



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

(Opuscolo esplicativo ComAuto)

del 29 giugno 2015

Scopo dell'Opuscolo esplicativo

1. Le disposizioni seguenti illustrano i principi più importanti che sono applicati nell'attuazione della Comunicazione autoveicoli e nella valutazione ai sensi dell'articolo 5 LCart¹ di 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. Esse servono ad aiutare le autorità della concorrenza così come le imprese nella verifica della conformità di tali accordi con la Legge sui cartelli.
2. Il presente Opuscolo esplicativo tenta di fornire chiarimenti sull'interpretazione di singole disposizioni della Comunicazione autoveicoli. Esso risponde alle questioni che potrebbero avere una portata potenzialmente importante per gli operatori del mercato, in particolare per i fornitori di autoveicoli, i distributori autorizzati così come i riparatori autorizzati e indipendenti.
3. L'Opuscolo informativo non contiene né regole in materia di concorrenza né commenti dettagliati riguardanti ogni singola disposizione della Comunicazione autoveicoli.

Limitazioni alla concorrenza sanzionabili

4. Le restrizioni elencate agli articoli da 15 a 19 della Comunicazione autoveicoli che comportano direttamente o indirettamente una protezione territoriale assoluta, possono essere considerati come accordi illeciti in materia di concorrenza secondo l'articolo 5 capoverso 4 in relazione al capoverso 1 LCart ed essere soggetti ad una sanzione ai sensi dell'articolo 49 LCart.²

Delimitazione del mercato rilevante

5. Nella determinazione del mercato rilevante materiale occorre segmentare ulteriormente il mercato degli autoveicoli, in particolare gli autoveicoli destinati al trasporto di persone.³ A questo scopo possono ad esempio essere presi in considerazione i mercati rilevanti «micro automobili», «piccole automobili», «classe media inferiore», «classe media superiore», «classe superiore», «classe di lusso» e «veicoli commerciali».⁴
6. Stando alla prassi attuale, la Commissione della concorrenza (qui di seguito: COMCO) non si è mai occupata fino ad ora della delimitazione dei mercati relativi ai servizi di riparazione e alla manutenzione.

¹ Legge federale del 6 ottobre 1995 sui cartelli e altre limitazioni della concorrenza (LCart; RS 251).

² Cfr. DPC 2012/3, 581 s., cifra 321 ss, *BMW* (decisione non ancora cresciuta in giudicato).

³ Cfr. DPC 2012/3, 560 s., cifra 175 ss, *BMW* (decisione non ancora cresciuta in giudicato).

⁴ Cfr. DPC 2012/3, 561, cifra 184, *BMW* (decisione non ancora cresciuta in giudicato).

Sistemi di bonus (ad art. 15 cpv. 1 lett. b ComAuto)

7. Al fine di impedire ogni sorta di discriminazione tra le vendite in Svizzera e le vendite nello Spazio economico europeo (SEE), i sistemi di bonus o altre regolamentazioni di carattere finanziario o altri incentivi relativi alla fornitura di prodotti non possono dipendere dal domicilio o dal luogo di stabilimento dell'acquirente o dal luogo in cui l'autoveicolo è stato immatricolato, bensì devono tener conto di tutte le vendite.

8. Se un fornitore di autoveicoli accorda dei bonus d'acquisto, questi ultimi sono da calcolare sulla base del numero dei nuovi autoveicoli acquistati presso il fornitore in questione, e ciò indipendentemente dalla destinazione finale di questi autoveicoli (vendita ad utenti finali o a distributori autorizzati della rete di distribuzione). La presa in considerazione della destinazione finale degli autoveicoli rappresenta una restrizione indiretta per le forniture incrociate.

9. Inoltre, se il fornitore di autoveicoli fissa per i distributori autorizzati degli obiettivi di vendita, la loro realizzazione non deve dipendere dal numero di autoveicoli nuovi acquistati presso l'importatore ufficiale.

