei prossimi anni anche in conseguenza della lunga durata della nuova disciplina. Tredici anni sono forse troppi per un settore in forte evoluzione strutturale, tecnologica e organizzativa e pertanto le linee guida potranno rivelarsi un utile strumento di integrazione all'hard law del regolamento qualora, in un arco di tempo così prolungato, il nuovo regolamento dovesse rivelarsi inadeguato o carente di fronte a profonde mutazioni che potrebbero intervenire nel complesso quadro della distribuzione automobilistica.

La Commissione valuta adeguata la concorrenza sul mercato della vendita di autoveicoli nuovi. Alla luce di questa constatazione le norme del regolamento Monti avrebbero creato restrizioni non necessarie che di fatto hanno impedito ai costruttori di auto di organizzare i propri sistemi di distribuzione nel modo migliore e più opportuno, almeno dal loro punto di vista. Il nuovo regolamento si prefigge lo scopo di allineare le norme applicabili alla vendita di auto a quelle del regolamento 330/2010 relative agli altri settori, concedendo però un periodo transitorio di tre anni per consentire alle imprese di distribuzione di completare il processo di ammortamento degli investimenti legati all'innalzamento degli standard introdotti dalle Case negli anni scorsi, rallentato e reso più difficile dalla sopravvenuta crisi finanziaria. Per i mercati dei servizi di riparazione, manutenzione e distribuzione dei pezzi di ricambio, la Commissione è invece del parere che la concorrenza è meno intensa perché le reti autorizzate dei costruttori detengono quote di mercato quasi sempre molto consistenti. Ha pertanto deliberato di integrare le regole generali con un regolamento specifico di esenzione al fine di disciplinare con la massima chiarezza soprattutto gli aspetti riguardanti l'accesso alle informazioni tecniche, l'accesso ai pezzi di ricambio, l'utilizzo abusivo delle garanzie e l'accesso dei riparatori indipendenti alle reti ufficiali. Nonostante sul piano pratico sarebbe stato più facile concedere anche al post-vendita la proroga triennale del regolamento Monti, la Commissione ha deliberato l'immediata entrata in vigore del nuovo impianto normativo. In tal modo si è voluta sottolineare l'immediata esigenza di non voler più tollerare che norme già previste dalla passata normativa rimangano inapplicabili a causa dell'atteggiamento ostruzionistico delle Case. Tutto ciò, nonostante le sanzioni comminate nel 2007 nei confronti di Fiat, Daimler-Chrysler, Toyota e Opel. La necessità di non far mancare al post-vendita il sostegno legislativo di un unico regolamento di esenzione specifico è stata caldeggiata da più parti. Fondati apparivano infatti i timori di una discontinuità di regole con il rischio per le imprese del post-vendita di subire le conseguenze un illegittimo e penalizzante regime di restrizione e di subordinazione nei confronti delle Case. Le disposizioni del regolamento sono accompagnate da nuove linee guida di settore, allo scopo di migliorare l'applicazione delle norme, di evitare alle imprese minori l'impedimento di accesso al mercato sia della vendita auto che della riparazione e di proteggere la concorrenza all'interno della stessa marca.

Se da una parte è condivisibile la decisione dei commissari di concedere alla vendita auto, un periodo transitorio di tre anni, in cui rimarranno in vigore le norme del regolamento Monti per i vantaggi che hanno prodotto al mercato dei veicoli nuovi, non si comprende perché dal 2013 le stesse dovranno essere abbandonate per passare al regolamento di esenzione generale 330/2010, sia pur mitigato dalle linee guida di settore. A nostro parere i traguardi finora raggiunti andrebbero maggiormente garantiti, perché il passaggio nel 2013 al regolamento "generale" costituirà un passo indietro con il rischio di veder vanificati i risultati finora ottenuti e riconosciuti dalla stessa Commissione. Spieghiamo perché. Nel regolamento 1400/2002 il fornitore non poteva imporre al concessionario di acquistare più del 30% dei suoi acquisti totali. Nel regolamento generale 330/2010 che diventerà obbligatorio nel 2013, tale norma non è prevista, ma nelle linee guida si legge che un fornitore di auto ha il legittimo potere di imporre a un distributore (concessionario), con una quota di mercato non superiore al 30%, un obbligo di monomarchismo in forza del quale dover acquistare tutti gli autoveicoli esclusivamente da lui o da altro fornitore da lui stesso indicato, a condizione che la durata dell'obbligo non superi i cinque anni. Il rinnovo dell'obbligo alla scadenza dei cinque anni richiede il consenso esplicito di entrambe le parti. Anche se non dovranno frapporsi ostacoli che impediscano al concessionario di porre fine all'obbligo di non concorrenza allo scadere dei

## ***La durata dei contratti e il preavviso***

cinque anni, dal 2013 è facile prevedere che i contratti di concessione saranno tutti quinquennali e alla scadenza tutti i Concessionari, ob torto collo, firmeranno la clausola di non concorrenza. Le stesse norme si applicano anche ai riparatori autorizzati.

Con l'estensione dell'applicazione del regolamento 330/2010 alla vendita auto, dal 1° giugno 2013 verranno a mancare anche altre norme come quelle che si riferiscono alla durata dei contratti, al periodo di preavviso, alla giustificazione del recesso e, come già detto, i trasferimenti della concessione tra membri delle stesse reti non saranno più riconosciuti e dovranno essere approvati preventivamente dalla Casa mandante. Anche la possibilità di vendere auto senza l'obbligo di predisporre un'officina di assistenza all'interno della concessionaria, sancita dal regolamento Monti, non sopravviverà dopo il 31 maggio 2013. Se, in linea di principio almeno, si può accettare la giustificazione della Commissione sulla possibile collisione delle norme con il diritto contrattuale nazionale, si può anche contrapporre la possibilità di regolare il conflitto con specifiche linee guida. Dalle comunicazioni della Commissione e dalle dichiarazioni di rappresentanti della Direzione generale della concorrenza come Paolo Cesarini, si dedurrebbe che i cambiamenti sarebbero dovuti all'apprezzabile livello di concorrenza ormai raggiunto dalla vendita auto negli ultimi anni. Ma il dato di fatto è che viene restituito un potere enorme alle Case senza alcuna contropartita. Misure volte a limitare il potere dei costruttori erano state introdotte sin dai primi regolamenti di esenzione per ragioni di equità e di concorrenza fra marche diverse (intermarca) e all'interno di una stessa marca (intramarca) e per tutelare nei contratti i reciproci interessi, ma soprattutto per evitare abusi da parte dei costruttori. Non ci resta che sperare nell'occhio vigile di Joaquin Almunia con auspicabili linee guida aggiuntive o altro strumento a sua disposizione in caso di caduta dell'indice di concorrenza nel mercato della vendita auto. Da qui al 2023 tante cose possono accadere in un mercato molto esposto alle conseguenze non solo di una congiuntura negativa prolungata, ma anche di profondi cambiamenti della tecnica produttiva e della tecnologia delle automobili.

## ***Nei servizi post-vendita cresce la concorrenza***

I servizi di post-vendita sono stati generalmente visti come accessori ai contratti di vendita ai quali sono collegati e non hanno mai avuto propria autonomia, almeno dal punto di vista concettuale nella distribuzione auto. Al fine di proteggere la concorrenza tra riparatori autorizzati e indipendenti, che, come la Commissione riconosce, sono spesso oggetto delle preferenze dei consumatori per la maggiore economicità dei loro interventi, occorre garantire a tutti l'accesso al mercato in termini di informazioni tecniche, addestramento e ricambi. Benché tale obbligo fosse già sancito nel regolamento 1475/95 è stato talmente disatteso dalle Case al punto che Mario Monti nel 2002 decise di ribadirlo con vigore tanto che nel 2007 quattro Case furono sanzionate. Stando però a quanto riferito alla Commissione dai diretti interessati e dalle associazioni che li rappresentano, l'accesso non è ancora impresa facile. Viene sostenuto inoltre che sul mercato dei servizi di riparazione e manutenzione e in quello della distribuzione ricambi la concorrenza è meno intensa di quella sul mercato della vendita auto. Anche se l'affidabilità dei nuovi modelli è aumentata e gli intervalli tra un intervento e l'altro di manutenzione sono più ampi, i vantaggi sono vanificati da una tendenza all'aumento dei prezzi dei ricambi, che incidono in larga misura sul costo totale delle riparazioni.

## ***Tre disposizioni per i ricambi***

Al fine di risolvere i problemi della concorrenza nel post-vendita, la Commissione ha deciso di integrare il regolamento generale 330/2010 con tre disposizioni aggiuntive poste nel regolamento 461/2010: a) la vendita dei pezzi di ricambio originali da parte della rete ufficiale alle officine indipendenti; b) la facoltà dei produttori indipendenti di pezzi di ricambio di rifornire non solo i riparatori indipendenti ma anche gli autorizzati; c) la facoltà dei produttori di componenti di primo impianto di apporre il proprio marchio o logo in maniera chiara e visibile sui propri prodotti e rivenderli liberamente sul mercato. In verità a parte l'aggiunta della proroga triennale del vecchio regolamento concesso alla vendita auto, tutto il regolamento 461/2010 è racchiuso in pratica nelle tre disposizioni di cui all'articolo 5 del capo III, precedute da 25 "considerando" di introduzione e seguite dalle disposizioni finali. Nelle linee guida le tre disposizioni sono poi specificate con maggior chiarezza e vigore. Si dice innanzitutto che uno degli obiettivi della Commissione è la protezione dell'accesso nei confronti dei produttori di pezzi di ricambio ai mercati dei servizi di assistenza post-vendita, garantendo loro che i ricambi di tutte le marche, originali o di qualità "equivalente" a quella dei componenti originali, continuino a d'essere a disposizione sia dei riparatori indipendenti sia di quelli autorizzati, nonché dei



## **Per la qualità equivalente del ricambio sparisce l'autocertificazione**

grossisti di pezzi di ricambi. Per quanto si riferisce ai ricambi originali, viene stabilito che sono tali quelli prodotti in conformità alle specifiche del costruttore per l'assemblaggio del veicolo. Per essere considerati di qualità equivalente, i pezzi devono invece essere di qualità sufficientemente elevata, in modo che il loro uso non comprometta la reputazione della rete autorizzata coinvolta.

A differenza di quanto predisposto dal precedente regolamento Monti, viene detto che "il produttore di autoveicoli può dimostrare che un dato pezzo non soddisfa condizione di equivalente". In questa comunicazione la Commissione introduce due nuovi criteri alla base dell'attribuzione della qualità equivalente a un pezzo originale: a) la reputazione della rete autorizzata che lo impiega non deve essere compromessa; b) ribalta al costruttore dell'auto l'onere della prova che un pezzo non soddisfa la condizione di "equivalente all'originale" sollevando il riparatore indipendente da una serie di complicazioni all'atto dell'acquisto dal fornitore. Scompare così la tanto contestata e mai rispettata autocertificazione. L'innovazione potrebbe portare importanti conseguenze e varrà la pena verificarne l'impatto sul mercato perché potrebbe finalmente qualificare e favorire la diffusione dei ricambi equivalenti rispetto agli originali. La Commissione ha bene operato in tal senso perché l'autocertificazione alla luce dell'introduzione del Codice del consumo in epoca successiva al regolamento Monti ha stabilito nuove e severe norme sulla sicurezza dei prodotti nei confronti del produttore e dei distributori, rendendo quindi inutile e superflua la certificazione. È inoltre confermato il divieto per i costruttori auto di impedire ai fornitori di primo impianto di vendere i loro ricambi originali ai riparatori autorizzati e indipendenti nonché agli utenti finali o ad altri prestatori di servizi. Innovativa invece l'interpretazione riguardante il divieto della distribuzione ricambi agli indipendenti in regime di distribuzione selettiva che viene in parte mitigato. Il divieto infatti, se venisse applicato letteralmente, impedirebbe ai riparatori indipendenti l'acquisto dei ricambi captive, in altre parole quelli disponibili solo presso la rete ufficiale. Si chiuderebbe di fatto però l'accesso ai riparatori indipendenti al mercato della riparazione, infrangendo l'articolo 101 del trattato UE. Altra importante innovazione è il caso in cui il costruttore auto, per la produzione di un pezzo o di un componente: a) fornisce apparecchiature specifiche; b) sostiene una parte dei costi di realizzazione del prodotto; c) concede l'uso dei necessari diritti di proprietà intellettuale (brevetti) o know-how. In questi casi, configurandosi un contratto di sub-fornitura, sarebbero legittimate clausole di fornitura esclusiva con divieto per il fornitore di vendere in proprio i prodotti. Sono infine confermati i diritti dei fornitori di apporre sui componenti il proprio marchio in maniera visibile.

## **Le Case e l'esclusiva del post-vendita**

Per quanto riguarda il monomarchismo nel post-vendita valgono le stesse nuove regole riportate per la vendita auto con la differenza che entrano immediatamente in vigore senza la sospensione di tre anni concessa alla vendita. Per cinque anni quindi anche nei confronti delle officine autorizzate le Case potranno chiedere l'esclusiva. Anche ai ricambisti i fornitori potrebbero chiedere con i nuovi contratti un periodo di cinque anni di esclusiva. La Commissione ha preso tale decisione pur riconoscendo che gli obblighi di non concorrenza quinquennali possono diventare nocivi per il consumatore, come nel caso in cui creino barriere di ingresso a competitori e aumento di prezzi. In verità è previsto che la clausola di esclusività si possa impugnare davanti all'Antitrust nazionale anche prima dei cinque anni, ma sarà difficile che ciò avvenga. Quanto poi all'annoso e tuttora irrisolto problema dell'accesso alle informazioni tecniche, nelle linee guida si stabilisce che il fornitore (quindi non solo la Casa auto ma anche qualsiasi fornitore) deve consentire un accesso adeguato alle informazioni tecniche necessarie alla manutenzione e alla riparazione di un singolo modello o marca. Dal punto di vista della concorrenza e dell'accesso al mercato per gli indipendenti, infatti, si determinerebbe un danno ai consumatori limitando loro il campo di scelta dei ricambi e delle officine, con conseguente lievitazione dei prezzi delle riparazioni. Altro punto dolente delle informazioni tecniche sono le modalità con le quali esse sono fornite. Viene finalmente chiarito che l'accesso deve essere concesso a richiesta, senza indebiti ritardi, in modo utilizzabile, a un prezzo tale da non scoraggiare la richiesta, contestualmente alla messa in vendita dei nuovi modelli ovvero nello stesso tempo e con le stesse modalità stabilite per la rete ufficiale e senza obbligare l'acquisto di altre informazioni non necessarie per il determinato lavoro da svolgere. Per quanto riguarda il formato elettronico non è stabilito un obbligo specifico allo scopo di non interferire con la normativa 715/2007 del Parlamento e del Consiglio UE riguardante l'omologazione dei veicoli per le emissioni e le modalità di accesso alle

***L'obbligo di vendita di auto  
per le officine autorizzate***

informazioni tecniche alla cui normativa si riconosce in materia una maggiore competenza tecnica. La Commissione, ribadito l'obbligo su tutti i modelli di auto in circolazione per motivi di libero accesso al mercato, ha giustamente ritenuto di non interferire sul lato tecnico della materia, lasciandola al Parlamento e al Consiglio che già si sono pronunciati. Il commissario alla concorrenza con l'inserimento della norma si è prefisso l'importante obiettivo di unificare la legislazione UE in materia, estendendo l'obbligo di informazione a tutti i veicoli circolanti e, astenendosi dal definire un formato standard, grazie al rinvio permanente di tutta la materia al regolamento 715/2007, e successive modifiche. Una decisione encomiabile.

Tutto immutato invece per quanto riguarda l'accesso alle reti per le officine indipendenti, salvo la clausola di obbligo della vendita di auto imposta da alcune Case alle officine autorizzate: vietata da Monti, sarà reintrodotta a partire dal 2013, con l'entrata in vigore della disciplina "generale". In questo caso si ritorna all'antico con tutti i problemi connessi. Verrebbe da chiedere ai commissari, ma l'obbligo di vendita di auto, toccando una sfera di attività che nulla ha a che vedere con la riparazione, non costituisce una barriera all'accesso contraria all'articolo 101 considerato soprattutto l'impegno finanziario connesso? Senz'altro meritevole invece per i commissari l'aver considerato la regolamentazione dell'utilizzo abusivo delle garanzie. Fermo restando per la rete autorizzata l'obbligo di utilizzo di ricambi di qualità originale per tutto il periodo della garanzia legale o estesa o per i richiami e le bonifiche, qualora una Casa rifiuti legittimamente la garanzia su un guasto sostenendo che sia stato causato da incorretta riparazione o per manutenzione effettuata da un riparatore indipendente o dall'uso di pezzi di ricambio di qualità scadente "ciò non inciderà sulla compatibilità con le norme di concorrenza dei suoi accordi concernenti servizi di riparazione", in altre parole non potrà essere rifiutata la garanzia a meno di provato danno.

