

**Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión. El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor»**

COM(2009) 388 final

(2010/C 354/18)

Ponente: **Bernardo HERNÁNDEZ BATALLER**

El 22 de julio de 2009, de conformidad con el artículo 262 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, la Comisión decidió consultar al Comité Económico y Social Europeo sobre la

«Comunicación de la Comisión. El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor»

COM(2009) 388 final.

La Sección Especializada de Mercado Único, Producción y Consumo, encargada de preparar los trabajos, aprobó su dictamen el 2 de marzo de 2010.

En su 461º Pleno de los días 17 y 18 de marzo de 2010 (sesión del 18 de marzo de 2010), el Comité Económico y Social Europeo ha aprobado por 84 votos a favor, 5 contra y 7 abstenciones el presente Dictamen.

## 1. Conclusiones

1.1 El CESE está de acuerdo con la Comisión en el diagnóstico que hace del sector y de las áreas carentes de mayor competencia. Considerando las opciones presentadas por la Comisión, el CESE prefiere que se adopten disposiciones sectoriales en forma de directrices adjuntas a la exención general por categorías. Por ello, el CESE acoge satisfactoriamente la propuesta de Reglamento y la propuesta de Directrices suplementarias. No obstante insiste en que deberán ser leídas conjuntamente, y en relación de subordinación, con las Directrices generales de las restricciones verticales, las cuales aún no han sido presentadas, lo que dificulta una interpretación autónoma.

1.2 El CESE está de acuerdo con la Comisión en la necesidad de establecer un marco jurídico que tenga unas repercusiones generales positivas en el bienestar de los consumidores, y refuerce su protección. Reitera las orientaciones ya formuladas en sus dictámenes anteriores sobre la competencia <sup>(1)</sup>.

1.3 Sin embargo, en este caso resulta necesario establecer un régimen transitorio de dos años para los concesionarios que, en su gran mayoría, son pequeñas y medianas empresas que necesitan, por seguridad jurídica y en base al principio de confianza legítima y de proporcionalidad, un periodo de tiempo razonable para amortizar la inversión efectuada, adaptarse mejor a la evolución tecnológica del mercado y contribuir a la mejora de la seguridad vial.

1.4 Igualmente, el CESE espera que el nuevo marco jurídico dote de seguridad jurídica a todos los operadores y no cree nuevos obstáculos a las empresas, inspirándose en los principios

del «Small Business Act» y con los mismos objetivos de competencia que actualmente tiene el Reglamento 1400/2002.

1.5 El CESE considera que las Directrices suplementarias no deberían prever ningún límite a los acuerdos de marca única, lo que resultará más conforme con el nuevo Reglamento de exención.

1.6 Los acuerdos referentes a los vehículos comerciales (VC) podrían regularse por el Reglamento general por categorías para las restricciones verticales en lo que se refiere al mercado post-venta.

## 2. Introducción

2.1 Mediante el Reglamento (CE) nº 1400/2002 de la Comisión, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor <sup>(2)</sup>, se establecieron unas normas más estrictas que las establecidas en el Reglamento (CE) nº 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas <sup>(3)</sup>.

2.2 El Reglamento (CE) nº 1400/2002 de la Comisión se concentra principalmente en aquellas prácticas y conductas que suponen una grave restricción de la competencia y establece una lista de restricciones que hacen que este Reglamento no se pueda aplicar a un acuerdo de forma absoluta («restricciones incondicionales») y otra que contiene restricciones prohibidas pero que no impiden que la exención establecida por este Reglamento se aplique al resto del acuerdo («condiciones específicas»).

<sup>(1)</sup> DO C 228 de 22.9.2009, p. 47; DO C 175 de 28.7.2009, p. 20.

<sup>(2)</sup> DO L 203 de 1.8.2002, p. 30.