10. I fornitori di autoveicoli possono invece concedere ai distributori autorizzati dei ribassi di quantità relativi al volume assoluto di autoveicoli acquistati presso di loro.

Garanzia, servizio gratuito, campagne di richiamo (ad art. 15 cpv. 2 e 3 ComAuto)

11. La Comunicazione autoveicoli mira, tra l'altro, a impedire l'isolamento del mercato svizzero della distribuzione di autoveicoli. Indipendentemente dal luogo di acquisto di un autoveicolo, nel SEE o in Svizzera, i riparatori autorizzati hanno l'obbligo di riparare tutti gli autoveicoli della relativa marca, di onorare la garanzia legale del costruttore e di effettuare il servizio di assistenza gratuito e l'esecuzione di tutti i lavori nell'ambito delle campagne di richiamo. A tale proposito non ha alcuna importanza il fatto che questi autoveicoli siano stati acquistati presso un distributore autorizzato, tramite un intermediario incaricato (vedi N 17 segg.) o presso un distributore indipendente.

12. Le garanzie legali del costruttore devono rimanere valide alle stesse condizioni in tutto lo SEE e in Svizzera. Occorre distinguere le garanzie accordate contrattualmente dal venditore (garanzie contrattuali), che si devono far valere nei suoi confronti.

13. Nella misura in cui risultano dei diritti legati alla garanzia, essi possono essere fatti valere 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 degli indizi secondo cui un importatore di autoveicoli rispettivamente i suoi distributori o riparatori autorizzati impediscono le importazioni parallele e dirette, rifiutando le prestazioni legate alla garanzia legale del costruttore.

14. Se, durante il periodo di validità della garanzia rilasciata dal fornitore di autoveicoli, un utilizzatore finale fa eseguire delle riparazioni o delle manutenzioni (comprese le riparazioni causate da un incidente) sul suo autoveicolo da un riparatore indipendente, la garanzia legale ed estesa del costruttore non decade, a meno che i lavori effettuati siano difettosi. Questo vale anche quando il riparatore indipendente utilizza dei pezzi di ricambio di qualità equivalente per effettuare delle riparazioni al di fuori della garanzia legale ed estesa del costruttore.

15. Di conseguenza, durante il periodo di validità della garanzia, un utilizzatore finale non è obbligato a far eseguire le manutenzioni e le riparazioni del suo autoveicolo esclusivamente all'interno della rete di riparatori autorizzati.

Sistemi di distribuzione selettivi per distributori autorizzati (ad art. 3 ComAuto)

16. Secondo la cifra 12 cpv. 2 let. c e d della Comunicazione sugli accordi verticali⁵ le restrizioni delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte di membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio così come la restrizione delle forniture incrociate tra commercianti nell'ambito di un sistema di distribuzione selettiva, sono considerate restrizioni alla concorrenza qualitativamente gravi.

17. Il termine di «utilizzatori finali» copre anche i consumatori che acquistano attraverso un intermediario. Sono intermediari incaricati le persone e le imprese che acquistano un nuovo autoveicolo a nome e per conto di un determinato consumatore, senza tuttavia appartenere alla rete di distribuzione in questione. Occorre distinguere l'intermediario incaricato dal distributore indipendente, che acquista un autoveicolo al fine di rivenderlo e non agisce per conto di un particolare consumatore. Egli deve essere inoltre distinto dall'agente, il quale si incarica di trovare dei clienti per uno o più distributori.

18. I fornitori di autoveicoli possono esigere dai loro distributori autorizzati di assicurarsi che l'intermediario incaricato sia in possesso di un contratto di mandato concluso con l'utilizzatore finale.

19. L'uso di Internet come modo per richiamare clienti per una data gamma di autoveicoli e per raccogliere da parte loro mandati elettronici non incide sullo statuto di intermediario.