***Un arretramento  
rispetto  
alla precedente  
disciplina***

Duole riconoscere che il nuovo regolamento rappresenta un arretramento rispetto alla precedente disciplina. Il regolamento Monti guardava avanti e apriva decisamente alla difesa delle forze più deboli del mercato e al riequilibrio dei poteri. Dal 2002 ad oggi le condizioni del mercato sono molto cambiate. Forse sbagliaremo, ma la Commissione è stata molto magnanima nei confronti dei costruttori, restituendo loro gran parte di quanto fu tolto nel 2002. Non è un caso, rileggendo le cronache dell'epoca, che le più grosse battaglie delle Case contro la Commissione ebbero per oggetto proprio le norme oggi annullate o fortemente mitigate. Un regalo della signora Kroes prima di lasciare l'Antitrust o polemica a distanza con il predecessore e riconoscimento di un risarcimento, anche se parziale, alle Case? Sta di fatto che i Concessionari a partire dal 2013 ritorneranno a subire una maggiore dipendenza dalla Casa mandante e le giustificazioni della Commissione non sono molto convincenti, soprattutto quando fanno riferimento alle difficoltà dell'industria automobilistica. I veri problemi dell'industria delle quattro ruote sono purtroppo altri perché dovuti all'eccessiva capacità produttiva che immette sul mercato una quantità di auto che la domanda fa fatica ad assorbire se non a forza di condizioni di favore che deprimono i profitti. La crisi viene da lontano. Da gestioni finanziarie a dir poco scriteriate e da una politica di prodotto sbagliata e anacronistica. Proviamo a contare quante auto americane sono state esportate nell'ultimo decennio in Europa o in Giappone e Corea e quante invece sono state importate negli Stati Uniti. La crisi vera la soffrono i Concessionari, esposti perennemente ai rischi di scelte non proprio illuminate delle Case (anche del passato) e affossati da pesanti costi di ammortamento per rispondere a inopportuni innalzamenti di standard delle strutture richiesti dalle Case. La Commissione, nella persona del commissario Nelie Kroes, ha ignorato tutto ciò. Non è un buon viatico per il subentrante Joaquin Almunia, ma una cosa è certa: non rimpiangeremo la passata gestione della concorrenza. Quanto ai consumatori, Monti li aveva fatti sognare facendoli sedere al posto di guida. Ma via lui, nessuno se n'è più curato e ora rischiano addirittura di perdere per sempre quella posizione privilegiata senza averne mai potuto godere i vantaggi.

**Nicola Giardino**

## I GIUDIZI DELL'ESPERTO

### PIACE

#### *In generale*

- Impegno a contenere il livello dei prezzi delle auto e delle riparazioni.
- Impegno a voler assicurare un elevato livello di concorrenza inter-brand ed extra-brand.
- Introduzione delle linee guida a completamento e chiarimento del regolamento.

#### *Vendita auto*

- Proroga triennale del regolamento precedente.
- Impegno a ridurre i costi di distribuzione.
- Cancellazione della precedente norma che introduceva la separazione tra contratti di vendita, di assistenza e ricambi.

#### *Post-vendita*

- Conferma dell'impostazione generale del precedente regolamento con il rafforzamento del diritto dei riparatori indipendenti all'accesso alle informazioni tecniche.
- Precisazioni sulla qualità equivalente all'originale dei ricambi.
- Cancellazione dell'obbligo di autocertificazione per il fornitore per i ricambi di qualità equivalente. Sarà il costruttore auto a dover provare la qualità carente nei confronti dei prodotti originali in caso di contestazione.
- Rafforzamento del diritto dei produttori di ricambi equivalenti a rifornire anche le officine di tutte le reti ufficiali.
- Libertà dei fornitori di componenti di primo impianto di apporre il proprio marchio e di vendere liberamente i propri ricambi originali a officine indipendenti, a quelle autorizzate, ai ricambisti e agli utilizzatori finali.
- Per le informazioni tecniche rinvio delle modalità e del formato a quanto previsto in materia dal regolamento 715/2007 (Euro5 e 6).
- Abuso della garanzia estesa per imporre l'uso di ricambi originali del costruttore alle officine autorizzate.

### NON PIACE

#### *In generale*

- Discontinuità con l'impostazione generale del precedente regolamento orientata a un più equo bilanciamento delle forze in campo.
- Posizione contraddittoria della Commissione: sottolinea i buoni risultati del precedente regolamento e poi cambia le regole in favore dei poteri più forti.

#### *Vendita auto*

- Prematura decisione di passare alla disciplina generale del regolamento 330/2010.
- La possibilità di richiedere il monomarchismo nei primi anni del contratto di concessione.
- Le nuove norme riguardanti il trasferimento dell'attività fra imprese della stessa rete, la durata del contratto e agli arbitrati.
- Carenza di regole sul comportamento etico dei costruttori in materia contrattuale che viene solo auspicata.
- Cancellazione della norma che prevedeva la motivazione del recesso nel contratto di concessione.
- Aumento del potere riconosciuto ai costruttori in materia contrattuale nei confronti dei Concessionari.

#### *Post-vendita*

- La possibilità di imporre nei contratti di distribuzione ricambi il monomarchismo sia pur limitato ai primi cinque anni.
- La possibilità di vietare ai fornitori la vendita ricambi al mercato indipendente se prodotti con attrezzature di proprietà, con l'uso di brevetti o con finanziamenti del costruttore auto.
- Insufficiente accesso agli indipendenti ai ricambi "captive".
- Reintroduzione del potere di imporre l'obbligo alle officine autorizzate di vendere auto.

## Regolamento (UE) n. 461/2010 della Commissione

**del 27 maggio 2010 relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico.**

(Testo rilevante ai fini del SEE)

**LA COMMISSIONE EUROPEA,**

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate <sup>(1)</sup>, in particolare l'articolo 1, dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento, sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, considerando quanto segue:

- (1) In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (\*) a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo. I regolamenti di esenzione per categoria si applicano ad accordi verticali che rispettano determinate condizioni e che possono avere portata generale oppure riguardare determinati settori specifici.
- (2) La Commissione ha definito una categoria di accordi verticali che ritiene, di norma, conformi alle condizioni stabilite nell'articolo 101, paragrafo 3 del trattato, e a questo scopo ha adottato il regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate <sup>(2)</sup>, che sostituisce il regolamento (CE) n. 2790/1999 della Commissione <sup>(3)</sup>.
- (3) Il settore automobilistico, che comprende sia le autovetture che i veicoli commerciali, è soggetto a regolamenti specifici di esenzione per categoria sin dal 1985. Il regolamento più recente di questo tipo è il regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione, del 31 luglio 2002, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico <sup>(4)</sup>. Il regolamento (CE) n. 2790/1999 non si applicava, come espressamente previsto dalle sue stesse disposizioni, agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria. Il settore automobilistico non rientrava pertanto nel campo di applicazione di tale regolamento.
- (4) Il periodo di validità del regolamento (CE) n. 1400/2002 termina il 31 maggio 2010. È tuttavia opportuno che il settore automobilistico continui a beneficiare di un'esenzione per categoria, onde semplificare gli oneri amministrativi e ridurre i costi di adeguamento alla normativa gravanti sulle imprese interessate, garantendo nel contempo una sorveglianza efficace dei mercati in conformità all'articolo 103, paragrafo 2, lettera b), del trattato.
- (5) L'esperienza acquisita dal 2002 in poi in materia di distribuzione di autoveicoli nuovi, distribuzione di pezzi di ricambio e fornitura di servizi di riparazione e manutenzione per

(1) GU 36 del 6.3.1965, pag. 533/65.

(\*) A decorrere dal 1° dicembre 2009, l'articolo 81 del trattato CE diventa l'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, ma non cambia nella sostanza. Ai fini del presente regolamento, i riferimenti all'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea si intendono fatti, ove opportuno, all'articolo 81 del trattato CE.

(2) GU L 102 del 23.4.2010, pag. 1.

(3) GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

(4) GU L 203 dell'1.8.2002, pag. 30.

autoveicoli, permette di definire per il settore automobilistico categorie di accordi verticali che si possono ritenere di norma conformi alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

- (6) Tale categoria comprende accordi verticali di acquisto, vendita o rivendita di autoveicoli nuovi, accordi verticali di acquisto, vendita o rivendita di pezzi di ricambio per autoveicoli e accordi verticali di fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, qualora detti accordi siano stipulati tra imprese non concorrenti, tra determinati concorrenti, ovvero da determinate associazioni di rivenditori o riparatori. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'utilizzo di diritti di proprietà intellettuale. La definizione del termine "accordi verticali" deve quindi comprendere sia tali accordi che le pratiche concordate corrispondenti.
- (7) Alcuni tipi di accordi verticali possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva distributiva, permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.
- (8) La probabilità che tali incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali dipende dal grado di potere di mercato delle parti dell'accordo e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dai loro clienti, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati. Vanno esclusi dal beneficio dell'esenzione per categoria gli accordi verticali contenenti limitazioni atte a produrre restrizioni della concorrenza e danni per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento di tali incrementi di efficienza.
- (9) Per definire il campo di applicazione adeguato di un regolamento di esenzione per categoria, la Commissione deve prendere in considerazione le condizioni di concorrenza nel settore interessato. A tale riguardo, le conclusioni dell'approfondito monitoraggio del settore automobilistico di cui alla relazione di valutazione sul funzionamento del regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione, del 28 maggio 2008 <sup>(1)</sup> e alla comunicazione della Commissione "Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico" del 22 luglio 2009 <sup>(2)</sup> hanno dimostrato che è opportuno operare una distinzione tra gli accordi per la distribuzione di autoveicoli nuovi e gli accordi per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione e per la distribuzione di pezzi di ricambio.
- (10) Per quanto riguarda la distribuzione di autoveicoli nuovi, non sembrano sussistere problemi significativi in termini di concorrenza che contraddistinguerebbero questo settore da altri settori economici e che potrebbero richiedere l'applicazione di regole diverse e più rigorose rispetto a quelle previste dal regolamento (UE) n. 330/2010. La soglia della quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista da tale regolamento e le altre condizioni ivi stabilite assicurano di norma che gli accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli nuovi rispettino le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Tali accordi devono pertanto beneficiare dell'esenzione concessa dal regolamento (UE) n.330/2010, nel rispetto di tutte le condizioni ivi stabilite.
- (11) Per quanto riguarda gli accordi per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e manutenzione, occorre prendere in considerazione determinate caratteristiche specifiche del mercato dei servizi di assistenza post-vendita relativi agli autoveicoli. In particolare, l'esperienza acquisita dalla Commissione nell'applicazione del regolamento (CE) n.1400/2002 indica che gli aumenti di prezzo delle singole riparazioni si traducono solo in parte in una maggiore affidabilità delle autovetture moderne e in un allungamento degli intervalli tra una manutenzione e l'altra. Tali tendenze sono connesse all'evoluzione tecnologica e alla crescente complessità ed affidabilità dei

(1) SEC (2008) 1946.

(2) COM (2009) 388.

componenti automobilistici che i costruttori automobilistici acquistano da fornitori di equipaggiamenti originali. Detti fornitori vendono i loro prodotti come pezzi di ricambio sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita sia attraverso le reti di riparatori autorizzati dei produttori di autoveicoli che attraverso canali indipendenti, rappresentando quindi un'importante forza concorrenziale sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita. I costi che sostengono in media i consumatori UE per i servizi di riparazione e di manutenzione rappresentano una parte molto elevata della spesa complessiva sostenuta dai consumatori per gli autoveicoli.

- (12)** Le condizioni di concorrenza sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli hanno inoltre una rilevanza diretta sia in termini di sicurezza pubblica, dal momento che la guida di un autoveicolo riparato in modo scorretto può rivelarsi pericolosa, che di danni per la salute pubblica e l'ambiente, a causa delle maggiori emissioni di anidride carbonica e di altri inquinanti atmosferici se l'autoveicolo non è stato sottoposto a manutenzione regolare.
- (13)** Nella misura in cui è possibile definire un mercato distinto dei servizi di assistenza post-vendita, la concorrenza effettiva sui mercati per l'acquisto e la vendita di pezzi di ricambio e su quello per la fornitura di servizi di manutenzione e riparazione per gli autoveicoli dipende dal grado d'interazione concorrenziale tra i riparatori autorizzati, cioè quelli che operano all'interno di reti di riparatori costituite direttamente o indirettamente dai produttori di autoveicoli, nonché fra operatori autorizzati e indipendenti, compresi i fornitori indipendenti di pezzi di ricambio ed i riparatori indipendenti. La capacità concorrenziale di questi ultimi dipende da un accesso senza restrizioni a elementi essenziali quali i pezzi di ricambio e le informazioni tecniche.
- (14)** Tenuto conto di tali specificità, le norme previste dal regolamento (UE) n. 330/2010, e in particolare la soglia della quota di mercato del 30%, sono necessarie ma non sufficienti per garantire che il beneficio dell'esenzione per categoria sia riservato esclusivamente agli accordi verticali per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione per i quali si può supporre con sufficiente certezza il rispetto delle condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (15)** Gli accordi verticali per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione devono pertanto beneficiare di un'esenzione per categoria soltanto se soddisfano, oltre alle condizioni per l'esenzione previste dal regolamento (UE) n. 330/2010, anche i requisiti più severi relativi a determinati tipi di restrizioni gravi della concorrenza che possono limitare la fornitura e l'uso di pezzi di ricambio nel mercato dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli.
- (16)** In particolare, è opportuno che l'esenzione per categoria non vada a beneficio di accordi in forza dei quali i membri di un sistema di distribuzione selettiva di un produttore di autoveicoli limitano la vendita dei pezzi di ricambio ai riparatori indipendenti che li utilizzano per fornire servizi di riparazione o manutenzione. Senza l'accesso a tali pezzi di ricambio, i riparatori indipendenti non sarebbero in grado di competere in maniera efficace con i riparatori autorizzati, in quanto non potrebbero offrire ai consumatori servizi di buona qualità che contribuiscano al funzionamento sicuro ed affidabile degli autoveicoli.
- (17)** Inoltre, onde garantire una concorrenza efficace sui mercati dei servizi di riparazione e di manutenzione e consentire ai riparatori di offrire agli utilizzatori finali pezzi di ricambio a condizioni concorrenziali, è opportuno che l'esenzione per categoria non si applichi agli accordi verticali che, pur rispettando le disposizioni del regolamento (UE) n. 330/2010, limitano tuttavia la facoltà del produttore di pezzi di ricambio di vendere tali componenti ai riparatori autorizzati che fanno parte del sistema di distribuzione del produttore di veicoli, a distributori indipendenti di pezzi di ricambio, a riparatori indipendenti o a utilizzatori finali. Ciò non ha ripercussioni sulla responsabilità civile dei produttori dei pezzi di ricambio o sulla facoltà dei produttori dei autoveicoli di esigere dai riparatori autorizzati facenti parte del loro sistema di distribuzione di utilizzare soltanto i pezzi di ricambio di qualità equivalente a quella dei componenti utilizzati per l'assemblaggio di un determinato autoveicolo. Inoltre, stante il coinvolgimento contrattuale diretto del produttore dei veicoli nelle riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito, nonché nelle operazioni di revisione di autoveicoli difettosi, l'esenzione

va applicata agli accordi che prevedono l'obbligo per il riparatore autorizzato di usare per tali riparazioni pezzi di ricambio forniti dal produttore degli autoveicoli.

- (18) Infine, onde permettere ai riparatori autorizzati e indipendenti, nonché agli utilizzatori finali, di individuare il produttore dei componenti degli autoveicoli o dei pezzi di ricambio e dare loro la possibilità di scelta tra pezzi di ricambio alternativi, l'esenzione per categoria non va applicata agli accordi con i quali il produttore di autoveicoli limita la facoltà, del produttore di componenti o di pezzi di ricambio originali, di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo su detti pezzi originali.
- (19) Onde concedere a tutti gli operatori il tempo necessario per adeguarsi al presente regolamento, è opportuno prorogare fino al 31 maggio 2013 il periodo di applicazione delle disposizioni del regolamento (CE) n. 1400/2002 riguardanti accordi verticali per l'acquisto, la vendita e la rivendita di autoveicoli nuovi. Per quanto riguarda gli accordi verticali per la distribuzione di pezzi di ricambio e per la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione, è opportuno che il presente regolamento si applichi a partire dal 1° giugno 2010, in modo da continuare a garantire un'adeguata tutela della concorrenza sui mercati dei servizi di assistenza post-vendita per autoveicoli.
- (20) La Commissione controllerà regolarmente l'evoluzione del settore automobilistico e prenderà adeguate misure correttive qualora emergano problemi di concorrenza tali da nuocere ai consumatori o sul mercato della distribuzione di autoveicoli nuovi o su quello della fornitura di pezzi di ricambio o su quello dei servizi di assistenza post-vendita per autoveicoli.
- (21) La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 29, paragrafo 1, del 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 <sup>(1)</sup>, qualora ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (22) A norma dell'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, l'autorità responsabile della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento nel suo territorio o in una parte di esso, quando ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato nel territorio di tale Stato membro o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto.
- (23) Per determinare se sia necessario ritirare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, occorre in particolare tener conto degli effetti anticoncorrenziali che possono verificarsi in seguito all'esistenza di reti parallele di accordi verticali con effetti simili che limitano significativamente l'accesso ad un mercato rilevante o la concorrenza all'interno di tale mercato. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza.
- (24) Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti anticoncorrenziali simili e che coprono più del 50 % di un dato mercato, la Commissione può, mediante regolamento, dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 101 del trattato.
- (25) Per valutare gli effetti del presente regolamento sulla concorrenza nel settore della distribuzione al dettaglio degli autoveicoli, della fornitura di pezzi di ricambio e nei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli sul mercato interno, è opportuno che la Commissione stili una relazione di valutazione sul funzionamento del presente regolamento,

---

(1) GUL 1 del 4.1.2003, pag. 1.