<sup>(3)</sup> DO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

2.3 Las principales determinaciones de este Reglamento nº 1400/2002 de la Comisión son las siguientes:

- no se aplica exclusivamente a los turismos, sino que también es de aplicación a otro tipo de vehículos, como los autobuses o los camiones.
- obliga a cada fabricante a elegir entre un sistema de distribución selectiva o de distribución exclusiva, aun considerando como exentos principalmente dos tipos distintos de sistemas de distribución:
  - la *exclusiva*, siempre que el fabricante asigne a cada distribuidor o taller de reparación un territorio de ventas exclusivo (o un grupo de clientes exclusivo). En el interior del territorio asignado no puede nombrarse ningún otro distribuidor. También pueden imponerse a tales distribuidores ciertos niveles mínimos de calidad. Si bien se refuerza la competencia al favorecer las ventas pasivas en el territorio exclusivo y, en particular, las ventas a revendedores fuera de la red.
  - la *selectiva* siempre que el proveedor se comprometa a vender los bienes o servicios contractuales, bien directamente o bien indirectamente, sólo a distribuidores o reparadores seleccionados en función de criterios específicos. Un sistema de distribución selectiva puede basarse en criterios cuantitativos o en criterios cualitativos, o ambos tipos de criterios.
- No se permite la acumulación en un mismo contrato de cláusulas de distribución selectiva y de distribución exclusiva. En concreto, no se permite la denominada «cláusula de localización» dentro de un sistema de distribución selectiva, mientras que resultaba posible imponerla a los distribuidores exclusivos.
- El Reglamento distingue entre tres mercados de producto diferentes, en su artículo 8-1:
  - Distribución de vehículos de motor nuevos: calculando la cuota de mercado sobre la base del volumen de ventas de los bienes contractuales y de los bienes correspondientes vendidos por el proveedor, junto con cualesquiera otros bienes vendidos por el fabricante considerados intercambiables o sustituibles por el distribuidor, por las características, precios y uso presumido de los productos.
  - Distribución de recambios: calculando la cuota de mercado sobre la base del valor de los bienes contractuales y otros bienes vendidos por el fabricante, junto con cualesquiera otros bienes vendidos por el fabricante considerados intercambiables o sustituibles por el distribuidor, por las características, precios y uso presumido de los productos.
  - Servicios de reparación y mantenimiento: calculando la cuota de mercado sobre la base del valor de los servicios contractuales vendidos por los miembros de la red de

distribución del proveedor junto con cualesquiera otros bienes vendidos por esos miembros considerados intercambiables o sustituibles por el comprador, por las características, precios y uso presumido.

- Además de los límites de las cuotas de mercado, el Reglamento en su artículo 6, 1,c) consideraba incompatibles la existencia de diferencias de «los precios o las condiciones de suministros de los bienes contractuales o de los bienes correspondientes que difieran sustancialmente de un mercado geográfico a otro», en cuyo supuesto, la Comisión podría llegar hasta retirar la exención del Reglamento.
- Por parte de la Comisión se ha intentado luchar contra los obstáculos al comercio paralelo, y este Reglamento 1400/2002 considera que la limitación de ventas por el distribuidor a los usuarios finales de otros Estados miembros (por ejemplo, haciendo depender el precio de compra y la retribución del distribuidor del destino de los vehículos o del lugar de residencia de los usuarios finales) equivaldría a una restricción indirecta de ventas. Además, ya no se permiten objetivos de ventas, asignación de productos o sistemas de gratificaciones basados en un territorio que sea más reducido que el mercado común.

2.4 El marco jurídico del automóvil ha evolucionado en los últimos años, resultando especialmente relevante la aprobación del Reglamento (CE) nº 715/2007, del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de junio de 2007, sobre la homologación de tipo de los vehículos de motor por lo que se refiere a las emisiones procedentes de turismos y vehículos ligeros y sobre el acceso a la información relativa a la reparación y el mantenimiento de los vehículos <sup>(4)</sup>, cuyas determinaciones, que eran voluntarias, han pasado a ser obligatorias a partir de septiembre de 2009 <sup>(5)</sup>. Sin embargo, durante algunos años el parque automovilístico incluirá un gran número de vehículos no cubiertos por este Reglamento que constituirán un mercado significativo para los talleres independientes.

2.4.1 En lo que se refiere a la competencia en el mercado de recambios para vehículos, en base a los derechos de propiedad industrial de los que es titular el fabricante, el uso generalizado de diversos acuerdos de subcontratación con los proveedores de equipos originales («acuerdos de utillaje») ha significado que determinados recambios siguen estando cautivos en las redes de fabricantes de vehículos.