20. Le società di leasing sono considerate come utilizzatori finali ai sensi della Comunicazione autoveicoli. Non è possibile impedire ai distributori appartenenti a sistemi di distribuzione selettiva di vendere autoveicoli nuovi ad imprese di leasing di loro scelta, se queste non rivendono i veicoli come autoveicoli nuovi. Un fornitore di autoveicoli può quindi chiedere che un distributore autorizzato, 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 distributore indipendente. 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.

21. Il fornitore di autoveicoli può tuttavia vietare ai distributori autorizzati di vendere degli autoveicoli nuovi a distributori indipendenti. Ciò non esclude la possibilità della vendita di pezzi di ricambio a dei riparatori indipendenti e l'obbligo di mettere a disposizione degli operatori indipendenti le informazioni tecniche, le apparecchiature di diagnostica, gli strumenti e le informazioni specifiche necessarie alla riparazione e alla manutenzione degli autoveicoli o alle misure di tutela dell'ambiente.

Sistemi di distribuzione selettiva per riparatori autorizzati (ad art. 4 ComAuto)

22. Di regola, tutti i riparatori che soddisfano i criteri qualitativi fissati dai fornitori di autoveicoli hanno la possibilità di essere ammessi alla rete di riparatori in qualità di riparatori autorizzati. Questo vale in particolare per i distributori autorizzati il cui contratto di distribuzione è stato rescisso, ma che intendono continuare la loro attività in qualità di riparatori autorizzati. I fornitori di autoveicoli sono autorizzati ad esaminare se i candidati soddisfano i criteri previsti prima di concludere il relativo contratto di riparatore.

23. I fornitori di autoveicoli 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.

⁵ Comunicazione della COMCO del 28 giugno 2010 sulla valutazione degli accordi verticali (Comunicazione sugli accordi verticali, ComVert).

24. I criteri dei fornitori di autoveicoli si baseranno sull'idoneità dei riparatori autorizzati a onorare le garanzie, ad effettuare la manutenzione gratuita e a partecipare alle campagne di richiamo di autoveicoli della marca in questione venduti nello SEE o in Svizzera.

25. Alcuni criteri qualitativi limitano indirettamente il numero di candidati in grado di soddisfarli. Tuttavia, di regola i fornitori di autoveicoli non possono limitare in tal modo il numero di riparatori autorizzati come è il caso nel settore della vendita. Pertanto i criteri qualitativi non devono essere sproporzionati rispetto a quanto richiesto da un'adeguata esecuzione dei lavori di riparazione e di manutenzione.

26. Eccezionalmente, i fornitori di autoveicoli possono definire dei criteri quantitativi, se essi sono in grado di provare che la praticabilità e l'adeguata esecuzione dei lavori di riparazione e di manutenzione sarebbero compromessi con l'ammissione di riparatori supplementari nella loro rete (p.es. se il numero massimo economicamente sopportabile di riparatori autorizzati è stato raggiunto in un dato territorio o in una data zona di attività).

27. I fornitori di autoveicoli definiscono criteri qualitativi identici e li applicano nello stesso modo per tutti i riparatori (candidati o già riparatori autorizzati) che si trovano in una situazione simile (principio di non discriminazione). Tuttavia, è possibile stabilire dei criteri differenti per motivi economici (per es. zona d'attività, tipo di clientela). Anche tali criteri dovranno essere applicati in maniera non discriminatoria.

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

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

30. Un riparatore può diventare riparatore autorizzato di diverse marche, se egli è in grado di soddisfare tutti i criteri qualitativi richiesti per ognuna di essa.

31. I principi menzionati alle cifre 21 – 28 si applicano pure quando il fornitore di autoveicoli ha istituito una rete di carrozzerie autorizzate.