**Articolo 1  
Definizioni**

**HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:**

**CAPO I - DISPOSIZIONI COMUNI**

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

a) per “accordi verticali” si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell’accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;

b) per “restrizioni verticali” si intendono le restrizioni della concorrenza in un accordo verticale rientranti nel campo di applicazione dell’articolo 101, paragrafo 1, del trattato;

c) per “riparatore autorizzato” si intende un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che opera nell’ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore di autoveicoli;

d) per “distributore autorizzato” si intende un distributore di pezzi di ricambio per autoveicoli che opera nell’ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore di autoveicoli;

e) per “riparatore indipendente” si intende:

i) un fornitore di servizi di riparazione e manutenzione di autoveicoli che non opera nell’ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore degli autoveicoli per il quale fornisce servizi di riparazione e manutenzione;

ii) un riparatore autorizzato, facente parte del sistema di distribuzione di un dato fornitore, nella misura in cui fornisca servizi di riparazione o di manutenzione per determinati autoveicoli pur non essendo membro del sistema di distribuzione del relativo fornitore;

f) per “distributore indipendente” si intende:

i) un distributore di pezzi di ricambio per autoveicoli che non opera nell’ambito del sistema di distribuzione predisposto da un fornitore degli autoveicoli per il quale fornisce pezzi di ricambio;

ii) un distributore autorizzato, facente parte del sistema di distribuzione di un dato fornitore, nella misura in cui fornisca pezzi di ricambio per determinati autoveicoli pur non essendo membro del sistema di distribuzione del relativo fornitore;

g) per “autoveicolo” si intende un veicolo destinato a circolare su strada mosso dal proprio motore, munito di tre o più ruote;

h) per “pezzi di ricambio” si intendono i beni che vengono incorporati o montati in o su un autoveicolo per sostituirne delle parti componenti, compresi beni, quali i lubrificanti, necessari all’utilizzo di un autoveicolo, ad eccezione del carburante;

i) per “sistema di distribuzione selettiva” si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio in cui il fornitore ha deciso di applicare tale sistema.

2. Ai fini del presente regolamento i termini “impresa”, “fornitore”, “produttore” e “acquirente” includono le imprese a questi rispettivamente collegate.

Per “imprese collegate” si intendono:

a) le imprese nelle quali una parte dell’accordo detiene, direttamente o indirettamente:

i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto; o ii) il potere di nominare più del-



la metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa; o

iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;

b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b), detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c), detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);

e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:

i) dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d); o

ii) da una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

## **CAPO II - ACCORDI VERTICALI CONCERNENTI L'ACQUISTO, LA VENDITA O LA RIVENDITA DI AUTOVEICOLI NUOVI**

A norma dell'articolo 101, paragrafo 3 del trattato, nel periodo compreso tra il 1° giugno 2010 e il 31 maggio 2013, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica agli accordi verticali che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli nuovi, che soddisfano i requisiti per l'esenzione previsti dal regolamento (CE) n. 1400/2002 che si riferiscono specificamente agli accordi verticali per l'acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi.

A partire dal 1° giugno 2013 il regolamento (UE) n. 333/2010 si applica agli accordi verticali relativi all'acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi.

## **CAPO III - ACCORDI VERTICALI RELATIVI AL MERCATO DEI SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA DI AUTOVEICOLI**

Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, il paragrafo 1 di detto articolo è inapplicabile agli accordi verticali che riguardano le condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio per autoveicoli o fornire servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli, che soddisfano i requisiti per l'esenzione previsti dal regolamento (UE) n. 330/2010 e non contengono nessuna delle restrizioni fondamentali elencate all'articolo 5 del presente regolamento. La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni verticali.

### **Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria - restrizioni fondamentali**

L'esenzione di cui all'articolo 4 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

a) la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a riparatori indipendenti che utilizzano tali pezzi per la riparazione e la manutenzione di un autoveicolo;

b) la restrizione, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature ed un produttore di autoveicoli, della fa-

**Articolo 2**  
**Applicazione**  
**del regolamento (CE)**  
**n. 1400/2002**

**Articolo 3**  
**Applicazione**  
**del regolamento (UE)**  
**n. 333/2010**

**Articolo 4**  
**Esenzione**

**Articolo 5**  
**Restrizioni...**

coltà del fornitore di vendere tali beni a distributori o riparatori autorizzati o indipendenti o ad utilizzatori finali;

c) la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli ed il fornitore di detti componenti, della facoltà del fornitore di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio.

#### CAPO IV - DISPOSIZIONI FINALI

##### **Non applicazione del presente regolamento**

Conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50 % di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

La Commissione controlla il funzionamento del presente regolamento e redige una relazione in merito al più tardi entro il 31 maggio 2021, tenendo conto in particolare delle condizioni previste all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. IT L 129/56 Gazzetta ufficiale dell'Unione Europea 28.5.2010

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2010.

Il presente regolamento scade il 31 maggio 2023.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 27 maggio 2010.

Per la Commissione

*Il presidente*

**José Manuel BARROSO**

**Articolo 6**  
**Non applicazione...**

**Articolo 7**  
**Controllo e valutazione**

**Articolo 8**  
**Periodo di validità**

## Comunicazione della Commissione

**Orientamenti aggiuntivi in materia di restrizioni verticali negli accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio per autoveicoli**

**(Testo rilevante ai fini del SEE)  
(2010/C 138/05)**

### 1. Scopo degli orientamenti

#### I. INTRODUZIONE

- (1) I presenti orientamenti definiscono i principi da seguire per valutare, ai sensi dell'articolo 101 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (<sup>(1)</sup>), questioni particolari inerenti alle restrizioni verticali previste da accordi per la vendita e la riparazione di autoveicoli e per la distribuzione di pezzi di ricambio. Essi accompagnano il regolamento (UE) n. 461/2010 della Commissione relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico (<sup>(2)</sup>) (in appresso: "Il regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli") e servono ad aiutare le imprese a valutare esse stesse gli accordi di questo tipo.
- (2) I presenti orientamenti forniscono chiarimenti su questioni particolarmente importanti per il settore automobilistico, inclusa l'interpretazione di alcune disposizioni del regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione, del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate (<sup>(3)</sup>) (in appresso: "Il regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali") e lasciano impregiudicata l'applicabilità degli orientamenti sulle restrizioni verticali (<sup>(4)</sup>) (in appresso "gli orientamenti verticali generali"). Essi vanno pertanto letti in combinato disposto con detti orientamenti verticali generali e considerati una loro integrazione.
- (3) I presenti orientamenti si applicano sia agli accordi verticali che alle pratiche concordate concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio e/o fornire servizi di riparazione e manutenzione per autoveicoli, che agli accordi verticali e pratiche concordate concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere autoveicoli nuovi. Come spiegato alla sezione II dei presenti orientamenti, quest'ultima categoria di accordi e pratiche concordate rimarrà soggetta alle disposizioni rilevanti del regolamento (CE) n. 1400/2002, del 31 luglio 2002, della Commissione relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi verticali e pratiche concordate nel settore automobilistico (<sup>(5)</sup>) fino al 31 maggio 2013. Pertanto, per quanto riguarda gli accordi verticali e le pratiche concordate concernenti l'acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi, i presenti orientamenti si applicheranno solo dal 1° giugno 2013. I presenti orientamenti non si applicano agli accordi verticali in settori diversi da quello degli autoveicoli ed i principi ivi definiti non sono necessariamente utilizzabili per valutare accordi in altri settori.
- (4) I presenti orientamenti non pregiudicano l'eventuale applicazione parallela dell'articolo 102 del trattato ad accordi verticali nel settore né eventuali interpretazioni della Corte di giustizia dell'Unione Europea in relazione all'applicazione dell'articolo 101 del trattato a tali accordi verticali.
- (5) Salvo diversamente precisato, l'analisi e le argomentazioni sviluppate nei presenti orientamenti si applicano a tutti i livelli della catena commerciale. I termini "fornitore" e

(1) A decorrere dal 1° dicembre 2009, gli articoli 81 e 82 del trattato CE diventano, rispettivamente, gli articoli 101 e 102 del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea («TFUE»), ma non cambiano nella sostanza. Ai fini dei presenti orientamenti, i riferimenti agli articoli 101 e 102 del TFUE si intendono fatti, ove opportuno, agli articoli 81 e 82 del trattato CE. Il TFUE ha inoltre introdotto alcuni cambiamenti nella terminologia, come la sostituzione di «Comunità» con «Unione» e di «mercato comune» con «mercato interno». Nei presenti orientamenti sarà utilizzata la terminologia del TFUE.

(2) GU L 129 del 28.5.2010, pag. 52.

(3) GU L 102 del 23.4.2010, pag. 1.

(4) GU C 130 del 19.5.2010, pag. 1.

(5) GU L 203 dell'1.8.2002, pag. 30.

“distributore” <sup>(1)</sup> sono usati per tutti i livelli della catena commerciale. Il regolamento generale di esenzione per categoria verticale e il regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli sono denominati in appresso collettivamente “i regolamenti di esenzione per categoria”.

(6) I criteri qui esposti vanno applicati nelle circostanze specifiche, di fatto e di diritto, proprie ad ogni fattispecie. La Commissione applicherà <sup>(2)</sup> i presenti orientamenti in maniera ragionevole e flessibile e terrà conto dell’esperienza acquisita nel corso delle sue attività di controllo del mercato e di applicazione delle norme.

(7) L’esperienza nell’applicazione delle norme di concorrenza in questo settore dimostra che determinate restrizioni possono essere la conseguenza di espliciti obblighi contrattuali diretti oppure di obblighi o mezzi indiretti che ottengono comunque lo stesso risultato anticoncorrenziale. Un fornitore che intenda influenzare il comportamento concorrenziale di un distributore può, ad esempio, ricorrere a minacce, intimidazioni, avvertimenti o penalità. Può anche rinviare o sospendere le consegne o minacciare di porre fine ai contratti di distributori che vendono a consumatori stranieri o che non osservano un dato livello di prezzo.

## 2. Struttura degli orientamenti

(8) Gli orientamenti sono strutturati nel modo seguente:  
a) campo di applicazione del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli e rapporto con il regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali (sezione II);

b) applicazione delle disposizioni aggiuntive nel regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli (sezione III);

c) valutazione di restrizioni specifiche: monomarchismo e distribuzione selettiva (sezione IV).

### **II. CAMPO DI APPLICAZIONE DEL REGOLAMENTO DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI AUTOVEICOLI E RAPPORTO CON IL REGOLAMENTO GENERALE DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI ACCORDI VERTICALI**

(9) Ai sensi dell’articolo 4, il regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli si applica agli accordi verticali relativi all’acquisto, la vendita o la rivendita di pezzi di ricambio per autoveicoli e alla fornitura di servizi di riparazione e manutenzione per gli autoveicoli.

(10) L’articolo 2 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli estende fino al 31 maggio 2013 l’applicazione delle disposizioni rilevanti del regolamento (CE) n. 1400/2002, per quanto riguarda gli accordi verticali relativi all’acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi. Ai sensi dell’articolo 3 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli, a partire dal 1° giugno 2013 gli accordi verticali relativi all’acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi rientrano nel campo d’applicazione del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali <sup>(3)</sup>.

(11) La distinzione che il nuovo quadro stabilisce tra i mercati per la vendita di autoveicoli nuovi e i mercati dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli rispecchia le condizioni di concorrenza prevalenti su tali mercati.

*(1) Nel settore automobilistico i distributori a livello di vendita al dettaglio sono comunemente denominati «rivenditori» o «concessionari».*

*(2) Da quando è stata avviata la modernizzazione delle norme dell’Unione in materia di concorrenza, la responsabilità di tale analisi spetta in primo luogo alle parti che concludono gli accordi. La Commissione può tuttavia analizzare la compatibilità degli accordi con l’articolo 101 del trattato, di propria iniziativa o in seguito ad una denuncia.*

*(3) La scadenza del regolamento (CE) n. 1400/2002 e la sua sostituzione con il nuovo quadro giuridico esposto nei presenti orientamenti non richiedono, in sé, di porre termine ai contratti esistenti. Cfr., ad esempio, la sentenza nella causa C-125/05, Vulcan Silkeborg A/S/Skandinavisk Motor Co. A/S, Racc. 2006, pag. I/7637.*

- (12) A seguito dell'approfondita analisi di mercato di cui alla Relazione di valutazione sul funzionamento del regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione del 28 maggio 2008 <sup>(1)</sup> e alla comunicazione della Commissione "Il futuro quadro normativo in materia di concorrenza applicabile al settore automobilistico del 22 luglio 2009" <sup>(2)</sup>, non risultano significativi problemi in termini di concorrenza che contraddistinguono il settore della distribuzione di autoveicoli nuovi da altri comparti economici e che potrebbero rendere necessaria l'applicazione di regole diverse e più rigorose di quelle del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali. Di conseguenza, l'applicazione di una soglia del 30% <sup>(3)</sup> della quota di mercato, la non esenzione di certe restrizioni verticali e le condizioni stabilite nel regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali garantiranno di norma che gli accordi verticali relativi alla distribuzione di autoveicoli nuovi rispettino le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato senza dover ricorrere a condizioni più restrittive di quelle applicabili ad altri settori.
- (13) Tuttavia, onde concedere a tutti gli operatori il tempo per adeguarsi al regime generale, in particolare in presenza di investimenti a lungo termine propri al rapporto contrattuale, il periodo di applicazione del regolamento (CE) n. 1400/2002 è prorogato di tre anni fino al 31 maggio 2013 per quanto riguarda le condizioni che si riferiscono specificamente agli accordi verticali relativi all'acquisto, la vendita o la rivendita di autoveicoli nuovi. Dal 1° giugno 2010 al 31 maggio 2013, le disposizioni del regolamento (CE) n. 1400/2002 che si riferiscono sia agli accordi per la distribuzione di autoveicoli nuovi che agli accordi per l'acquisto, vendita e la rivendita di pezzi di ricambio e/o la fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione di autoveicoli si applicheranno soltanto agli accordi del primo tipo. In tale periodo le disposizioni del regolamento (CE) n. 1400/2002 non potranno essere interpretate alla luce dei presenti orientamenti. Va fatto invece riferimento all'opuscolo esplicativo relativo al regolamento stesso <sup>(4)</sup>.
- (14) Per quanto riguarda gli accordi verticali concernenti le condizioni alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere pezzi di ricambio e/o fornire servizi di riparazione e manutenzione, il regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli si applica a partire dal 1° giugno 2010. Ciò significa che, per poter beneficiare dell'esenzione ai sensi dell'articolo 4 di tale regolamento, tali accordi devono, da un lato, soddisfare le condizioni per l'esenzione previste dal regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e, dall'altro, non devono contenere nessuna delle gravi restrizioni della concorrenza, generalmente definite restrizioni fondamentali, di cui all'articolo 5 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli.
- (15) Dato che i mercati dei servizi di riparazione e manutenzione e della distribuzione di pezzi di ricambio sono generalmente organizzati per marca, su tali mercati la concorrenza è intrinsecamente meno intensa di quella sul mercato per la vendita di autoveicoli nuovi. Anche se l'affidabilità è migliorata e gli intervalli tra un servizio di assistenza e l'altro si sono allungati grazie ai progressi tecnologici, tale evoluzione positiva è vanificata da una tendenza all'aumento dei prezzi per i singoli interventi di riparazione e manutenzione. Sui mercati dei pezzi di ricambio, i pezzi con il marchio del costruttore automobilistico concorrono con quelli dei fornitori di equipaggiamenti originali (OES) e con quelli di altre parti. Ciò mantiene la pressione sui prezzi in tali mercati, circostanza che influisce a sua volta sui prezzi dei mercati dei servizi di riparazione e manutenzione, in quanto i pezzi di ricambio coincidono in larga misura sui costi di una riparazione media. Inoltre, i servizi di riparazione e manutenzione costituiscono nel loro insieme una parte molto elevata della spesa complessivamente sostenuta dai consumatori per gli autoveicoli, che rappresenta a sua volta una voce significativa del bilancio del consumatore medio.

(1) SEC(2008) 1946.

(2) COM(2009) 388.

(3) Ai sensi dell'articolo 7 del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, il calcolo della quota di mercato si basa normalmente sui dati relativi al valore delle vendite sul mercato, o, se tali dati non sono disponibili, su altre informazioni di mercato affidabili, ivi compresi i volumi delle vendite sul mercato. A tale riguardo la Commissione osserva che, per quanto riguarda la distribuzione di autoveicoli nuovi, le quote di mercato sono attualmente calcolate dall'industria in base al volume dei veicoli venduti dal fornitore sul mercato rilevante, cosa che include tutti i veicoli considerati dall'acquirente come interscambiabili o sostituibili in virtù delle loro caratteristiche, del prezzo e dell'uso cui sono destinati.