2.4.2 Por ello, la Comisión propuso la introducción de una «cláusula sobre reparaciones», en su propuesta de Directiva revisada sobre dibujos y modelos, respecto a la cual el CESE se posicionó favorablemente, reiterando <sup>(6)</sup> que «el monopolio conferido al propietario del dibujo o modelo se refiere únicamente a la configuración exterior de un producto y no al producto propiamente dicho», y que «en lo que se refiere a las piezas de recambio afectadas por la cláusula de reparación, someterlas al régimen de protección de los dibujos o modelos significaría establecer un monopolio de producto en el mercado secundario, en contradicción con la propia naturaleza de la protección jurídica de dibujos y modelos».

<sup>(4)</sup> DO L 171 de 29.6.2007, p. 1.

<sup>(5)</sup> DO C 318 de 23.12.2006, p. 62.

<sup>(6)</sup> Véanse los dictámenes del CESE: DO C 388 de 31.12.1994, p. 9 y DO C 286 de 17.11.2005, p. 8.

2.5 Respecto al sector del automóvil, en concreto, el CESE ha aprobado un Dictamen sobre «los mercados de componentes y los mercados descendentes del sector del automóvil»<sup>(7)</sup>, en el que señala que los agentes de este mercado son los constructores de vehículos, sus proveedores y los operadores independientes o autorizados presentes en los mercados de mantenimiento del automóvil, piezas de recambio y accesorios, así como los activos en la fabricación, distribución y venta al por menor, tratándose de una red que cuenta con 834 700 empresas, principalmente PYME con una cifra de negocios de 1 107 billones de euros y que da empleo a unos 4,6 millones de asalariados.

### 3. Evolución reciente de los documentos de la Comisión

3.1 El día 21 de diciembre de 2009, la Comisión aprobó un:

- «Proyecto de Reglamento de exención relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor» y un
- «Proyecto de Comunicación de la Comisión: Directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor».

La Comisión lanzó una consulta pública sobre las mismas.

3.2 El día 15 de enero de 2010, el Comisario responsable de la competencia, decidió transmitir al Comité Económico y Social Europeo los dos textos enumerados en el párrafo anterior, manifestando su interés de obtener el punto de vista del Comité sobre estos proyectos normativos.

3.3 En consecuencia, en este dictamen sobre el documento COM(2009) 388 final, el ponente analiza al mismo tiempo los proyectos normativos identificados en el punto 3.1.

### 4. Síntesis de los documentos de la Comisión

4.1 **La Comunicación de la Comisión** sobre el futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor propone lo siguiente:

- a) *Por lo que respecta a los acuerdos relativos a las ventas de vehículos de motor nuevos y a partir del 31 de mayo de 2013:*
- aplicar las normas generales de la propuesta de nueva exención por categoría relativa a los acuerdos verticales;
  - adoptar orientaciones sectoriales específicas para prevenir la exclusión del mercado de fabricantes de vehículos competidores y salvaguardar su acceso a los mercados de venta al por menor y de reparación de vehículos; proteger la competencia intramarca y preservar el efecto disuasorio del artículo 81;

— Mantener en vigor las disposiciones del Reglamento aplicables a los acuerdos de distribución de vehículos de motor hasta el 31 de mayo de 2013.

b) *En cuanto a los acuerdos de reparación y mantenimiento y distribución de recambios a partir del 31 de mayo de 2010:*

- aplicar las normas generales tal como se reflejan en la nueva exención por categoría propuesta para acuerdos verticales;
- adoptar directrices sectoriales específicas, que complementan un reglamento de exención por categoría específico, o por una combinación de ambos instrumentos con el fin de reforzar la capacidad de las autoridades de competencia para responder a las preocupaciones con respecto a la competencia de una forma más amplia y general y en especial con respecto a los siguientes aspectos: I) acceso a la información técnica; II) acceso a los recambios; III) uso inadecuado de garantías; IV) acceso a las redes de talleres autorizados.

#### 4.2 El proyecto de Reglamento de exención

4.2.1 Estos acuerdos verticales pueden mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción o de distribución al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes, si bien depende del grado de poder de mercado de las partes en el acuerdo.

4.2.2 También, los acuerdos verticales que incluyan restricciones que puedan restringir la competencia y perjudicar a los consumidores, o que no sean imprescindibles para el logro de los efectos positivos mencionados anteriormente, deben quedar excluidos del beneficio de la exención por categorías.