Separazione della vendita e del servizio di assistenza alla clientela (ad art. 16 lett. a – d ComAuto)

32. Di regola, le attività di vendita e di servizio di assistenza alla clientela devono essere separate tra loro. Allo stesso modo le attività di vendita di autoveicoli nuovi così come il servizio di assistenza alla clientela non possono essere legate a quelle della distribuzione di pezzi di ricambio. Di conseguenza un distributore autorizzato può limitare la sua attività esclusivamente a uno di questi settori.

33. Se un fornitore di autoveicoli intende organizzare una rete di distributori autorizzati di pezzi di ricambio originali basandosi su un sistema di distribuzione selettivo, i candidati a questa rete non devono dunque assumere le attività di servizio di riparazione e manutenzione. Il fatto di far dipendere le attività di distribuzione di pezzi di ricambio dal servizio di assistenza alla clientela è considerata una restrizione qualitativamente grave alla concorrenza.

34. Un distributore autorizzato può inoltre agire in qualità di riparatore indipendente per gli autoveicoli nuovi che ha venduto. Tuttavia, egli non ha diritto ad essere rimborsato dal fornitore di autoveicoli per le riparazioni eseguite in garanzia, per i servizi di assistenza gratuiti o per i lavori di revisione in caso di campagne di richiamo.

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

36. L'esercizio congiunto dell'attività di vendita e del servizio di assistenza alla clientela in qualità di distributore e riparatore autorizzato resta sempre possibile.

Distribuzione di pezzi di ricambio (ad art. 16 lett. f – h ComAuto)

37. Limitazioni all'accesso ai pezzi di ricambio costituiscono una restrizione qualitativamente grave alla concorrenza. Un riparatore indipendente può rifornirsi presso distributori e riparatori autorizzati di pezzi di ricambio originali che sono venduti unicamente tramite il fornitore di autoveicoli o i membri della sua rete di distribuzione (*captive parts*), allo scopo di utilizzarli per delle riparazioni o delle manutenzioni. All'occasione della vendita i riparatori indipendenti non devono subire alcuna discriminazione rispetto ai riparatori autorizzati. Che sia autorizzato o indipendente, un distributore o un riparatore devono potersi rifornire direttamente di pezzi di ricambio originali o di qualità equivalente presso terzi (fabbricanti di pezzi di ricambio) nello SEE e in Svizzera, e utilizzarli per la riparazione o la manutenzione di autoveicoli.

38. I grossisti di pezzi di ricambio devono avere la possibilità di ottenere i pezzi di ricambio originali necessari direttamente presso i fabbricanti di pezzi di ricambio.

39. Mediante un contratto di subfornitura stipulato con il fabbricante di pezzi di ricambio, il fornitore di autoveicoli può mettere a disposizione un'apparecchiatura necessaria per la produzione di determinati pezzi di ricambio, contribuire ai costi di produzione o apportare necessari diritti di proprietà intellettuale o know-how. Sulla base del contratto di subfornitura, il fornitore di autoveicoli può obbligare il fabbricante di pezzi di ricambio a non utilizzare tale contributo per la produzione di pezzi destinati ad essere venduti direttamente agli operatori indipendenti e agli utenti finali. Il subfornitore non è da considerare come fabbricante indipendente per le attività commerciali esercitate nel quadro di tali contratti di subfornitura. Tuttavia un fabbricante di pezzi di ricambio non è tenuto a cedere la proprietà di una tale apparecchiatura, i diritti di proprietà intellettuale o il know-how, se il fornitore di autoveicoli sostiene solo una parte trascurabile dei costi di produzione del prodotto o se non apporta alcuno strumento necessario e alcun diritto di proprietà intellettuale o know-how necessari.