(4) Opuscolo esplicativo del regolamento (CE) n. 1400/2002 della Commissione del 31 luglio 2002 — Distribuzione e servizi di assistenza degli autoveicoli nell'Unione Europea.

(16) Onde affrontare i particolari aspetti della concorrenza sui mercati dei servizi di assistenza post-vendita, il regolamento di esenzione generale per categoria per gli accordi verticali è integrato da tre disposizioni aggiuntive in materia di restrizioni fondamentali, contemplate dal regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli e applicabili agli accordi per la riparazione e la manutenzione degli autoveicoli e per la fornitura di pezzi di ricambio. Ulteriori indicazioni su tali disposizioni aggiuntive sono fornite nella sezione III dei presenti orientamenti.

### **III. APPLICAZIONE DELLE DISPOSIZIONI AGGIUNTIVE DEL REGOLAMENTO DI ESENZIONE PER CATEGORIA PER GLI AUTOVEICOLI**

(17) Gli accordi non beneficiano dell'esenzione per categoria se contengono restrizioni fondamentali. Tali restrizioni sono elencate all'articolo 4 del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e all'articolo 5 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli. L'inclusione in un accordo di una restrizione di questo tipo fa presumere che l'accordo rientri nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato. Ciò porta inoltre a presumere che sia improbabile che l'accordo soddisfi le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, ragion per cui l'esenzione per categoria non si applica. Si tratta tuttavia di una presunzione confutabile che lascia alle imprese la possibilità di eccepire l'esistenza di incrementi di efficienza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato in casi individuali.

(18) Uno degli obiettivi della Commissione nell'ambito della politica di concorrenza nel settore automobilistico è proteggere l'accesso dei produttori di pezzi di ricambio ai mercati dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli, garantendo quindi che le marche di pezzi di ricambio concorrenti continuino ad essere a disposizione sia dei riparatori indipendenti che di quelli autorizzati, nonché dei grossisti di pezzi di ricambio. La disponibilità di tali pezzi di ricambio comporta considerevoli vantaggi per i consumatori, in particolare perché vi sono spesso notevoli differenze di prezzo tra i pezzi venduti o rivenduti dal costruttore automobilistico e le marche alternative. I succedanei dei pezzi che recano il marchio del costruttore automobilistico (pezzi OEM) includono pezzi originali fabbricati e distribuiti dai fornitori di equipaggiamenti originali (pezzi OES), ed altri, fabbricati da produttori di pezzi di ricambio "di qualità equivalente" a quella dei componenti originali.

(19) Le "parti o apparecchiature originali" sono parti o apparecchiature costruite conformemente alle specifiche e alle norme di produzione fornite dal costruttore del veicolo per la produzione di parti o apparecchiature per l'assemblaggio del veicolo in questione. Esse includono le parti o le apparecchiature costruite nella stessa linea di produzione di tali parti o apparecchiature. Salvo prova contraria, si presume che le parti costituiscano parti originali se il costruttore delle stesse certifica che esse hanno qualità equivalenti ai componenti utilizzati per l'assemblaggio del veicolo in questione e sono state costruite conformemente alle specifiche e alle norme di produzione del veicolo [cfr. l'articolo 3, paragrafo 26, della direttiva 2007/46/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 5 settembre 2007, che istituisce un quadro per l'omologazione dei veicoli a motore e dei loro rimorchi, nonché dei sistemi, componenti ed entità tecniche destinati a tali veicoli (direttiva quadro - GU L 263 del 9.10.2007, pag. 1).

(20) Per essere considerati "di qualità equivalente", i pezzi devono essere di qualità sufficientemente elevata, in modo che il loro uso non comprometta la reputazione della rete autorizzata in questione. Come avviene con ogni altro criterio di selezione, il produttore di autoveicoli può dimostrare che un dato pezzo di ricambio non soddisfa tale condizione.

(21) L'articolo 4, lettera e), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali rinviene una restrizione fondamentale nel fatto che un accordo - concluso tra un fornitore di componenti ed un acquirente che incorpora tali componenti - preveda un divieto o una limitazione della facoltà del fornitore di vendere tali componenti a utenti finali, a riparatori indipendenti o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti. L'articolo 5, lettere a), b) e c), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli prevede tre ulteriori restrizioni fondamentali relative ad accordi di fornitura di pezzi di ricambio.

(22) L'articolo 5, lettera a), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli riguarda la restrizione delle vendite di pezzi di ricambio per autoveicoli ai riparatori indipendenti da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva. Tale disposizione è particolarmente rilevante per una categoria particolare di pezzi di ricambio, a volte definiti pezzi di ricambio ad acquisto obbligatorio, che possono essere ottenuti soltanto dal costruttore dell'autoveicolo o dai membri delle sue reti autorizzate. Se un fornitore ed un distributore convengono che tali parti non possono essere fornite ai riparatori indipendenti, è probabile che l'accordo precluda a tali riparatori il mercato dei servizi di riparazione e manutenzione in violazione delle disposizioni dell'articolo 101 del trattato.

(23) L'articolo 5, lettera b), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli riguarda qualsiasi restrizione, diretta o indiretta, concordata tra un fornitore di pezzi di ricambio, di attrezzature di riparazione o diagnostica o altre apparecchiature ed un produttore di autoveicoli, che limiti la facoltà del fornitore di vendere tali beni o servizi a distributori o riparatori autorizzati e/o indipendenti. I cosiddetti accordi sulle apparecchiature ("tooling") tra i fornitori di componenti ed i costruttori automobilistici sono un esempio di restrizione indiretta di questo tipo. A tale riguardo si rimanda alla comunicazione della Commissione, del 18 dicembre 1978, relativa alla valutazione dei contratti di subfornitura alla luce dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità Economica Europea <sup>(1)</sup> (la comunicazione sulla subfornitura). Di norma, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica ad un accordo che preveda che un produttore di autoveicoli fornisca un'apparecchiatura ad un produttore di componenti che è necessaria per la fabbricazione di determinate componenti, sostenga una parte dei costi di realizzazione del prodotto o apporti necessari <sup>(2)</sup> diritti di proprietà intellettuale, o know-how, e non consenta poi che tale contributo sia usato per la produzione di pezzi destinati ad essere venduti direttamente sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita. D'altro canto, se un produttore di autoveicoli obbliga un fornitore di componenti a trasferire i propri diritti di proprietà su una tale apparecchiatura, i diritti di proprietà intellettuale, o know-how, se sostiene soltanto una parte trascurabile dei costi di realizzazione del prodotto, o se non apporta alcuno strumento necessario, alcun diritto di proprietà intellettuale o know-how, l'accordo in questione non sarà considerato un accordo di subfornitura vero e proprio. Può quindi rientrare nel campo d'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato ed essere esaminato ai sensi delle disposizioni dei regolamenti di esenzione per categoria.

(24) L'articolo 5, lettera c), del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli riguarda la restrizione, concordata tra un costruttore di autoveicoli che utilizza componenti per l'assemblaggio iniziale di autoveicoli e il fornitore di detti componenti, che limiti la facoltà del fornitore di apporre in maniera efficace e chiaramente visibile il proprio marchio o logo sui componenti forniti o sui pezzi di ricambio. Per offrire ai consumatori una scelta più ampia, i riparatori ed i consumatori dovrebbero poter individuare quali pezzi di ricambio provenienti da fornitori alternativi, diversi da quelli che hanno il marchio del costruttore automobilistico, sono adeguati per un dato autoveicolo. L'apposizione del marchio o del logo sui componenti o sui pezzi di ricambio rende più agevole l'identificazione di pezzi di ricambio compatibili che possono essere ottenuti dai fornitori di OES. Non permettendo ciò, i produttori di autoveicoli possono causare una restrizione nella commercializzazione dei pezzi OES e limitare la scelta dei consumatori, in modo non conforme alle disposizioni dell'articolo 101 del trattato.

#### IV. VALUTAZIONE DI RESTRIZIONI SPECIFICHE

(25) Per valutare la compatibilità di restrizioni specifiche con l'articolo 101 del trattato, è opportuno che le parti di accordi verticali nel settore automobilistico facciano riferimento ai presenti orientamenti in combinato disposto con gli orientamenti verticali generali e ad integrazione degli stessi. La presente sezione fornisce indicazioni specifiche in merito al monomarchismo e alla distribuzione selettiva, due ambiti che possono rivestire par-

(1) GU C 1 del 3.1.1979, pag. 2.

(2) Quando un produttore di autoveicoli fornisce un'apparecchiatura, diritti di proprietà intellettuale o know-how a un fornitore di componenti, tale accordo non sarà interessato dalla comunicazione relativa alla subfornitura se il fornitore di componenti ha già a propria disposizione tale apparecchiatura, i diritti di proprietà intellettuale o il know-how o potrebbe ottenerli a condizioni ragionevoli, poiché in tali circostanze il contributo del produttore non sarebbe necessario.

## 1. Obblighi di monomarchismo

ticolare importanza ai fini della valutazione della categoria di accordi illustrata alla sezione II dei presenti orientamenti.

### i) Valutazione degli obblighi di monomarchismo a norma dei regolamenti di esenzione per categoria

- (26) Ai sensi dell'articolo 3 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli, in combinato disposto con l'articolo 5, paragrafo 1, lettera a), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, un fornitore di autoveicoli e un distributore con una quota sul mercato rilevante non superiore al 30% possono accordarsi su un obbligo di monomarchismo in forza del quale il distributore acquista gli autoveicoli esclusivamente dal fornitore o da altre imprese da questi indicate, a condizione che la durata di tali obblighi di non concorrenza sia uguale o inferiore a cinque anni. Gli stessi principi si applicano agli accordi conclusi tra i fornitori e i loro riparatori e/o distributori di pezzi di ricambio autorizzati. Il rinnovo oltre i cinque anni richiede il consenso esplicito di entrambe le parti e non dovrebbero esistere ostacoli che impediscano al distributore di porre effettivamente termine all'obbligo di non concorrenza allo scadere dei cinque anni. Gli obblighi di non concorrenza di durata indeterminata o superiore a cinque anni non rientrano nel campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria, benché in tali circostanze i regolamenti di esenzione per categoria continuerebbero ad applicarsi alla parte restante dell'accordo verticale. Lo stesso vale per gli obblighi di non concorrenza tacitamente rinnovabili oltre i cinque anni. Ostacoli, minacce di rescissione, o intimidazioni nel senso di un'eventuale reimposizione del monomarchismo prima che sia trascorso un periodo di tempo sufficiente per permettere al distributore o al nuovo fornitore di ammortizzare gli investimenti irrecuperabili equivarrebbero a un tacito rinnovo dell'obbligo di monomarchismo in questione.
- (27) Ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 1, lettera c), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, l'esenzione non si applica a un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti. È opportuno accordare particolare attenzione al modo in cui gli obblighi di monomarchismo sono applicati a distributori multimarca esistenti, per garantire che gli obblighi in questione non facciano parte di una strategia generale volta a eliminare la concorrenza di uno o più specifici fornitori, ed in particolare dei nuovi operatori o dei concorrenti più deboli. Questo tipo di problemi potrebbe sorgere in particolare se vengono superate le soglie della quota di mercato di cui al punto 34 dei presenti orientamenti e se il fornitore che applica questo genere di restrizione ha una posizione sul mercato rilevante che gli permette di contribuire in modo significativo all'effetto generale di preclusione (1).
- (28) Gli obblighi di non concorrenza previsti da accordi verticali non costituiscono una restrizione fondamentale, ma, a seconda delle circostanze del mercato, possono avere tuttavia effetti negativi che possono far rientrare gli accordi nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato (2). Un tale effetto nocivo può sorgere se vengono create barriere all'ingresso o all'espansione che precludono il mercato a fornitori concorrenti e che danneggiano i consumatori inducendo, in particolare, un aumento dei prezzi e agendo a discapito della scelta, della qualità o del livello d'innovazione dei prodotti stessi.
- (29) Gli obblighi di non concorrenza possono tuttavia avere anche effetti positivi che possono giustificare l'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Essi possono in particolare contribuire a risolvere un problema di "parassitismo", con cui un fornitore può beneficiare degli investimenti fatti da un altro. Un fornitore può ad esempio investire nei locali di un distributore e facendo ciò, tuttavia, può attrarre la clientela verso una marca concorrente venduta negli stessi locali. Lo stesso dicasi per altri tipi di investi-

(1) Comunicazione della Commissione relativa agli accordi di importanza minore che non determinano restrizioni sensibili della concorrenza ai sensi dell'articolo 81, paragrafo 1, del trattato che istituisce la Comunità Europea (de minimis), GU C 368 del 22.12.2001, pag. 13.

(2) Per quanto riguarda i fattori rilevanti da prendere in considerazione per valutare gli obblighi di non concorrenza ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, si veda la relativa sezione delle linee direttrici verticali generali, in particolare i punti da 129 a 150.



- menti realizzati dal fornitore e di cui il distributore può avvantaggiarsi per vendere autoveicoli di produttori concorrenti, quali ad esempio agli investimenti in formazione.
- (30) Un altro effetto positivo degli obblighi di non concorrenza nel settore automobilistico consiste nel miglioramento dell'immagine di marca e della reputazione della rete di distribuzione. Imponendo ai distributori un certo grado di uniformità e di standardizzazione della qualità, tali restrizioni possono contribuire a creare e a mantenere un'immagine di marca che renda particolarmente allettanti agli occhi del consumatore finale gli autoveicoli di quella marca e ne aumenti le vendite.
- (31) Ai sensi dell'articolo 1, lettera d), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, per "obbligo di non concorrenza" si intende:  
a) qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto; o  
b) qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80% degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante.
- (32) Oltre ai mezzi diretti per vincolare il distributore alla o alle proprie marche, un fornitore può far ricorso a mezzi indiretti che sortiscono il medesimo effetto. Nel settore automobilistico, tali mezzi indiretti possono comprendere le norme qualitative specificamente intese a scoraggiare i distributori dalla vendita di prodotti di marche concorrenti <sup>(1)</sup>, i bonus condizionati all'accettazione da parte del distributore di vendere esclusivamente una data marca, gli sconti previsti per il raggiungimento di determinati obiettivi o altre condizioni quale l'obbligo di costituire un soggetto giuridico distinto per la marca concorrente o l'obbligo di esporre la nuova marca concorrente in uno spazio espositivo distinto e ubicato in un luogo in cui il rispetto di tali condizioni non sarebbe economicamente redditizio (si pensi ad esempio alle zone scarsamente popolate).
- (33) L'esenzione per categoria prevista nel regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali si applica a tutte le forme di obbligo di non concorrenza diretto o indiretto a condizione che la quota di mercato del fornitore e del suo distributore non sia superiore al 30% e che la durata dell'obbligo di non concorrenza non superi i cinque anni. Tuttavia, anche nei casi in cui i singoli accordi rispettano queste condizioni, il ricorso ad obblighi di non concorrenza può indurre effetti anticoncorrenziali non compensati dagli effetti positivi. Nel settore automobilistico, tali effetti anticoncorrenziali netti potrebbero in particolare risultare da effetti cumulativi che conducono alla preclusione dal mercato di marche concorrenti.
- (34) Per quanto riguarda la distribuzione di autoveicoli al dettaglio, è improbabile che una preclusione di questo tipo si verifichi su mercati dove tutti i fornitori detengono quote di mercato inferiori al 30% e dove la percentuale complessiva di tutte le vendite di autoveicoli soggette ad obblighi di monomarchismo sul mercato in questione (cioè la quota di mercato vincolata totale) non supera il 40% <sup>(2)</sup>. In una situazione in cui un fornitore non dominante detiene una quota del mercato rilevante superiore al 30% e tutti gli altri fornitori detengono quote inferiori al 30%, è improbabile che si verifichino effetti anticoncorrenziali cumulativi fintantoché la quota di mercato vincolata totale non supera il 30%.
- (35) Se l'accesso al mercato rilevante per la vendita di autoveicoli nuovi e la relativa concorrenza sono limitati significativamente a causa dell'effetto cumulativo di reti parallele di accordi verticali simili che comportano obblighi di monomarchismo, la Commissione può revocare il beneficio dell'esenzione per categoria, ai sensi dell'articolo 29 del 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 <sup>(3)</sup>. Una decisione di revoca può essere indirizzata in particolare a quei fornitori che contribuiscono in misura significativa all'effetto cumulativo di preclusione sul mercato rilevante. Quando tale ef-

(1) Cfr. i casi BMW IP/06/302 — 13.3.2006 e Opel 2006, IP/06/303 — 13.3.2006.

(2) Cfr. gli orientamenti verticali generali, punto 141.

(3) GU L 1 del 4.1.2003, pag. 1.

fetto si verifica su un mercato nazionale, le autorità nazionali preposte alla concorrenza dello Stato membro interessato possono anche revocare il beneficio dell'esenzione per categoria relativamente a tale territorio.

