



Opuscolo esplicativo della Commissione della concorrenza relativo alla Comunicazione riguardante gli accordi verticali nel settore del commercio di autoveicoli

La Commissione della concorrenza (in seguito: Comco) ha pubblicato il 21 ottobre 2002 una Comunicazione riguardante la valutazione degli accordi verticali nel settore del commercio di autoveicoli (in seguito: Comunicazione). Essa è entrata in vigore il 1° novembre 2002 e si riferisce al Regolamento (CE) n. 1400/2002 (GU 2002 L 203/30).

Il 27 maggio 2010 la Commissione europea ha approvato il Regolamento (UE) n. 461/2010 (GU 2010 L 129/52) e le relative Linee direttrici che instaurano le nuove norme in materia di concorrenza nel settore automobilistico. Di conseguenza la vendita di veicoli nuovi sarà soggetta alle disposizioni del regolamento generale di esenzione per categoria applicabile agli accordi verticali (Regolamento (UE) 330/2010; GU 2010 L 102/1) dopo un periodo transitorio fino al 31 maggio 2013, durante il quale continuerà a essere applicato a questo mercato il precedente regolamento di esenzione per categoria. Per i mercati dei servizi di riparazione e di manutenzione nonché per la vendita dei pezzi di ricambio entrano in vigore, a partire dal 1° giugno 2010, le disposizioni specifiche previste dal nuovo regolamento generale di esenzione per categoria di autoveicoli.

In base a un'ampia intesa con i rappresentanti del settore automobilistico, la Comco ha deciso di mantenere invariata, per il momento, la Comunicazione riguardante gli accordi verticali nel settore del commercio di autoveicoli. In vista delle modifiche che verranno introdotte a livello europeo a partire dal mese di giugno 2013, la Comco consulterà tempestivamente gli operatori del mercato e deciderà in quale misura tale Comunicazione dovrà essere mantenuta.

Nel presente documento la Comco illustra i principi più importanti che vengono applicati nell'ambito dell'attuazione della Comunicazione. La presente versione tiene conto delle esperienze pratiche della Comco accumulate nel corso degli ultimi anni nella valutazione degli accordi verticali nel settore del commercio di autoveicoli e delle nuove norme in materia di concorrenza a livello europeo a partire dal 1° giugno 2010.

Nell'attuazione della Comunicazione la Comco prende in considerazione gli sviluppi verificatisi a livello europeo nell'applicazione del Regolamento (CE) n. 1400/2002 e del Regolamento (CE) n. 461/2010 allo scopo di conformarsi il più possibile alla prassi sviluppata dalla Commissione europea.

Cifra 3: Sistemi di distribuzione

Nel settore della vendita i fornitori di autoveicoli possono scegliere tra due sistemi di distribuzione, vale a dire la distribuzione esclusiva o quella selettiva. Di conseguenza non è possibile combinare questi due sistemi di distribuzione.

Cifra 5 lettera b: Sistema del bonus

Il bonus concesso da un fornitore di autoveicoli si calcola in base al numero di veicoli nuovi acquistati presso di lui, indipendentemente dalla destinazione finale dei veicoli, cioè dalla vendita agli utilizzatori finali o ad altri distributori autorizzati della rete. Il fatto di tenere conto della destinazione finale dei veicoli costituirebbe una restrizione indiretta delle forniture incrociate.

Se inoltre il fornitore di autoveicoli impone ai suoi distributori autorizzati determinati obiettivi di vendita, la loro realizzazione non deve dipendere dal numero di veicoli nuovi acquistati presso l'importatore ufficiale.

Il fornitore di autovetture può invece concedere ai suoi distributori autorizzati i cosiddetti ribassi di quantità, cioè ribassi relativi al volume assoluto dei veicoli acquistati presso di lui.

Cifra 5 lettera c: Garanzie, servizi di assistenza gratuiti, revisioni di tutti gli autoveicoli

La Comunicazione mira a impedire l'isolamento del mercato svizzero nel settore del commercio di autoveicoli. Indipendentemente dal luogo d'acquisto dell'autoveicolo, che sia lo Spazio economico europeo o la Svizzera, i riparatori autorizzati hanno l'obbligo di riparare tutte le autovetture della marca in questione, di onorare le garanzie, di effettuare la manutenzione gratuita e di eseguire tutti i lavori sui veicoli difettosi. A tale proposito non ha alcuna importanza il fatto che il veicolo sia stato acquistato da un distributore autorizzato, da un rivenditore incaricato o da un rivenditore indipendente.