Accesso alle informazioni tecniche (ad art. 17 ComAuto)

40. Gli operatori indipendenti devono avere accesso alle stesse informazioni tecniche, formazioni e perfezionamenti, apparecchiature e strumenti come i distributori ed i riparatori autorizzati. Il termine "informazioni tecniche" deve essere interpretato considerando i progressi della tecnologia. Si tratta in particolare di software, codici di errore, altri parametri, ivi compresi aggiornamenti, numeri di identificazione di autoveicoli e altri metodi di identificazione di autoveicoli, cataloghi dei pezzi di ricambio, codici dei pezzi di ricambio e ulteriori dettagli necessari per l'identificazione dei pezzi di ricambio, procedure di riparazione e manutenzione, soluzioni di lavoro, avvisi di ritiro e altri avvisi riguardanti le riparazioni necessarie per la realizzazione dei servizi di riparazione e di manutenzione così come tutte le altre misure giudicate necessarie dal fornitore di autoveicoli in quest'ambito.

41. L'accesso alle informazioni tecniche deve essere accordato senza ritardi ingiustificati. Gli operatori indipendenti attivi sul mercato devono poter accedere alle informazioni in una forma utilizzabile così come i distributori e i riparatori autorizzati. Il prezzo richiesto per accedere alle informazioni tecniche non deve scoraggiare gli operatori indipendenti del mercato.

42. Un fornitore di autoveicoli è tuttavia legittimato a negare l'accesso alle informazioni tecniche, se queste permettono a un terzo di aggirare i dispositivi antifurto o di disattivarli e di ricalibrare dispositivi elettronici o manomettere i dispositivi che, per esempio, limitano la velocità degli autoveicoli o le prestazioni degli autoveicoli, a meno che la protezione contro furti, ricalibrature o manomissioni possa essere ottenuta con mezzi meno restrittivi.

Multimarchismo (ad art. 18 ComAuto)

43. Ad un distributore o ad un riparatore autorizzato di una determinata marca è permesso diventare distributore o riparatore autorizzato di una o più marche, senza che il loro numero sia limitato.

44. Alcuni criteri qualitativi di selezione dovranno essere attenuati o abbandonati completamente se rendono difficoltosa in pratica la vendita di marche diverse, per esempio:

- L'obbligo per i distributori o per i riparatori autorizzati di organizzare per ogni marca la distribuzione o i servizi di riparazione e di manutenzione tramite una persona giuridica indipendente, di vendere o di mantenere gli autoveicoli di altri fornitori negli spazi di esposizioni separati e di impiegare venditori e personale di manutenzione specifico per ogni marca di autoveicoli;
- L'esigenza di disporre di un ufficio di accoglienza specifico per una determinata marca, se la mancanza di spazio o altre considerazioni pratiche rendessero eccessivamente difficoltoso l'approntamento di ulteriori uffici di accoglienza;
- Delle esigenze eccessive concernenti la superficie di esposizione riservata a una determinata marca o il numero di autoveicoli da esporre.

45. Le attrezzature di uso comune e altre installazioni non devono mai essere riservate a una marca specifica.

46. Un fornitore di autoveicoli può tuttavia obbligare i distributori autorizzati a vendere autoveicoli di altri fornitori in zone della superficie di esposizione appositamente separate, al fine di evitare una confusione delle marche.

47. 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 intermediario 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. Se agisce in questo modo, egli non corre il rischio di perdere soltanto per questo motivo la qualità di distributore autorizzato o di riparatore autorizzato. Egli non può essere penalizzato neanche in un'altra maniera.

Scioglimento del contratto (ad art. 19 ComAuto)

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

49. 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 esser in grado di farlo basandosi sul contratto già esistente conclusa con il suo fornitore di autoveicoli.

50. Le modalità di disdetta secondo l'articolo 19 paragrafo 3 ComAuto sono destinate ad evitare che i fornitori di autoveicoli disdicano il contratto a causa di un comportamento di per sé lecito dal punto di vista della Comunicazione autoveicoli. Le disposizioni nell'articolo 19 ComAuto disciplinano in primo luogo le esigenze relative alle disposizioni sulla forma e sul contenuto delle disdette nelle convenzioni tra i fornitori di autoveicoli e i distributori autorizzati, i riparatori autorizzati nonché i distributori autorizzati di pezzi di ricambio.