(36) Inoltre, se esistono reti parallele di accordi che comportano restrizioni verticali che coprono più del 50% di un dato mercato, la Commissione può adottare un regolamento che dichiara l'esenzione per categoria inapplicabile al mercato in questione relativamente a tali restrizioni. In particolare, una tale situazione può verificarsi se gli effetti cumulativi derivanti dal ricorso diffuso agli obblighi di monomarchismo vanno a scapito dei consumatori su tale mercato.

(37) Per quanto riguarda la valutazione degli obblighi minimi di acquisto calcolati sulla base del fabbisogno annuo complessivo del distributore, la revoca dell'esenzione per categoria può essere giustificata in caso di effetti anticoncorrenziali cumulativi anche se il fornitore impone un obbligo minimo di acquisto inferiore all'80% stabilito all'articolo 1, lettera d), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali. Le parti devono valutare se, in base alle circostanze fattuali rilevanti, ove sussista per il distributore l'obbligo di garantire che una data percentuale dei suoi acquisti complessivi di autoveicoli rechi il marchio del fornitore, tale obbligo impedisca al distributore di avere anche una o più marche concorrenti. Da tale punto di vista, anche un quantitativo minimo di acquisti fissato al di sotto dell'80% degli acquisti annui complessivi equivarrà a un obbligo di monomarchismo se obbliga un distributore, intenzionato a trattare una nuova marca di sua scelta di un produttore concorrente, ad acquistare una quantità tale di veicoli della marca che solitamente vende da rendere la sua attività economicamente non sostenibile<sup>(1)</sup>. Un tale obbligo minimo di acquisto equivarrà inoltre a un obbligo di monomarchismo se costringe un fornitore concorrente a distribuire il volume delle vendite previsto su un dato territorio tra diversi distributori, determinando una duplicazione degli investimenti e una presenza di vendita frammentaria.

***ii) Valutazione degli obblighi di monomarchismo che non rientrano nel campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria***

(38) È possibile inoltre che le parti debbano valutare la compatibilità con le norme di concorrenza degli obblighi di monomarchismo contenuti in accordi che non possono beneficiare dell'esenzione per categoria, o perché la quota di mercato delle parti supera il 30%, o perché la durata dell'accordo è superiore ai 5 anni previsti. Tali accordi saranno pertanto soggetti a un esame individuale per accertare se rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, e, in caso affermativo, se è possibile dimostrare la presenza di miglioramenti dell'efficienza che possano compensare eventuali effetti anticoncorrenziali. In tal caso, può essere consentito il ricorso all'eccezione prevista all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Per la valutazione dei casi individuali si applicano i principi generali stabiliti nella sezione VI.2.1 degli orientamenti verticali generali.

(39) In particolare, gli accordi conclusi fra un produttore di autoveicoli o il suo importatore, da un lato, e distributori di pezzi di ricambio e/o riparatori autorizzati, dall'altro, non rientreranno nei regolamenti di esenzione per categoria quando le quote di mercato detenute dalle parti superano la soglia del 30%, cosa che è probabile succeda per la maggior parte degli accordi di questo tipo. Gli obblighi di monomarchismo che dovranno essere valutati in tali circostanze includono tutti i tipi di restrizioni che, direttamente o indirettamente, limitano la facoltà di distributori o riparatori autorizzati di ottenere da terzi pezzi di ricambio originali o di qualità equivalente. Tuttavia, costringere un riparatore autorizzato a usare pezzi di ricambio originali forniti dal produttore di autoveicoli per le riparazioni coperte da garanzia, nel servizio assistenza gratuito e nei lavori di revisione di autoveicoli difettosi non verrebbe considerato un obbligo di monomarchismo, ma piuttosto un'esigenza oggettivamente giustificata.

*(1) Ad esempio, se un concessionario acquista 100 automobili della marca A in un anno per far fronte alla domanda e desidera acquistare 100 automobili della marca B, un obbligo di acquisto minimo dell'80% per la marca A significherebbe che, l'anno successivo, il concessionario dovrebbe comprare 160 macchine della marca A. Dato che è probabile che i tassi di penetrazione siano relativamente stabili, il concessionario corre il rischio di restare con un grosso stock di automobili di marca A invendute e, per evitare una situazione di questo genere, sarebbe costretto a ridurre drasticamente i suoi acquisti della marca B. A seconda delle specifiche circostanze del caso, una tale prassi può essere vista come un obbligo di monomarchismo.*

(40) Occorre inoltre valutare individualmente anche gli obblighi di monomarchismo contenuti in accordi per la distribuzione di autoveicoli nuovi, qualora la loro durata superi i cinque anni o/e qualora la quota di mercato del fornitore sia superiore al 30%, cosa che può succedere per certi fornitori in alcuni Stati membri. In tali circostanze, le parti dovrebbero considerare non solo la quota di mercato del fornitore e dell'acquirente, ma anche la quota di mercato vincolata totale, tenendo conto delle soglie indicate sopra, al punto 34. Al di sopra di tali soglie i casi individuali saranno valutati conformemente ai principi generali stabiliti nella sezione VI.2.1 degli orientamenti verticali generali.

(41) Al di fuori del campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria, la valutazione degli obblighi minimi di acquisto calcolati sulla base del fabbisogno annuo complessivo del distributore terrà conto di tutte le circostanze fattuali rilevanti. In particolare, un obbligo minimo di acquisto fissato al di sotto dell'80% degli acquisti annui complessivi equivarrà a un obbligo di monomarchismo se ha l'effetto di impedire ai distributori di trattare una o più marche supplementari concorrenti.

## 2. Distribuzione selettiva

(42) La distribuzione selettiva è attualmente la forma di distribuzione più comunemente in uso nel settore automobilistico, sia per quanto riguarda la distribuzione di autoveicoli che i servizi di riparazione e manutenzione e per la distribuzione di pezzi di ricambio.

(43) In caso di distribuzione selettiva puramente qualitativa, i distributori ed i riparatori sono selezionati unicamente sulla base di criteri oggettivi connessi alla natura dei prodotti o dei servizi, quali le capacità tecniche del personale addetto alle vendite, la configurazione dei locali di vendita, le tecniche di vendita ed il tipo di servizi di vendita che il distributore deve fornire<sup>(1)</sup>. Il ricorso a tali criteri non impone un limite diretto al numero dei distributori o riparatori ammessi a far parte della rete del fornitore. In genere, si ritiene che la distribuzione selettiva basata su criteri puramente qualitativi non rientri nell'ambito dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, in quanto non provoca effetti anticoncorrenziali, purché vengano soddisfatte tre condizioni. In primo luogo, il ricorso ad un sistema di distribuzione selettiva deve essere dettato dalla natura stessa del prodotto, nel senso che, tenuto conto delle caratteristiche del prodotto, il ricorso al sistema di distribuzione selettiva è un requisito legittimo inteso a preservarne la qualità e a garantirne il corretto impiego. In secondo luogo, la scelta dei distributori o riparatori deve avvenire secondo criteri oggettivi d'indole qualitativa stabiliti indistintamente per tutti i rivenditori potenziali e applicati in modo non discriminatorio. In terzo luogo, i criteri stabiliti non devono andare oltre il necessario.

(44) Mentre la distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi comporta la selezione di distributori o riparatori soltanto sulla base di criteri oggettivi collegati alla natura del prodotto o del servizio, un sistema di distribuzione selettiva basato su criteri quantitativi aggiunge ulteriori criteri di scelta che limitano più direttamente il numero di distributori o riparatori potenziali fissandone direttamente il numero oppure, ad esempio, richiedendo un livello minimo di vendite. Le reti basate sui criteri quantitativi sono generalmente considerate più restrittive rispetto a quelle che si basano soltanto su criteri qualitativi e, di conseguenza, è più probabile che rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

(45) Nel caso di accordi di distribuzione selettiva che rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, le parti devono valutare se essi possono beneficiare dei regolamenti di esenzione per categoria o, a livello individuale, dell'eccezione prevista all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

### ***i) Valutazione della distribuzione selettiva ai sensi dei regolamenti di esenzione per categoria***

(1) Va ricordato tuttavia che, secondo la giurisprudenza UE consolidata, i sistemi di distribuzione selettiva puramente qualitativa possono comunque limitare la concorrenza qualora l'esistenza di un determinato numero di tali sistemi non lasci alcuno spazio per altre forme di distribuzione basate su modalità concorrenziali diverse. Questa situazione non si verificherà in genere sui mercati della vendita di autoveicoli nuovi, nei quali il leasing e altri accordi simili rappresentano una valida alternativa all'acquisto vero e proprio, né sui mercati dei servizi di riparazione e manutenzione fintantoché i riparatori indipendenti forniscono ai consumatori un canale alternativo per la manutenzione dei loro autoveicoli. Cfr. ad esempio la sentenza nella causa T-88/92, *Groupement d'achat Edouard Leclerc/Commissione*, Racc. 1996, pag. II-1961.

- (46) I regolamenti di esenzione per categoria esentano gli accordi di distribuzione selettiva, indipendentemente dal fatto che vengano utilizzati criteri di selezione quantitativi o puramente qualitativi, a condizione che le quote di mercato delle parti non superino il 30%. Per poter beneficiare di tale esenzione, gli accordi non devono tuttavia contenere nessuna delle restrizioni fondamentali di cui all'articolo 4 del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali e all'articolo 5 del regolamento di esenzione per categoria per gli autoveicoli, né nessuna delle restrizioni escluse previste all'articolo 5 del primo regolamento.
- (47) Tre delle restrizioni fondamentali previste dal regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali riguardano specificamente la distribuzione selettiva. Ai sensi dell'articolo 4, lettera b), è considerata fondamentale la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, ad eccezione della restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati sui mercati nei quali viene gestito un sistema di questo tipo. Ai sensi dell'articolo 4, lettera c), sono considerati fondamentali gli accordi che hanno per oggetto la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato; l'articolo 4, lettera d), riguarda invece la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali. Le tre restrizioni fondamentali menzionate hanno un'importanza particolare per il settore della distribuzione degli autoveicoli.
- (48) In virtù del mercato interno, i consumatori possono acquistare autoveicoli in altri Stati membri traendo vantaggio dai differenziali di prezzo tra di essi; la Commissione considera la tutela del commercio parallelo in questo settore come un importante obiettivo di concorrenza. La possibilità per un consumatore di acquistare beni in altri Stati membri è particolarmente importante nel caso degli autoveicoli, visto l'elevato valore del bene ed i vantaggi diretti in termini di prezzi più bassi di cui beneficiano i consumatori che acquistano autoveicoli in Stati membri dell'UE diversi dal proprio. La Commissione vigila pertanto affinché gli accordi di distribuzione non limitino il commercio parallelo, circostanza che non soddisferebbe le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato <sup>(1)</sup>.
- (49) La Commissione ha avviato diversi procedimenti nei confronti di costruttori automobilistici per intralcio al commercio parallelo e le sue decisioni sono state in gran parte confermate dalla giurisprudenza UE <sup>(2)</sup>. L'esperienza indica che le restrizioni al commercio parallelo possono assumere varie forme. Un fornitore può, ad esempio, fare pressione sui distributori, minacciarli di rescindere il contratto, non pagare i bonus, rifiutarsi di onorare le garanzie sugli autoveicoli importati da un consumatore o oggetto di forniture incrociate tra distributori stabiliti in Stati membri diversi, oppure fare in modo che un distributore abbia tempi di attesa significativamente più lunghi per la consegna di un autoveicolo identico quando il consumatore in questione è residente in un altro Stato membro.
- (50) Un esempio particolare di restrizione indiretta al commercio parallelo si verifica quando un distributore non riesce ad ottenere autoveicoli nuovi con le specifiche adeguate necessarie per una vendita transfrontaliera. In tali circostanze specifiche, il beneficio dell'esenzione per categoria può dipendere dal fatto che il fornitore fornisca ai propri distributori autoveicoli con caratteristiche identiche a quelle degli autoveicoli venduti in altri Stati membri affinché vengano venduti a consumatori provenienti da tali Paesi (la cosiddetta "clausola di disponibilità") <sup>(3)</sup>.

(1) Il fatto che le restrizioni commerciali transfrontaliere possano andare a scapito dei consumatori è stato confermato dalla Corte nella causa C-551/03 P, *General Motors*, Racc. 2006, I-3173, punti 67 e 68, nella causa C-338/00 P, *Volkswagen/Commissione*, Racc. 2003, pag. I-9189, punti 44 e 49, e nella causa T-450/05, *Peugeot/Commissione*, sentenza del 9 luglio 2009, non ancora pubblicata, punti 46-49.

(2) Decisione 98/273/CE della Commissione del 28 gennaio 1998 nel caso IV/35.733 — VW; decisione 2001/146/CE della Commissione del 20 settembre 2000 nel caso COMP/36.653 — Opel, GU L 59 del 28.2.2001, pag. 1; decisione 2002/758/CE della Commissione del 10 ottobre 2001 nel caso COMP/36.264 — Mercedes-Benz, GU L 257 del 25.9.2002, pag. 1; decisione 2006/431/CE della Commissione del 5 ottobre 2005 nei casi F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP e altri/Peugeot SA.

(3) Cause riunite 25 e 26/84, *Ford-Werke AG e Ford of Europe Inc./Commissione delle Comunità europee*, Racc. 1985, pag. 2725.

- (51) Ai fini dell'applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria, ed in particolare per quanto riguarda l'applicazione dell'articolo 4, lettera c), del regolamento generale di esenzione per categoria per gli accordi verticali, il concetto di "utilizzatori finali" comprende le imprese di leasing. Ciò significa, in particolare, che non è possibile impedire ai distributori appartenenti a sistemi di distribuzione selettiva di vendere autoveicoli nuovi ad imprese di leasing di loro scelta. Un fornitore che si avvale di un sistema di distribuzione selettiva può tuttavia impedire ai suoi distributori di vendere autoveicoli nuovi alle imprese di leasing se vi è un rischio accertabile che dette imprese li rivendano quando sono ancora nuovi. Un fornitore può quindi chiedere che un concessionario, prima della vendita a una data impresa, verifichi le condizioni generali di leasing applicate, in modo tale da accertare che l'impresa in questione sia effettivamente un'impresa di leasing e non un rivenditore non autorizzato. Tuttavia, obbligare un concessionario a dare al fornitore le copie di ogni accordo di leasing prima di vendere un veicolo a un'impresa di leasing potrebbe equivalere a una restrizione indiretta delle vendite.
- (52) Il concetto di "utilizzatori finali" copre anche i consumatori che acquistano attraverso un intermediario. Un intermediario è una persona o un'impresa che acquista un nuovo autoveicolo per conto di un determinato consumatore, ma che non appartiene alla rete di distribuzione. Tali operatori svolgono un ruolo importante nel settore automobilistico, in particolare agevolando gli acquisti di autoveicoli da parte dei consumatori in altri Stati membri. Di norma va comprovato lo status di intermediario mediante un mandato valido in cui vengano precisati nominativo ed indirizzo del consumatore, ottenuto prima della transazione. L'uso di Internet come modo per richiamare clienti per una data gamma di veicoli e per raccogliere da parte loro mandati elettronici non incide sullo status di intermediario. Occorre distinguere gli intermediari dai rivenditori indipendenti, che acquistano un veicolo al fine di rivenderlo e non agiscono per conto di un particolare consumatore. I rivenditori indipendenti non vanno considerati utilizzatori finali ai fini dei regolamenti di esenzioni per categoria.
- ii) Valutazione della distribuzione selettiva al di fuori del campo di applicazione dei regolamenti di esenzione per categoria*
- (53) Come sottolineato al punto 175 degli orientamenti verticali generali, i possibili effetti della distribuzione selettiva sulla concorrenza consistono in una riduzione della concorrenza all'interno di un marchio e, in particolare in presenza di un effetto cumulativo, nell'esclusione di determinati tipi di distributori ed in una agevolazione della collusione tra fornitori o acquirenti.
- (54) Ai fini della valutazione di eventuali effetti anticoncorrenziali della distribuzione selettiva ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, è necessario fare una distinzione tra accordi di distribuzione selettiva basata su criteri puramente qualitativi e accordi di distribuzione selettiva basata su criteri quantitativi. Come precisato sopra al punto 43, la distribuzione selettiva qualitativa non rientra di norma nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.
- (55) Il fatto che una rete di accordi non benefici dell'esenzione per categoria perché la quota di mercato detenuta da una o più parti supera la soglia del 30% non implica che tali accordi siano illegali. Le parti dovranno piuttosto esaminare tali accordi a livello individuale per verificare se rientrano nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato e, in caso affermativo, se possano comunque beneficiare dell'eccezione prevista all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (56) Per quanto riguarda le peculiarità della distribuzione di autoveicoli nuovi, la distribuzione selettiva quantitativa soddisfa in genere le condizioni dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, se le quote di mercato delle parti non superano il 40%. Le parti dovrebbero tuttavia ricordare che il ricorso a particolari criteri di selezione potrebbe incidere sulla compatibilità dei loro accordi con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Ad esempio, anche se la presenza di clausole di ubicazione, cioè di accordi che contengono il divieto per un membro di un sistema di distribuzione selettiva di operare da un luogo di stabilimento non autorizzato, negli accordi di distribuzione selettiva di autoveicoli nuovi apporta solitamente incrementi di efficienza sotto il profilo logistico e della prevedibilità della copertura di rete, gli svantaggi possono essere superiori ai vantaggi se la quota di

mercato del fornitore è molto elevata; in tali circostanze è possibile che clausole di questo tipo non possano beneficiare dell'eccezione di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

(57) Anche la valutazione individuale di sistemi di distribuzione selettiva relativi ai riparatori autorizzati solleva questioni specifiche. In presenza di un mercato <sup>(1)</sup> per i servizi di riparazione e manutenzione distinto da quello per la vendita di autoveicoli nuovi, si ritiene che esso sia specifico per ciascuna marca. Su tale mercato, la principale fonte di concorrenza risulta dall'interazione fra riparatori indipendenti e riparatori autorizzati della marca interessata.