Le garanzie che sono state concesse dal fornitore di autovetture nel luogo in cui l'autoveicolo nuovo è stato venduto (le cosiddette garanzie del costruttore) devono rimanere valide alle stesse condizioni in tutto lo Spazio economico europeo e in Svizzera. Occorre distinguere la garanzia del costruttore dalle prestazioni di garanzie accordate contrattualmente dal venditore (i cosiddetti diritti di garanzia), che si devono far valere nei suoi confronti.

Nella misura in cui risultano diritti dalla garanzia, essi possono essere imposti mediante una procedura di diritto civile. In linea di massima spetta inoltre a un giudice civile valutare la questione di sapere se, in un determinato caso, esiste un diritto di beneficiare della garanzia o un motivo oggettivo del rifiuto di onorare la garanzia. La Comco invece esamina se esistono indizi secondo cui un importatore di autoveicoli rispettivamente i suoi distributori o riparatori autorizzati impediscono ripetutamente le importazioni parallele e dirette, rifiutando eventualmente di fornire le prestazioni previste dalla garanzia del costruttore.

Se, durante il periodo di validità della garanzia rilasciata dal fornitore di autoveicoli, un utilizzatore finale fa eseguire una riparazione o la manutenzione della sua autovettura (comprese le riparazioni a causa di un incidente), la garanzia non decade, a meno che i rispettivi lavori siano stati effettuati in maniera difettosa.

Di conseguenza un utilizzatore finale non è obbligato a far eseguire i lavori di manutenzione della sua vettura o a farla riparare esclusivamente all'interno della rete di riparatori autorizzati durante il periodo di validità della garanzia.

Cifra 6: Riparatori autorizzati

I fornitori di autoveicoli devono istituire, per la loro rete di riparatori autorizzati, un sistema di distribuzione selettiva basato esclusivamente su criteri di qualità.

Ne consegue che i fornitori devono accettare in qualità di riparatori autorizzati tutti coloro che sono in grado di soddisfare tali criteri (obbligo di contrarre). Sono compresi, in particolare, i rivenditori autorizzati il cui contratto è stato rescisso, ma che intendono continuare la loro attività in qualità di riparatore autorizzato. I fornitori di autoveicoli sono autorizzati a verificare se i candidati soddisfano i criteri previsti prima di concludere il relativo contratto di riparatore.

I fornitori di automobili sono sostanzialmente liberi di scegliere e di definire i criteri qualitativi che i candidati devono soddisfare. Essi possono tra l'altro esigere che i riparatori autorizzati siano in grado di eseguire lavori di riparazione o di manutenzione di una determinata qualità ed entro scadenze ben definite.

Le esigenze dei fornitori di autoveicoli si baseranno sull'idoneità dei riparatori autorizzati a onorare le garanzie, a effettuare la manutenzione gratuita e a partecipare alle azioni di richiamo per eseguire la revisione delle autovetture della marca in questione vendute nello Spazio economico europeo o in Svizzera.

Alcune esigenze qualitative contribuiranno indirettamente a limitare il numero di candidati in grado di soddisfarle. Tuttavia i fornitori di autoveicoli non possono limitare in modo tale il numero dei riparatori autorizzati come è il caso nel settore della vendita. Di conseguenza i rispettivi criteri qualitativi non devono essere sproporzionati rispetto a quanto richiesto da un'adeguata esecuzione dei lavori di riparazione e di manutenzione.

I fornitori di autoveicoli hanno l'obbligo di stabilire criteri qualitativi identici e di applicarli nello stesso modo a tutti i riparatori (candidati o già autorizzati) che si trovano in una situazione simile (principio di non discriminazione). Tuttavia è possibile stabilire criteri differenti per motivi economici (zona di attività, tipo di clientela). A tale proposito occorre comunque considerare che il principio di non discriminazione viene anche applicato all'interno di ogni categoria.

D'altronde i criteri devono essere gli stessi sia per i riparatori autorizzati, che sono pure rivenditori autorizzati di veicoli nuovi della marca in questione, sia per quelli che non lo sono.

Le persone interessate (distributori, riparatori) devono avere la possibilità di conoscere le esigenze che occorre soddisfare. Soltanto in questo modo essi possono essere in grado di soddisfare le condizioni richieste.

Un garagista può diventare riparatore autorizzato di diverse marche se è in grado di soddisfare tutti i criteri qualitativi richiesti per ognuna di esse. I principi menzionati in precedenza si applicano pure quando il fornitore di autoveicoli ha istituito una rete di carrozzerie autorizzate.

Cifra 8: Pezzi di ricambio

Se i fornitori di autoveicoli intendono istituire una rete di distributori autorizzati di pezzi di ricambio originali, essi devono organizzare per tale rete di distributori autorizzati un sistema di distribuzione selettiva basato esclusivamente su criteri qualitativi. Ne consegue che i fornitori devono accettare, in qualità di distributori autorizzati di pezzi di ricambio originali, tutti coloro che sono in grado di soddisfare tali criteri (obbligo di contrarre).

Cifra 11: Principio

Nella valutazione di limitazioni della concorrenza è applicabile l'articolo 5 LCart. Con la revisione della LCart del 2003 è entrato in vigore, il 1° aprile 2004, l'articolo 5 capoverso 4. Secondo questa disposizione, la soppressione di una concorrenza efficace è presunta in caso di accordi mediante i quali imprese collocate ai diversi livelli di mercato convengono prezzi minimi o fissi, nonché in caso di accordi relativi all'assegnazione di zone nell'ambito di contratti di distribuzione, per quanto vi si escludano vendite da parte di distributori esterni.

Nella misura in cui vengono effettivamente applicati prezzi minimi o fissi oppure se esiste veramente una protezione territoriale assoluta, la Comco li esaminerà alla luce dell'articolo 5 capoverso 1 LCart in relazione al capoverso 4 di questo articolo e tenendo conto delle pertinenti disposizioni della Comunicazione sugli accordi verticali generale. In caso di adempimento della fattispecie giuridica verranno inflitte sanzioni secondo l'articolo 49a capoverso 1 LCart.

Cifra 12: Imposizioni di prezzi

I fornitori di autoveicoli non hanno il diritto di limitare la facoltà dei loro distributori autorizzati di stabilire liberamente i propri prezzi di vendita agli utilizzatori finali. Inoltre i fornitori di autoveicoli non sono autorizzati a imporre in qualsiasi altro modo prezzi di vendita fissi o minimi. Essi possono pubblicare liste di prezzi consigliati, a condizione che i loro distributori autorizzati siano liberi di proporre agli utilizzatori finali ogni tipo di sconto.

Cifra 13: Vendita nell'ambito di un sistema di distribuzione esclusiva

In un sistema di distribuzione esclusiva, al distributore autorizzato viene assegnata una determinata zona di vendita o una cerchia di clienti ben definita.

In tale sistema il distributore autorizzato non ha il diritto di cercare attivamente clienti in modo individuale o generale, per esempio utilizzando lettere personalizzate o inviando posta elettronica, tramite visite o altri tipi di promozione mirata, al di fuori della zona di vendita o della cerchia di clienti che gli è stata assegnata (cifra 4: vendite dette attive).

Non è considerata illecita un'azione di promozione generale, effettuata tramite annunci pubblicitari nei mass media o tramite siti Internet, che si rivolge a clienti nella zona di vendita assegnata a un distributore autorizzato oppure a clienti che non si trovano in tali zone esclusive.

Inoltre il distributore autorizzato deve poter soddisfare le ordinazioni spontanee da parte di clienti che si trovano al di fuori della sua zona di vendita o della cerchia di clienti che gli è stata assegnata (vendite dette passive).

In un sistema di distribuzione esclusiva, il distributore autorizzato può vendere a operatori non autorizzati, in particolare a rivenditori indipendenti, a supermercati o a operatori su Internet.

Cifra 14: Vendita nell'ambito di un sistema di distribuzione selettiva

In un sistema di distribuzione selettiva, il fornitore di autoveicoli sceglie i suoi distributori autorizzati basandosi su criteri qualitativi e/o quantitativi predefiniti.

A titolo di esempio si possono citare i seguenti criteri:

Criteri qualitativi	Criteri quantitativi
Obbligo di seguire una formazione per il personale di vendita	Volume minimo annuale di acquisti
Esigenze in materia di esposizione dei prodotti	Numero massimo di distributori per zona di vendita
Spazio riservato ai veicoli di ogni marca nell'autosalone	Cifra d'affari minima
	Prescrizioni quantitative per l'immagazzinamento
	Numero di distributori autorizzati

Numero di distributori autorizzati

Nel sistema di distribuzione selettiva, il fornitore di autoveicoli può imporre ai distributori autorizzati di non vendere autoveicoli nuovi a distributori non autorizzati che agiscono per proprio conto, in particolare a rivenditori indipendenti, a supermercati o a operatori su Internet.