(58) I riparatori indipendenti, in particolare, esercitano una pressione concorrenziale vitale, in quanto il loro modello commerciale ed i relativi costi di gestione sono diversi da quelli dei riparatori appartenenti alle reti autorizzate. Inoltre, diversamente dai riparatori autorizzati, che utilizzano in larga misura pezzi di ricambio della marca del produttore, le officine indipendenti di solito ricorrono maggiormente ad altre marche, consentendo così al proprietario di un veicolo di scegliere fra pezzi di ricambio concorrenti. Poiché, oltre a ciò, una larga maggioranza delle riparazioni di autoveicoli più nuovi sono attualmente effettuate in officine autorizzate, è importante che la concorrenza fra i riparatori autorizzati resti effettiva, cosa possibile solo se l'accesso alle reti rimane aperto ai nuovi operatori.

(59) Il nuovo quadro giuridico permette alla Commissione e alle autorità nazionali preposte alla concorrenza di proteggere più facilmente la concorrenza fra officine indipendenti e riparatori autorizzati, così come fra i membri di ogni rete di riparatori autorizzati. In particolare, la riduzione dal 100% al 30% della soglia della quota di mercato per l'esenzione relativa alla distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi lascia più ampio margine d'azione alle autorità preposte alla concorrenza.

(60) Nel valutare l'impatto sulla concorrenza degli accordi verticali sui mercati dei servizi di assistenza post-vendita per gli autoveicoli, le parti devono pertanto essere consapevoli dalla volontà della Commissione di tutelare la concorrenza sia tra i membri delle reti di riparatori autorizzati che tra questi ed i riparatori indipendenti. A tal fine, è opportuno prestare particolare attenzione a tre comportamenti specifici che possono limitare tale concorrenza: impedire ai riparatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche; abusare delle garanzie legali e/o estese offerte dai costruttori al fine di escludere i riparatori indipendenti; subordinare l'accesso alle reti di riparatori autorizzati al rispetto di criteri non qualitativi.

(61) Benché le tre sottosezioni che seguono si riferiscano in modo specifico alla distribuzione selettiva, gli stessi effetti di preclusione anticoncorrenziale potrebbero derivare da altri tipi di accordi verticali che limitano direttamente o indirettamente il numero di partner di servizi contrattualmente legati a un produttore di autoveicoli.

#### **Accesso degli operatori indipendenti ad informazioni tecniche**

(62) Benché in genere si ritenga che la distribuzione selettiva puramente qualitativa non rientri nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato per l'assenza di

*(1) In alcuni casi, si può definire un mercato dei sistemi che include, insieme, autoveicoli e pezzi di ricambio, tenendo conto, fra l'altro, della vita utile del veicolo così come delle preferenze e delle abitudini di acquisto degli utenti. Cfr. la comunicazione della Commissione sulla definizione del mercato rilevante ai fini dell'applicazione del diritto comunitario in materia di concorrenza, GU C 372 del 9.12.1997, pag. 5, punto 56. Un fattore importante da considerare è se una proporzione significativa di acquirenti faccia la propria scelta tenendo conto o meno dei costi da sostenere durante la vita utile del veicolo. Ad esempio, il comportamento d'acquisto di un acquirente di camion che acquista e gestisce un intero parco, e che al momento dell'acquisto del veicolo tiene conto delle spese di manutenzione, può essere considerevolmente diverso dal comportamento di un acquirente di veicoli singoli. Un altro fattore rilevante è l'esistenza e la situazione relativa dei fornitori di pezzi di ricambio, riparatori e/o distributori di pezzi di ricambio che operano sul mercato dei servizi di assistenza post-vendita indipendentemente dai produttori di autoveicoli. Nella maggior parte dei casi è probabile che vi sia un mercato dei servizi di assistenza post-vendita specifico per le singole marche, in particolare perché la maggior parte degli acquirenti sono privati o PMI che acquistano gli autoveicoli ed i servizi di assistenza post-vendita separatamente e non hanno un accesso sistematico a dati che consentano di valutare in anticipo i costi complessivi della proprietà di un autoveicolo.*

effetti anticoncorrenziali <sup>(1)</sup>, gli accordi di distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi conclusi con riparatori autorizzati e/o distributori di pezzi di ricambio possono viceversa rientrare in tale campo di applicazione se, nel contesto di tali accordi, una delle parti agisce in modo da precludere il mercato agli operatori indipendenti, ad esempio negando loro l'accesso alle informazioni tecniche necessarie per le riparazioni e la manutenzione. In tale contesto, la nozione di operatori indipendenti include i riparatori indipendenti, i fabbricanti e distributori di pezzi di ricambio, i fabbricanti di apparecchiature o strumenti per la riparazione, gli editori di informazioni tecniche, i club automobilistici, le imprese di assistenza su strada, gli operatori che offrono servizi di revisione e test e gli operatori che offrono formazione per i riparatori.

**(63)** I fornitori trasmettono ai propri riparatori autorizzati tutte le informazioni tecniche necessarie per riparare e effettuare la manutenzione degli autoveicoli delle loro marche e sono spesso gli unici in grado di fornire ai riparatori tutte le informazioni tecniche necessarie per le marche in questione. In tali circostanze, se il fornitore non consente agli operatori indipendenti un accesso adeguato alle informazioni tecniche necessarie per la manutenzione e le riparazioni specifiche per la marca, gli eventuali effetti negativi derivanti dai suoi accordi con i riparatori e/o i distributori di pezzi di ricambio autorizzati potrebbero essere più ampi e far sì che essi rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

**(64)** Il mancato accesso ad informazioni tecniche necessarie potrebbe inoltre causare un peggioramento della posizione di mercato degli operatori indipendenti, determinando un danno per i consumatori in termini di riduzione significativa della scelta dei pezzi di ricambio, di prezzi più elevati per i servizi di riparazione e di manutenzione, di riduzione della scelta delle officine e di potenziali problemi di sicurezza. In tali circostanze, gli incrementi di efficienza che potrebbero di norma derivare dagli accordi di riparazione e distribuzione di pezzi di ricambio autorizzati non sarebbero tali da controbilanciare questi effetti anticoncorrenziali; gli accordi in questione non rispetterebbero di conseguenza le condizioni previste all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.

**(65)** Il regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 giugno 2007, relativo all'omologazione dei veicoli a motore riguardo alle emissioni dai veicoli passeggeri e commerciali leggeri (Euro5 ed Euro6) e all'ottenimento di informazioni sulla riparazione e la manutenzione del veicolo <sup>(2)</sup>, e il regolamento (CE) n.692/2008 della Commissione, del 18 luglio 2008, recante attuazione e modifica del regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio relativo all'omologazione dei veicoli a motore riguardo alle emissioni dai veicoli passeggeri e commerciali leggeri (Euro5 ed Euro6) e all'ottenimento di informazioni per la riparazione e la manutenzione del veicolo <sup>(3)</sup>, prevedono un sistema di divulgazione delle informazioni sulla riparazione e la manutenzione relative alle autovetture immesse sul mercato a partire dal 1° settembre 2009. Il regolamento (CE) n.595/2009 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 giugno 2009, relativo all'omologazione dei veicoli a motore e dei motori riguardo alle emissioni dei veicoli pesanti (Euro6) e all'accesso alle informazioni relative alla riparazione e alla manutenzione del veicolo <sup>(4)</sup>, e le derivanti misure d'attuazione, prevedono un tale sistema per i veicoli commerciali immessi sul mercato a partire dal 1° gennaio 2013. La Commissione terrà conto di tali regolamenti nel valutare i casi in cui si sospetta che sia stato negato l'accesso ad informazioni tecniche sulla riparazione e la manutenzione di veicoli commercializzati prima di tali date. Per valutare se il negato accesso ad una particolare informazione possa far rientrare i relativi accordi nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, occorre prendere in considerazione una serie di fattori ed esaminare:

a) se le informazioni in questione costituiscono informazioni tecniche o di altro tipo, quali quelle commerciali <sup>(5)</sup>, il cui accesso può essere legittimamente negato;

*(1) Come indicato sopra, al punto 54, ciò generalmente avviene sui mercati dei servizi di riparazione e manutenzione fintantoché i riparatori indipendenti forniscono ai consumatori un canale alternativo per la manutenzione dei loro autoveicoli.*

*(2) GU L 171 del 29.6.2007, pag. 1.*

*(3) GU L 199 del 28.7.2008, pag. 1.*

*(4) GU L 188 del 18.7.2009, pag. 1.*

*(5) Possono essere considerate informazioni commerciali le informazioni usate per effettuare attività di riparazione e manutenzione, ma non necessarie per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli. Si tratta ad esempio dei software di fatturazione, oppure di informazioni sulle tariffe orarie praticate dalla rete autorizzata.*

b) se il mancato accesso a tali informazioni tecniche influisce notevolmente sulla capacità degli operatori indipendenti di svolgere i loro compiti e di esercitare un'aprensione concorrenziale sul mercato;

c) se i membri della relativa rete di riparatori autorizzati hanno accesso alle informazioni tecniche in questione. Qualora le informazioni siano state loro fornite in qualsivoglia forma, allora l'accesso dovrebbe essere garantito anche agli operatori indipendenti su una base nondiscriminatoria;

d) se le informazioni in questione saranno in ultimo <sup>(1)</sup> utilizzate ai fini della riparazione e della manutenzione di autoveicoli o per altri fini <sup>(2)</sup>, come la fabbricazione di pezzi di ricambio o strumenti.

(66)

Il progresso tecnologico implica che il concetto di informazione tecnica sia flessibile. Al momento tra le informazioni tecniche sono compresi, a titolo di esempio, software specifici, i codici di errore ed altri parametri, ivi compresi gli aggiornamenti, necessari per interventi sulle unità elettroniche di controllo implicanti l'introduzione e/o il ripristino delle impostazioni raccomandate dal fornitore, i numeri di identificazione dei veicoli o qualsiasi altro metodo d'identificazione dei veicoli, i cataloghi dei pezzi di ricambio, i procedimenti di riparazione e manutenzione, le soluzioni derivanti dall'esperienza pratica e relative a problemi che in genere riguardano un dato modello o una data partita, gli avvisi di ritiro dei prodotti nonché altri avvisi che indicano le riparazioni che possono essere effettuate senza spese nella rete dei riparatori autorizzati. Sono informazioni tecniche anche i codici dei pezzi di ricambio e ogni altra informazione necessaria per identificare il pezzo di ricambio corretto, del marchio del costruttore automobilistico, che può essere montato su un determinato veicolo (cioè il pezzo di ricambio che il costruttore automobilistico fornirebbe generalmente ai membri delle sue reti di riparatori autorizzati per riparare il veicolo in questione) <sup>(3)</sup>. L'elenco di informazioni di cui all'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 715/2007 e del regolamento (CE) n. 595/2009 rappresenta inoltre un'indicazione su cosa intenda la Commissione per informazioni tecniche ai fini dell'applicazione dell'articolo 101 del trattato.

(67)

Le modalità con cui sono fornite le informazioni tecniche sono inoltre importanti ai fini della valutazione della compatibilità degli accordi sui riparatori autorizzati con l'articolo 101 del trattato. L'accesso deve essere concesso a richiesta e senza indebiti ritardi, l'informazione deve essere fornita in modo utilizzabile e il prezzo richiesto non deve scoraggiare l'accesso alle informazioni non tenendo conto della misura in cui l'operatore indipendente ne fa uso. È opportuno che un fornitore di autoveicoli sia tenuto a concedere l'accesso alle informazioni tecniche sui nuovi autoveicoli contemporaneamente ai propri riparatori autorizzati e agli operatori indipendenti senza obbligare questi ultimi ad acquistare altre informazioni non necessarie per eseguire il tipo di lavoro in questione. L'articolo 101 del trattato, tuttavia, non obbliga un fornitore a dare informazioni tecniche in formato standardizzato o attraverso un sistema tecnico definito, come la norma CEN/ISO e il formato OASIS, come previsto dal regolamento (CE) n. 715/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio e dal regolamento (CE) n. 295/2009 della Commissione, del 18 marzo 2009, relativo alla classificazione di talune merci nella nomenclatura combinata <sup>(4)</sup>.

(68)

Dette considerazioni valgono inoltre anche per quanto riguarda l'accesso degli operatori indipendenti alle apparecchiature e alla formazione. In questo contesto per "apparecchiature" si intende anche la diagnostica elettronica ed altri strumenti di riparazione, con il relativo software, compresi aggiornamenti periodici e servizi post-vendita per tali strumenti.

#### Utilizzo abusivo delle garanzie

(69)

Anche gli accordi di distribuzione selettiva basata su criteri qualitativi possono rientrare nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, se il fornitore e i

*(1) Ad esempio informazioni fornite ad editori affinché questi li ritrasmettano ai riparatori di autoveicoli.*

*(2) Rientrano nella categoria delle informazioni utilizzate ai fini della riparazione e della manutenzione di autoveicoli le informazioni necessarie per l'installazione di un pezzo di ricambio o per la manipolazione di un arnese nella riparazione/manutenzione dell'autoveicolo, mentre le informazioni sulla progettazione, sul processo di produzione o sui materiali impiegati per la fabbricazione di un pezzo di ricambio non rientrano in detta categoria, ed è pertanto possibile negarvi l'accesso.*

*(3) L'operatore indipendente non dovrebbe essere obbligato a comprare il pezzo di ricambio in questione per poter ottenere questa informazione.*

*(4) GU L 95 del 9.4.2009, pag. 7.*



membri della sua rete autorizzata riservano, esplicitamente o implicitamente, le riparazioni di determinate categorie di autoveicoli ai membri della rete autorizzata. Ciò può accadere, ad esempio, se la garanzia, legale o estesa, del costruttore nei confronti dell'acquirente è subordinata al fatto che l'utilizzatore finale faccia effettuare il lavoro di riparazione e manutenzione non coperto dalla garanzia solo nell'ambito delle reti di riparatori autorizzati. Lo stesso vale per le condizioni di garanzia che impongono il ricorso a pezzi di ricambio col marchio del costruttore per le sostituzioni non coperte dalla garanzia. Sembra inoltre dubbio che gli accordi di distribuzione selettiva che prevedono tali pratiche possano apportare vantaggi per i consumatori tali da permettere che gli accordi in questione beneficino dell'eccezione prevista all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. Tuttavia, qualora un fornitore rifiuti legittimamente di fornire una prestazione coperta da garanzia sostenendo che la situazione contestata sia stata causata da una scorretta riparazione o manutenzione effettuata da un riparatore o dall'uso di pezzi di ricambio di qualità scadente, ciò non inciderà sulla compatibilità con le norme di concorrenza dei suoi accordi relativi a servizi di riparazione.

#### **Accesso a reti di riparatori autorizzati**

(70) La concorrenza tra riparatori autorizzati e riparatori indipendenti non è la sola forma di concorrenza che va presa in considerazione nell'analizzare la compatibilità con l'articolo 101 del trattato di accordi relativi a servizi di riparazione autorizzata. È opportuno che le parti valutino anche il grado di concorrenza che i riparatori autorizzati appartenenti alla relativa rete possono esercitare tra di loro. Uno dei principali fattori che determinano tale concorrenza riguarda le condizioni di accesso alla rete previste dagli accordi-tipo in materia. In considerazione della posizione di mercato generalmente forte che detengono le reti di riparatori autorizzati, della loro particolare importanza per i proprietari di autoveicoli nuovi e del fatto che i consumatori non sono disposti a percorrere lunghe distanze per fare riparare le proprie vetture, la Commissione ritiene importante che l'accesso alle reti di riparatori autorizzati rimanga generalmente aperto a tutte le imprese che soddisfanno criteri di qualità definiti. È probabile che una selezione di tipo quantitativo dei potenziali membri faccia sì che l'accordo rientri nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

(71) Un caso particolare si verifica quando i riparatori autorizzati sono tenuti, in base agli accordi, anche alla vendita di autoveicoli nuovi. È probabile che tali accordi rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, in quanto un tale obbligo non è richiesto dalla natura dei servizi oggetto del contratto. Inoltre, nel caso di una marca affermata sul mercato, gli accordi che contengono un obbligo di questo tipo non potrebbero di norma beneficiare dell'eccezione prevista all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, in quanto provocherebbero una grave limitazione dell'accesso alla rete di riparatori autorizzati, riducendo quindi la concorrenza senza apportare vantaggi corrispondenti per i consumatori. Tuttavia, in certi casi, un fornitore che intenda lanciare una marca su un particolare mercato geografico potrebbe inizialmente avere difficoltà a trovare distributori disposti a realizzare gli investimenti necessari a meno che essi non siano sicuri di non dover affrontare la concorrenza di riparatori autorizzati "autonomi" che cerchino di avvantaggiarsi dei loro investimenti iniziali. In tali circostanze, un collegamento contrattuale tra le due attività per un periodo di tempo limitato avrebbe un effetto pro-concorrenziale sul mercato delle vendite di autoveicoli, permettendo il lancio di una nuova marca e non avrebbe effetti sul mercato potenziale dei servizi di riparazione specifici per tale marca, che in ogni caso non esisterebbe se gli autoveicoli non potessero essere venduti. È dunque improbabile che accordi di questo tipo rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato.