Di conseguenza il fornitore di autoveicoli può esigere che gli unici acquirenti possibili dei distributori autorizzati siano gli altri distributori della marca in questione (forniture incrociate), gli utilizzatori finali o i rivenditori incaricati che agiscono in nome di un utilizzatore finale.

Nel sistema di distribuzione selettiva le cosiddette vendite attive e passive non possono essere limitate dal fornitore di autoveicoli.

Cifra 14 lettere a e b: Rivenditori incaricati

La Comunicazione conferisce, nell'ambito di un sistema di distribuzione selettiva, la possibilità ai distributori autorizzati di una certa marca di vendere autoveicoli nuovi a un rivenditore incaricato da un utilizzatore finale. Il rivenditore incaricato si distingue dal rivenditore indipendente per il fatto che egli agisce su incarico e per conto di un determinato cliente finale.

I fornitori di autoveicoli possono esigere dai loro distributori autorizzati di assicurarsi che il rivenditore incaricato sia in possesso di un mandato firmato e valido di un utilizzatore finale. Può trattarsi, per esempio, di un mandato di acquisto e/o di consegna di un autoveicolo di una certa categoria o di un determinato modello. Il rivenditore incaricato può fare ricorso in modo appropriato a Internet per attirare eventuali clienti.

Inoltre è possibile esigere che il rivenditore incaricato fornisca una prova dell'identità del cliente finale, come ad esempio una copia del passaporto o della carta d'identità.

In generale non è invece possibile prescrivere esigenze supplementari a tale proposito. In particolare un obbligo generalizzato di fatturazione diretta ai clienti finali è eccessivo. Infatti deve esistere la possibilità di derogare a tale norma, garantendo nel contempo che il sistema di distribuzione selettiva resti protetto. L'esecuzione di parecchi mandati, i cosiddetti mandati a catena, che permettono a un cliente finale di acquistare un veicolo nuovo tramite diversi rivenditori incaricati, è ammessa.

Cifra 15 lettere a e b: Distinzione delle attività di vendita e di servizio di assistenza alla clientela

Secondo la Comunicazione occorre distinguere le attività di vendita dai servizi di assistenza alla clientela. Analogamente le attività di vendita non possono essere legate a quelle della distribuzione di pezzi di ricambio. La Comunicazione prevede per un distributore autorizzato la soppressione dell'obbligo di incaricarsi contemporaneamente della vendita e del servizio di assistenza alla clientela. Di conseguenza un distributore autorizzato può limitare la sua attività esclusivamente alla vendita di veicoli nuovi o al servizio di assistenza alla clientela.

La Comunicazione prevede che il distributore autorizzato (non riparatore) debba indicare all'utilizzatore finale il nome e l'indirizzo di un riparatore autorizzato in grado di eseguire servizi di manutenzione e di riparazione, lavori in garanzia e lavori di revisione in seguito a un'azione di richiamo dei veicoli (cifra 15 lett. b).

Un distributore autorizzato può inoltre agire come riparatore indipendente di veicoli nuovi che ha venduto. Tuttavia egli si assume un certo rischio, poiché in linea di massima non esiste un diritto di essere pagato dal fornitore di autoveicoli per le riparazioni eseguite in garanzia, per i servizi d'assistenza gratuiti o per i lavori di revisione in caso di azioni di richiamo dei veicoli.

Allo stesso modo un distributore autorizzato ha la possibilità di rinunciare alla sua attività di vendita per concentrarsi unicamente su quella di riparatore autorizzato.

L'esercizio congiunto delle attività di vendita e di servizio di assistenza alla clientela come distributore e riparatore autorizzato rimane sempre possibile, se il distributore lo desidera.

Cifra 15 lettere c, d ed e: Rifornimento di pezzi di ricambio

I fornitori di autoveicoli non hanno il diritto di limitare le possibilità di rifornimento di pezzi di ricambio. Un riparatore indipendente può acquistare pezzi di ricambio dai riparatori autorizzati allo scopo di utilizzarli per lavori di riparazione e di manutenzione. Un riparatore autorizzato o indipendente deve potersi rifornire direttamente di pezzi di ricambio originali o di qualità equivalente presso terzi (fabbricanti e fornitori), situati sia nello Spazio economico europeo che in Svizzera, e utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli.

Cifra 15 lettera f: Accesso alle informazioni tecniche

Tutti gli operatori indipendenti del mercato devono avere accesso alle stesse informazioni tecniche, ai corsi di formazione e di perfezionamento, alle attrezzature e alle apparecchiature come i riparatori autorizzati. Si tratta sostanzialmente di tutte le informazioni, come in particolare i software, i codici di errore e altri parametri, necessarie per eseguire lavori di riparazione e di manutenzione e destinate a tutte le altre misure ritenute indispensabili in tale ambito dai fornitori di autoveicoli.

L'accesso deve essere accordato in modo rapido e non discriminatorio. Inoltre esso deve avvenire secondo le stesse modalità e in una forma che soddisfi le esigenze degli operatori indipendenti del mercato. Le informazioni devono essere messe a disposizione di tali operatori allo stesso modo delle officine autorizzate, vale a dire singolarmente e a costi adeguati al loro utilizzo.

Per operatori indipendenti del mercato si intendono in particolare i riparatori indipendenti, i fabbricanti di pezzi di ricambio, gli editori di informazioni tecniche, i servizi di soccorso stradale e gli altri fornitori di servizi nell'ambito della riparazione e della manutenzione.

Cifra 16: Vendita di marche diverse

Il Regolamento (CE) n. 1400/2002 permette al distributore autorizzato di una determinata marca (per esempio un concessionario) di diventare distributore autorizzato di una o più marche, senza che il loro numero sia limitato. In Svizzera non esiste un limite minimo percentuale relativo agli acquisti come nell'Unione europea, nella quale il distributore è obbligato a garantire che il 30% degli acquisti complessivi di autoveicoli nuovi provenga dalla stessa marca. Di conseguenza i distributori sono liberi di decidere se vendere autoveicoli di una o di diverse marche.

Alcuni criteri qualitativi di selezione dovranno essere attenuati o abbandonati completamente se rendono difficoltosa in pratica la vendita di marche diverse. Per esempio, l'esigenza di disporre di un ufficio di accoglienza specifico per una determinata marca dovrebbe essere normalmente tralasciata se, per ipotesi, la mancanza di spazio o altre considerazioni pratiche rendessero eccessivamente difficoltoso l'approntamento di ulteriori uffici di accoglienza. Allo stesso modo occorre moderare le esigenze eccessive concernenti la superficie di esposizione riservata a una determinata marca o il numero di autoveicoli da esporre. Le attrezzature di uso comune e altre installazioni non devono mai essere riservate a una marca specifica.

Un distributore autorizzato o un riparatore autorizzato di una o più marche può vendere autoveicoli di altre marche concorrenti in qualità di distributore indipendente. Di conseguenza egli dovrà agire in qualità di rivenditore incaricato se intende rifornirsi della marca in questione all'interno della rete dei distributori autorizzati. Egli può anche rifornirsi al di fuori della rete di distribuzione ufficiale di una marca, ossia sul cosiddetto "mercato grigio". Se agisce in questo modo, egli non corre il rischio di perdere soltanto a causa di ciò la qualità di distributore autorizzato o di riparatore autorizzato. Inoltre egli non può essere penalizzato neanche in un'altra maniera.

Cifra 17: Scioglimento del contratto

Un distributore autorizzato che è attivo sia nell'ambito della vendita che del servizio di assistenza alla clientela deve essere in grado di interrompere una di queste attività senza essere costretto a negoziare un nuovo contratto con il suo fornitore di autoveicoli per l'attività rimanente.

Un distributore autorizzato che ha concluso un contratto relativo alla vendita e al servizio di assistenza alla clientela e che desidera ritirarsi dall'attività di vendita di autoveicoli nuovi allo scopo di proseguire la propria attività di riparatore autorizzato, o viceversa, deve essere in

grado di farlo basandosi sulla convenzione già esistente conclusa con il suo fornitore di autoveicoli.

Una disdetta deve sempre essere motivata per scritto rispettando tutte le modalità di disdetta menzionate alla cifra 17 lettere a – c. Si tratta di evitare che i fornitori di autoveicoli disdicano il contratto a causa di un comportamento di per sé lecito dal punto di vista della Comunicazione. Questa prescrizione disciplina in primo luogo le esigenze relative alle disposizioni sulla forma e sul contenuto delle disdette nelle convenzioni tra i fornitori di autoveicoli e i concessionari, i riparatori nonché i fornitori di pezzi di ricambio.