MEMO/10/217  
Bruxelles, 27 maggio 2010

**FAQ**  
**Frequent Asked Questions**

**Antitrust: la Commissione rivede le norme di concorrenza nel settore automobilistico**

**1. Su cosa verte la riforma?**

La riforma riguarda la fissazione di norme che tengano conto dell'intensità della concorrenza sui mercati della distribuzione degli autoveicoli e dei pezzi di ricambio e su quelli della fornitura di servizi di riparazione e di manutenzione. Essa concerne automobili, camion ed autobus. Dall'analisi della Commissione è emerso che la concorrenza sul mercato della vendita di autoveicoli nuovi è forte. Alla luce di questa constatazione, le vigenti norme settoriali creano restrizioni non necessarie che impediscono ai costruttori automobilistici di organizzare i propri sistemi di distribuzione nel modo che ritengono opportuno. La Commissione ha pertanto allineato le norme applicabili alla distribuzione degli autoveicoli a quelle applicabili agli accordi di distribuzione in altri settori (regolamento 330/2010 adottato il 20 aprile), ma con un periodo di transizione di tre anni per consentire ai concessionari di adattarsi. La concorrenza sui mercati della riparazione e manutenzione e della distribuzione di pezzi di ricambio è meno intensa e vi è il rischio che i consumatori possano essere danneggiati da pratiche anticoncorrenziali che facciano aumentare i costi di riparazione. La riparazione e la manutenzione sono molto importanti per i consumatori, non solo per ragioni di sicurezza e affidabilità, ma anche perché le fatture delle riparazioni rappresentano il 40% dei costi totali che comporta il possesso di un'autovettura. A differenza dei prezzi degli autoveicoli, negli ultimi anni il costo di un lavoro medio di riparazione è effettivamente aumentato - e i consumatori risentono particolarmente degli effetti di tali incrementi nel contesto dell'attuale crisi, poiché sono più sensibili ai prezzi e guidano inoltre autovetture più vecchie che richiedono una più frequente manutenzione. La Commissione ha pertanto predisposto un regime più rigoroso per questi mercati, che faciliterà l'applicazione delle norme. Questioni particolarmente problematiche sono il negato accesso alle informazioni tecniche e ai pezzi di ricambio e il rifiuto di onorare le garanzie se i consumatori fanno riparare il veicolo presso officine indipendenti.

**2. Come aumentare la concorrenza sui mercati della riparazione, manutenzione e dei pezzi di ricambio?**

Il nuovo regolamento d'esenzione per categoria si applicherà a decorrere dal 1° giugno 2010. Il principale cambiamento è che gli accordi fra i costruttori automobilistici e le loro reti di riparatori autorizzati e distributori di pezzi di ricambio non beneficeranno più dell'esenzione automatica, e questo poiché tali reti detengono generalmente una quota di mercato superiore al 30%. Sarà così più facile occuparsi direttamente dei rifiuti di comunicare informazioni tecniche, o dell'utilizzo abusivo delle garanzie per escludere i riparatori indipendenti, o delle nuove forme di restrizione che potrebbero emergere.

Analogamente, è difficile che rientrino nell'esenzione per categoria gli accordi che obbligano i riparatori autorizzati ad acquistare i pezzi di ricambio presso i costruttori automobilistici, dato che anche questi ultimi detengono generalmente una quota di mercato superiore al 30% sui mercati dei pezzi di ricambio. Il nuovo regolamento elenca inoltre tre restrizioni fondamentali che costituiscono una violazione delle norme di concorrenza sul mercato dei pezzi di ricambio.

Si tratta di restrizioni imposte dai costruttori automobilistici e che riguardano:

- a) la vendita di pezzi di ricambio originali da parte dei riparatori autorizzati ad officine indipendenti;
- b) la facoltà dei produttori indipendenti di pezzi di ricambio di rifornire i riparatori autorizzati o indipendenti e
- c) la facoltà dei produttori di pezzi di ricambio di apporre il proprio marchio o logo sui propri prodotti. La Commissione mantiene il suo impegno di intervenire contro ogni restrizione della concorrenza in tutta la catena di approvvigionamento del settore, come ha fatto recentemente con una decisione che ha irrogato una multa di quasi 1,4 miliardi di euro a quattro produttori di vetri per auto per la partecipazione a un cartello (vedi IP/08/1685).

**3. In che modo il nuovo quadro giuridico garantirà ai riparatori indipendenti l'accesso alle informazioni tecniche?**

I riparatori indipendenti sono importanti perché aumentano la scelta offerta ai consuma-

tori e mantengono competitivo il prezzo delle riparazioni esercitando pressione sulle reti di riparatori autorizzati dei costruttori automobilistici. Perché ciò accada è tuttavia necessario che possano ottenere le informazioni tecniche necessarie per eseguire riparazioni su veicoli sempre più sofisticati. Il negato accesso alle “informazioni tecniche” sarà trattato direttamente ai sensi delle disposizioni del trattato relative alle pratiche commerciali restrittive (articolo 101), poiché, come sopra indicato, i costruttori, coi pezzi di ricambio e le officine, detengono di solito una quota di mercato superiore al 30%. Sono inoltre in corso d’adozione orientamenti che contengono precisazioni quanto alla nozione di “informazioni tecniche”, rinviando al regolamento 715/2007 relativo all’omologazione dei veicoli a motore e a tutti i successivi regolamenti d’attuazione. Le nuove norme garantiscono l’accesso alle informazioni tecniche per i modelli omologati dopo il 1° settembre 2009. Stabilendo un chiaro legame col regolamento del 2007 sull’omologazione dei veicoli a motore, la Commissione assicurerà la coerenza per quanto riguarda l’accesso alle informazioni tecniche per le autovetture messe in circolazione prima di tale data, e consentirà l’evolversi della nozione di “informazioni tecniche” in linea col progresso tecnico. La Commissione mantiene il suo impegno ai fini di una rigorosa applicazione delle norme sull’accesso alle informazioni tecniche, come dimostrato in quattro procedimenti avviati nel 2007 per garantire la diffusione delle necessarie informazioni ai riparatori indipendenti da parte di Daimler/Chrysler, Fiat, Toyota e General Motors (vedi IP/07/1332).

#### **4. Perché la Commissione non ha ripreso le disposizioni sulle clausole contrattuali?**

La precedente esenzione per categoria richiedeva, come condizione, che negli accordi fra i costruttori automobilistici e i concessionari figurassero determinate clausole relative al trasferimento di concessioni fra distributori della stessa rete, ai preavvisi per porre termine a un contratto, alla durata del contratto e all’arbitrato. Dalla valutazione è tuttavia emerso che queste disposizioni non hanno raggiunto il prefissato obiettivo di migliorare il funzionamento dei mercati e che possono addirittura aver reso più difficile ai nuovi operatori l’accesso alle reti di distribuzione. La disposizione che consentiva ai concessionari di trasferire la loro concessione in seno alla rete senza il consenso dei costruttori doveva facilitare l’emergere di gruppi di concessionari di stampo europeo, promuovendo così l’integrazione del mercato. Questa norma, tuttavia, non solo non ha permesso di creare questi gruppi transfrontalieri, ma sembra che abbia ostacolato i terzi che intendevano inserirsi nella rete e abbia incoraggiato la concentrazione sui mercati nazionali. Inoltre, le disposizioni relative alle clausole contrattuali invadono settori rientranti normalmente nell’ambito del diritto contrattuale nazionale, generando confusione e portando a uno spreco di risorse utilizzabili ai fini dell’applicazione delle leggi. I nuovi orientamenti, invece, incoraggiano i costruttori automobilistici ad attenersi a norme etiche minime nelle loro relazioni con i concessionari, incorporandole possibilmente in un codice di condotta. Ciò rappresenterebbe un fattore importante nel valutare le condotte individuali.

#### **5. Cosa cambia per i concessionari che vendono marche concorrenti (“Concessionari multimarca”)?**

Le vecchie norme non favorivano molto la distribuzione multimarca, che continua ad essere determinata dalle dimensioni dei concessionari e dalla loro ubicazione geografica (è più facile che i concessionari multimarca sorgano in aree remote, in seno a grossi gruppi di concessionari che esercitano il potere dell’acquirente). Inoltre, i costruttori automobilistici hanno reagito alla minaccia che un multimarchismo generalizzato poteva rappresentare per l’identità di marca e per l’immagine dell’azienda aumentando il livello degli investimenti richiesti ai concessionari in termini di separazione delle marche, presentazione, ecc. I fabbricanti hanno inoltre cominciato a contribuire meno ai costi di investimento dei concessionari. In base alle norme, i produttori (intenzionati ad avvalersi dell’esenzione) dovevano autorizzare i loro concessionari a vendere le marche di almeno due costruttori concorrenti nello stesso spazio espositivo. Il risultato è stato un aumento globale dei costi di distribuzione, che secondo le stime è stato intorno al 20%, a scapito dei concessionari e dei consumatori. Le nuove norme lasciano ai costruttori automobilistici un più ampio margine di manovra per organizzare le proprie reti come meglio credono, e, in particolare, per trovare il giusto equilibrio fra concessioni monomarca e concessioni multimarca.

La Commissione ha introdotto una serie di garanzie per garantire la distribuzione delle marche più piccole:

- i) possono beneficiare dell'esenzione per categoria solo i costruttori che impongono obblighi di monomarchismo che abbiano una quota di mercato nazionale al massimo del 30%;
- ii) i costruttori che impongono il monomarchismo per più di cinque anni non possono beneficiare dell'esenzione per categoria. I concessionari devono essere liberi di porre fine al vincolo dopo cinque anni;
- iii) non saranno esentati gli obblighi di monomarchismo specificamente concepiti per escludere nuovi operatori o marche più piccole attualmente disponibili nei punti vendita multimarca;
- iv) se l'uso diffuso degli obblighi di monomarchismo porta a scalzare dal mercato marche concorrenti, le autorità preposte alla concorrenza possono revocare il beneficio dell'esenzione per categoria per singoli costruttori automobilistici;
- v) se gli obblighi di monomarchismo coprono più del 50% di un dato mercato, la Commissione può adottare un regolamento che dichiara l'esenzione per categoria inapplicabile agli accordi che contengono clausole di questo tipo.

***6. In che modo la Commissione garantisce che i consumatori continueranno a beneficiare del mercato interno?***

Il nuovo quadro mantiene il livello di protezione per quanto riguarda le vendite transfrontaliere e i consumatori continueranno a beneficiare dei differenziali di prezzo fra Stati membri, come mostra la relazione annua della Commissione sui prezzi delle automobili, che sorveglia tali differenziali per le autovetture più note. La Commissione mantiene il suo impegno di tutelare il commercio parallelo nel mercato interno e di intervenire in caso di restrizione o distorsione della concorrenza. Un esempio di ciò è la decisione adottata nei confronti di Peugeot Nederland del 2005 (IP/05/1227), confermata dal Tribunale dell'Unione Europea il 9 luglio 2009 (causa T-450/05). Inoltre, rafforzando l'applicazione delle regole di concorrenza nei mercati della riparazione, manutenzione e dei pezzi di ricambio, le nuove norme contribuiranno a creare condizioni di concorrenza omogenee fra costruttori automobilistici e produttori di pezzi di ricambio, favorendo così una diminuzione dei prezzi dei pezzi di ricambio.

***7. Per quanto tempo si applicheranno il nuovo regolamento di esenzione per categoria per i veicoli a motore e i nuovi orientamenti?***

Il nuovo regolamento di esenzione per categoria per i veicoli a motore sarà valido 13 anni, cioè fino al 2023. La Commissione controllerà costantemente la situazione sui mercati della distribuzione degli autoveicoli e dei pezzi di ricambio, così come sul mercato della fornitura di servizi di riparazione e manutenzione. La Commissione controllerà anche l'applicazione del regolamento, in cooperazione con le autorità nazionali preposte alla concorrenza e con le parti interessate.

## Atti non legislativi

## Regolamento (UE) n. 330/2010 della Commissione

del 20 aprile 2010, relativo all'applicazione dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea a categorie di accordi verticali e pratiche concordate

(Testo rilevante ai fini del SEE)

### LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione Europea, visto il regolamento n. 19/65/CEE del Consiglio, del 2 marzo 1965, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato a categorie di accordi e pratiche concordate <sup>(1)</sup>, in particolare l'articolo 1, dopo aver pubblicato il progetto del presente regolamento, sentito il parere del comitato consultivo in materia di intese e posizioni dominanti, considerando quando segue:

- (1) In virtù del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione ha il potere di applicare, mediante regolamento, l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato sul funzionamento dell'Unione Europea <sup>(\*)</sup> a categorie di accordi verticali e pratiche concordate corrispondenti che rientrano nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo.
- (2) Il 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 <sup>(2)</sup> definisce una categoria di accordi verticali che la Commissione ha considerato come corrispondenti, di norma, alle condizioni stabilite nell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato. In considerazione dell'esperienza complessivamente positiva fatta con l'applicazione di detto regolamento, che scade il 31 maggio 2010, e dell'ulteriore esperienza avuta dalla sua adozione, è opportuno adottare un nuovo regolamento d'esenzione per categoria.
- (3) La categoria di accordi per i quali le condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato possono essere di norma considerate soddisfatte include accordi verticali riguardanti l'acquisto o la vendita di beni o servizi, qualora tali accordi siano conclusi tra imprese non concorrenti, fra talune imprese concorrenti o da talune associazioni di dettaglianti di beni. Essa include inoltre accordi verticali contenenti disposizioni accessorie relative alla cessione o all'uso di diritti di proprietà intellettuale. È necessario che il termine accordi verticali comprenda le pratiche concordate corrispondenti.
- (4) Ai fini dell'applicazione mediante regolamento dell'articolo 101, paragrafo 3, del trattato non è necessario definire gli accordi verticali che possono rientrare nel campo di applicazione del paragrafo 1 di detto articolo. La valutazione individuale di accordi ai sensi dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato esige che diversi fattori siano presi in considerazione, in particolare la struttura del mercato sia dal lato dell'offerta che dal lato della domanda.
- (5) Il beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento deve essere limitato agli accordi verticali per i quali si può presupporre con sufficiente certezza la conformità alle condizioni di cui all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (6) Alcuni tipi di accordi verticali possono incrementare l'efficienza economica nell'ambito di una catena produttiva o distributiva permettendo un migliore coordinamento tra le imprese partecipanti. In particolare, essi possono contribuire a ridurre i costi delle transazioni commerciali ed i costi di distribuzione delle parti e possono altresì consentire un livello ottimale dei loro investimenti e delle loro vendite.
- (7) La probabilità che tali incrementi di efficienza possano controbilanciare gli eventuali effetti anticoncorrenziali derivanti dalle restrizioni contenute negli accordi verticali di-

(1) GU 36 del 6.3.1965, pag. 533.

(\*) Con effetto dal 1° dicembre 2009, l'articolo 81 del trattato CE è sostituito dall'articolo 101 del trattato, sebbene il disposto rimanga sostanzialmente invariato. Ai fini del presente regolamento, i riferimenti all'articolo 101 del TFUE si intendono fatti, ove necessario, all'articolo 81.

(2) GU L 336 del 29.12.1999, pag. 21.

pende dal grado di potere di mercato delle parti dell'accordo e pertanto dalla misura in cui tali imprese sono esposte alla concorrenza di altri fornitori di beni o servizi che siano considerati intercambiabili o sostituibili dai loro clienti, in ragione delle caratteristiche dei prodotti, dei loro prezzi e dell'uso al quale sono destinati.

- (8) Qualora la quota del mercato rilevante detenuta da ciascuna delle imprese parti contraenti dell'accordo non superi il 30%, si può presumere che gli accordi verticali che non contengono alcuni tipi di gravi restrizioni della concorrenza siano in genere atti a determinare un miglioramento nella produzione e nella distribuzione e a riservare agli utenti una congrua parte dell'utile che ne deriva.
- (9) Qualora la quota di mercato superi la soglia del 30%, non è possibile presumere che gli accordi verticali che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato implicino generalmente vantaggi oggettivi di natura ed ampiezza tali da compensare gli svantaggi che determinano sotto il profilo della concorrenza. Al tempo stesso, non è possibile nemmeno presumere che tali accordi verticali rientrino nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato o che non soddisfino le condizioni di cui al paragrafo 3 di detto articolo.
- (10) Il presente regolamento non deve esentare gli accordi verticali che contengono restrizioni dalle quali è probabile che derivi una restrizione della concorrenza e un danno per i consumatori o che non sono indispensabili per il conseguimento degli incrementi di efficienza. In particolare, accordi verticali che contengano determinati tipi di gravi restrizioni della concorrenza, come l'imposizione di un prezzo di rivendita minimo o fisso e talune forme di protezione territoriale, devono essere esclusi dal beneficio dell'esenzione per categoria di cui al presente regolamento indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate.
- (11) Al fine di assicurare l'accesso al mercato rilevante o di impedire la collusione all'interno di questo, l'esenzione per categoria deve essere subordinata a determinate condizioni. A tal fine l'esenzione degli obblighi di non concorrenza deve essere limitata agli obblighi che non eccedono una certa durata. Per le medesime ragioni, deve essere escluso dal beneficio del presente regolamento qualsiasi obbligo che, direttamente o indirettamente, impedisca ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di vendere marche di determinati fornitori concorrenti.
- (12) La limitazione basata sulla quota di mercato, l'esclusione di taluni accordi verticali dall'esenzione prevista dal presente regolamento e le condizioni ivi stabilite assicurano generalmente che gli accordi cui si applica l'esenzione per categoria non consentono alle imprese partecipanti di eliminare la concorrenza in relazione ad una parte sostanziale dei prodotti in questione.
- (13) La Commissione può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento, conformemente all'articolo 29, paragrafo 1, del 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 <sup>(1)</sup>, qualora ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato.
- (14) A norma dell'articolo 29, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 1/2003, l'autorità responsabile della concorrenza di uno Stato membro può revocare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento nel suo territorio o in una parte di esso quando ritenga che in un caso particolare un accordo al quale si applica l'esenzione di cui al presente regolamento provochi nondimeno effetti incompatibili con l'articolo 101, paragrafo 3, del trattato nel territorio di tale Stato membro o in una parte di esso, qualora tale territorio abbia tutte le caratteristiche di un mercato geografico distinto.
- (15) Per determinare se sia necessario ritirare il beneficio dell'applicazione del presente regolamento a norma dell'articolo 29 del regolamento (CE) n. 1/2003, occorre in partico-

(1) *GUL I del 4.1.2003, pag. 1.*

lare tener conto degli effetti anticoncorrenziali che possono verificarsi in seguito all'esistenza di reti parallele di accordi verticali con effetti simili che limitano significativamente l'accesso ad un mercato rilevante o la concorrenza all'interno di tale mercato. Un tale effetto cumulativo può, ad esempio, verificarsi in caso di distribuzione selettiva o di obblighi di non concorrenza.

(16)

Al fine di rafforzare la vigilanza sulle reti parallele di accordi verticali aventi effetti anticoncorrenziali simili e che coprono più del 50% di un dato mercato, la Commissione può, mediante regolamento, dichiarare il presente regolamento inapplicabile ad accordi verticali che contengano specifiche restrizioni praticate sul mercato di cui trattasi, ripristinando così nei confronti di tali accordi la piena applicazione dell'articolo 101 del trattato,

#### **HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:**

### **Articolo 1 Definizioni**

1. Ai fini del presente regolamento si applicano le seguenti definizioni:

a) per «accordi verticali» si intendono gli accordi o le pratiche concordate conclusi tra due o più imprese, operanti ciascuna, ai fini dell'accordo o della pratica concordata, ad un livello differente della catena di produzione o di distribuzione, e che si riferiscono alle condizioni in base alle quali le parti possono acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;

b) per «restrizioni verticali» si intendono le restrizioni della concorrenza rientranti nel campo di applicazione dell'articolo 101, paragrafo 1, del trattato;

c) per «impresa concorrente» si intende un concorrente effettivo o potenziale; per «concorrente effettivo» si intende un'impresa operante sullo stesso mercato rilevante; per «concorrente potenziale» si intende un'impresa che, in assenza di accordo verticale, in base a considerazioni realistiche e non come possibilità meramente teorica, nell'ipotesi di un incremento modesto ma permanente dei prezzi relativi, sarebbe in grado, in breve tempo, di effettuare gli investimenti supplementari necessari o di sostenere gli ulteriori costi di conversione per penetrare nel mercato rilevante;

d) per «obbligo di non concorrenza» si intende qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di non produrre, acquistare, vendere o rivendere beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi oggetto del contratto, ovvero qualsiasi obbligo, diretto o indiretto, che impone all'acquirente di acquistare dal fornitore o da un'altra impresa da questo indicata più dell'80% degli acquisti annui complessivi dei beni o servizi contrattuali e dei loro succedanei effettuati dall'acquirente stesso sul mercato rilevante, calcolati sulla base del valore o, se è normale prassi del settore, del volume dei suoi acquisti relativi all'anno civile precedente;

e) per «sistema di distribuzione selettiva» si intende un sistema di distribuzione nel quale il fornitore si impegna a vendere i beni o servizi oggetto del contratto, direttamente o indirettamente, solo a distributori selezionati sulla base di criteri specificati e nel quale questi distributori si impegnano a non vendere tali beni o servizi a rivenditori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema;

f) l'espressione «diritti di proprietà intellettuale» include i diritti di proprietà industriale, il know-how, i diritti d'autore e i diritti affini;

g) per «know-how» si intende un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato; in tale contesto, per «segreto» si intende che il «know-how» non è generalmente noto, né facilmente accessibile; per «sostanziale» si intende che il know-how comprende conoscenze significative e utili all'acquirente per l'uso, la vendita o la rivendita dei beni o dei servizi contrattuali; per «individuato» si intende che il know-how è descritto in modo sufficientemente esauriente, tale da consentire di verificare se risponde ai criteri di segretezza e di sostanzialità;

h) il termine «acquirente» include un'impresa che, sulla base di un accordo a cui si applica l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato, vende beni o servizi per conto di un'altra impresa;

i) per «cliente dell'acquirente» si intende un'impresa che non è parte contraente dell'accordo che acquista i beni o servizi oggetto del contratto da un acquirente che è parte contraente dell'accordo.

2. Ai fini del presente regolamento i termini «impresa», «fornitore» e «acquirente» includono le imprese a questi rispettivamente collegate.

Per «imprese collegate» si intendono:

a) le imprese nelle quali una parte dell'accordo detiene, direttamente o indirettamente:  
i) il potere di esercitare più della metà dei diritti di voto, o  
ii) il potere di nominare più della metà dei membri del consiglio di vigilanza o di amministrazione o degli organi che rappresentano legalmente l'impresa, o  
iii) il diritto di gestire gli affari dell'impresa;

b) le imprese che, direttamente o indirettamente, detengono nei confronti di una delle parti dell'accordo i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

c) le imprese nei confronti delle quali un'impresa di cui alla lettera b) detiene, direttamente o indirettamente, i diritti o i poteri elencati alla lettera a);

d) le imprese nelle quali una parte dell'accordo insieme con una o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) o nelle quali due o più imprese di cui alle lettere a), b) e c) detengono congiuntamente i diritti o i poteri di cui alla lettera a);

e) le imprese nelle quali i diritti o i poteri di cui alla lettera a) sono detenuti congiuntamente:

i) dalle parti dell'accordo o dalle rispettive imprese collegate ai sensi delle lettere da a) a d), o

ii) da una o più parti dell'accordo, ovvero da una o più imprese ad esse collegate ai sensi delle lettere da a) a d) e da una o più imprese terze.

## **Articolo 2 Esenzioni**

1. Conformemente all'articolo 101, paragrafo 3, del trattato, e salvo il disposto del presente regolamento, l'articolo 101, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile agli accordi verticali.

La presente esenzione si applica nella misura in cui tali accordi contengano restrizioni verticali.

2. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali conclusi tra un'associazione di imprese ed i suoi membri o tra una tale associazione ed i suoi fornitori, a condizione che tutti i membri siano distributori al dettaglio di beni e che nessuno dei singoli membri dell'associazione, insieme alle imprese ad esso collegate, realizzi un fatturato annuo complessivo superiore a 50 milioni di EUR. L'inclusione degli accordi verticali conclusi da tali associazioni nell'ambito di applicazione del presente regolamento fa salva l'applicazione dell'articolo 101 del trattato agli accordi orizzontali conclusi tra i membri dell'associazione o alle decisioni adottate dall'associazione stessa.

3. L'esenzione di cui al paragrafo 1 si applica agli accordi verticali contenenti disposizioni relative alla cessione all'acquirente o all'uso da parte dell'acquirente di diritti di proprietà intellettuale, a condizione che tali disposizioni non costituiscano l'oggetto primario degli accordi e che esse siano direttamente collegate all'uso, alla vendita o alla rivendita di beni o servizi da parte dell'acquirente o dei suoi clienti. L'esenzione si applica inoltre a condizione che, in relazione ai beni o servizi oggetto del contratto, queste disposizioni non contengano restrizioni della concorrenza aventi lo stesso oggetto di restrizioni verticali non esentate in virtù del presente regolamento.



4. L'esenzione di cui al paragrafo 1 non si applica agli accordi verticali conclusi tra imprese concorrenti. Essa si applica tuttavia qualora imprese concorrenti concludano tra loro un accordo verticale non reciproco e in presenza di una delle seguenti condizioni:

a) il fornitore è un produttore e un distributore di beni, mentre l'acquirente è un distributore e non un'impresa concorrente a livello della produzione; oppure

b) il fornitore è un prestatore di servizi a differenti livelli della catena commerciale, mentre l'acquirente fornisce i propri beni o servizi al livello del dettaglio e non è un'impresa concorrente al livello della catena commerciale in cui acquista i servizi oggetto del contratto.

5. Il presente regolamento non si applica agli accordi verticali oggetto di altri regolamenti di esenzione per categoria, salvo che in essi sia diversamente disposto.

### **Articolo 3 Soglia...**

#### **Soglia della quota di mercato**

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 si applica a condizione che la quota di mercato detenuta dal fornitore non superi il 30% del mercato rilevante sul quale vende i beni o servizi oggetto del contratto e la quota di mercato detenuta dall'acquirente non superi il 30% del mercato rilevante sul quale acquista i beni o servizi oggetto del contratto.

2. Ai fini del paragrafo 1, qualora in un accordo multilaterale un'impresa acquisti i beni o servizi oggetto del contratto da un'impresa parte contraente dell'accordo e venda i beni o servizi oggetto del contratto a un'altra impresa parte contraente dell'accordo, l'esenzione di cui all'articolo 2 si applica se la quota di mercato della prima impresa non supera la soglia di quota di mercato di cui a detto paragrafo sia come acquirente sia come fornitore.

### **Articolo 4 Restrizioni...**

#### **Restrizioni che eliminano il beneficio dell'esenzione per categoria - restrizioni fondamentali**

L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica agli accordi verticali che, direttamente o indirettamente, isolatamente o congiuntamente con altri fattori sotto il controllo delle parti, hanno per oggetto quanto segue:

a) la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il proprio prezzo di vendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di vendita o di raccomandare un prezzo di vendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di vendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti;

b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, l'acquirente che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto, eccettuate le seguenti:

i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservati al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente,

ii) la restrizione delle vendite agli utenti finali da parte di un acquirente operante al livello del commercio all'ingrosso,

iii) la restrizione delle vendite da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva a distributori non autorizzati nel territorio che il fornitore ha riservato a tale sistema, e  
iv) la restrizione della facoltà dell'acquirente di vendere componenti, forniti ai fini dell'incorporazione, a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore;

c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività in un luogo di stabilimento non autorizzato;

d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;

e) la restrizione, pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, della facoltà del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ri-

## **Articolo 5** **Restrizioni escluse**

cambio a utenti finali, a riparatori o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

1. L'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica alle seguenti obbligazioni contenute in accordi verticali:

- a) un obbligo di non concorrenza, diretto o indiretto, la cui durata sia indeterminata o superiore a cinque anni;
- b) un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi;
- c) un obbligo diretto o indiretto che imponga ai membri di un sistema di distribuzione selettiva di non vendere marche di particolari fornitori concorrenti.

Ai fini del primo comma, lettera a), un obbligo di non concorrenza tacitamente rinnovabile oltre i cinque anni si considera concluso per una durata indeterminata.

2. In deroga al paragrafo 1, lettera a), il limite di cinque anni non si applica se i beni o servizi oggetto del contratto sono venduti dall'acquirente in locali e terreni di proprietà del fornitore o da questi affittati presso terzi non collegati all'acquirente, purché la durata dell'obbligo di non concorrenza non sia superiore al periodo di occupazione dei locali e terreni da parte dell'acquirente.

3. In deroga al paragrafo 1, lettera b), l'esenzione di cui all'articolo 2 non si applica a un obbligo diretto o indiretto che imponga all'acquirente, una volta giunto a scadenza l'accordo, di non produrre, acquistare, vendere o rivendere determinati beni o servizi, qualora:

- a) tale obbligo si riferisca a beni o servizi in concorrenza con i beni o servizi contrattuali;
- b) sia limitato ai locali e terreni da cui l'acquirente ha operato durante il periodo contrattuale;
- c) sia indispensabile per proteggere il «know-how» trasferito dal fornitore all'acquirente;
- d) la durata di quest'obbligo di non-concorrenza sia limitata ad un periodo di un anno a decorrere dalla scadenza dell'accordo.

Il paragrafo 1, lettera b), lascia impregiudicata la possibilità di imporre una restrizione non limitata nel tempo in relazione all'utilizzazione ed alla diffusione del «know-how» che non sia divenuto di pubblico dominio.

## **Articolo 6**

Non applicazione del presente regolamento conformemente all'articolo 1 bis del regolamento n. 19/65/CEE, la Commissione può dichiarare mediante regolamento che, nei casi in cui reti parallele di restrizioni verticali simili coprano più del 50% di un mercato rilevante, il presente regolamento non si applica agli accordi verticali contenenti specifiche restrizioni relative a tale mercato.

## **Articolo 7**

Applicazione della soglia di quota di mercato

Ai fini dell'applicazione delle soglie di quota di mercato di cui all'articolo 3 si applica quanto segue:

- a) la quota di mercato del fornitore viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore delle vendite sul mercato e la quota di mercato dell'acquirente viene calcolata sulla base dei dati relativi al valore degli acquisti sul mercato. Qualora non siano disponibili dati relativi al valore delle vendite o al valore degli acquisti sul mercato, la quota di mercato dell'impresa interessata può essere stabilita usando stime basate su altre affidabili informazioni di mercato, ivi compresi i volumi delle vendite e degli acquisti sul mercato;
- b) le quote di mercato vengono calcolate sulla base dei dati relativi all'anno civile precedente;
- c) la quota di mercato del fornitore include i beni o i servizi forniti a distributori integrati a livello verticale ai fini della vendita;
- d) se una quota di mercato non supera inizialmente il 30 %, ma successivamente supera tale livello senza tuttavia eccedere il 35 %, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di due anni civili consecutivi a decorrere dall'anno in cui la so-

glia del 30% è stata superata per la prima volta;  
e) se una quota di mercato non supera inizialmente il 30%, ma supera in seguito il 35%, l'esenzione di cui all'articolo 2 continua ad applicarsi per un periodo di un anno civile a decorrere dall'anno in cui la soglia del 35% è stata superata per la prima volta;  
f) i benefici previsti alle lettere d) ed e) non possono essere cumulati in modo da eccedere un periodo di due anni civili;  
g) la quota di mercato detenuta dalle imprese di cui all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera e), viene ripartita in eguale misura tra ciascuna delle imprese che detengono i diritti o i poteri elencati all'articolo 1, paragrafo 2, secondo comma, lettera a).

### **Articolo 8** **Applicazione...**

#### **Applicazione della soglia di fatturato**

1. Ai fini del calcolo del fatturato annuo complessivo di cui all'articolo 2, paragrafo 2, vanno addizionati i fatturati, al netto di imposte e tasse, realizzati per tutti i beni e servizi durante il precedente esercizio dalla parte contraente dell'accordo verticale interessata e dalle imprese ad essa collegate. A tal fine non si tiene conto delle transazioni commerciali intervenute fra la parte contraente dell'accordo verticale interessata e le imprese ad essa collegate, né di quelle intervenute fra queste ultime.

2. L'esenzione di cui all'articolo 2 resta di applicazione se la soglia di fatturato annuo complessivo viene superata nel corso di due esercizi consecutivi, di non oltre il 10%.

### **Articolo 9** **Periodo transitorio**

Il divieto di cui all'articolo 101, paragrafo 1, del trattato non si applica fra il 1° giugno 2010 e il 31 maggio 2011 agli accordi già in vigore al 31 maggio 2010 che non soddisfano le condizioni di esenzione previste nel presente regolamento ma che, al 31 maggio 2010, rispettano le condizioni di esenzione stabilite dal regolamento (CE) n. 2790/1999.

### **Articolo 10** **Periodo di validità**

Il presente regolamento entra in vigore il 1° giugno 2010.

Esso scade il 31 maggio 2022.

Il presente regolamento è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 20 aprile 2010.

Per la Commissione

*Il presidente*  
**José Manuel BARROSO**

P  
Mobil  
Euro