4.2.3 El proyecto diferencia entre los acuerdos relativos a la distribución de vehículos de motor nuevos («mercado primario») y acuerdos relativos a los servicios de reparación y mantenimiento y a la distribución de recambios («mercado secundario»).

4.2.4 Al «mercado primario» se le aplicarán las normas del Reglamento General sobre los acuerdos verticales, en especial la limitación de cuotas de mercado. La no exención de determinados acuerdos verticales y las condiciones previstas en dicho Reglamento hacen que estos acuerdos verticales puedan acogerse a la exención concedida por el Reglamento General, siempre que se cumplan todas las condiciones que en él se establecen, lo que parece razonable, al ser un mercado en el que la competencia existe.

4.2.5 En lo que concierne al «mercado secundario», se han de tener en cuenta determinadas características específicas del mercado posventa del automóvil, ligadas a la evolución tecnológica y a la creciente complejidad y fiabilidad de los componentes del automóvil, que los fabricantes de vehículos adquieren a los proveedores de equipos originales.

<sup>(7)</sup> DO C 317 de 23.12.2009, p. 29–36.

4.2.6 El CESE coincide con la Comisión en que las condiciones competitivas en el mercado posventa de los vehículos de motor tienen también un impacto directo en la seguridad pública, en el sentido de que la conducción de los vehículos podría ser insegura si se hubieran reparado incorrectamente, así como en la salud pública y el medio ambiente, debido a las emisiones de dióxido de carbono y de otros agentes contaminantes que requieren un mantenimiento regular del vehículo.

4.2.7 Los acuerdos verticales relativos a la distribución de recambios y a los servicios de reparación y mantenimiento sólo deben beneficiarse de una exención por categorías si, además de las condiciones para la exención establecidas en el Reglamento General para los acuerdos verticales, cumplen requisitos más estrictos referentes a determinados tipos de restricciones graves de la competencia que pueden limitar el suministro de recambios en el mercado posventa de los vehículos de motor, en concreto:

- los acuerdos que restrinjan la venta de recambios por parte de miembros del sistema de distribución selectiva de un fabricante de vehículos a los talleres de reparación independientes que los utilicen para la prestación de servicios de reparación o mantenimiento;
- los acuerdos que, pese a cumplir el Reglamento General, restrinjan la capacidad de un fabricante de recambios de vender tales piezas a los talleres de reparación autorizados en el sistema de distribución de un fabricante de vehículos, a los distribuidores independientes de recambios, a los talleres de reparación independientes o a los usuarios finales: todo ello, sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre responsabilidad de derecho privado, la capacidad de exigir la utilización de los «recambios de una calidad equivalente» e incluso los acuerdos que incluyan obligaciones para los talleres de reparación autorizados de utilizar solamente los recambios suministrados por el fabricante de vehículos para estas reparaciones, para el periodo de garantía;
- los acuerdos que limiten la capacidad de un fabricante de componentes o de recambios originales para colocar de manera efectiva y visible su marca registrada o su logotipo en tales piezas.

#### 4.3 El Proyecto de Directrices suplementarias:

4.3.1 Las Directrices establecen unos principios para evaluar, conforme el artículo 101 del Tratado, los problemas que surjan en el contexto de las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios. Estas Directrices se aplican sin perjuicio de la aplicabilidad de las Directrices Generales sobre los acuerdos verticales y como «suplemento» de ellas.

4.3.2 Para interpretar estas Directrices, la Comisión también tendrá en cuenta el Código de Conducta presentado por las asociaciones de fabricantes de automóviles ACEA y JAMA, relativo a ciertas buenas prácticas comerciales que los fabricantes de vehículos de motor se comprometen a aplicar a fin de actuar de buena fe en la ejecución de sus obligaciones contractuales

con respecto a sus distribuidores y talleres de reparación autorizados.

4.3.3 Las Directrices están estructuradas de la siguiente manera:

- ámbito de aplicación del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor y relación con el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales;
- aplicación de las disposiciones complementarias del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor;
- tratamiento de restricciones específicas: marca única y distribución selectiva.

4.3.4 En cuanto a la marca única, se establece la novedad consistente en que el inicio del periodo quinquenal es el comienzo de la relación contractual entre las partes, en vez de la sustitución de un documento contractual por otro que se refiera al mismo asunto. Sin embargo, esto se deduce de la nota a pie de página nº 9 y no del texto de las líneas directrices. La importancia de esta modificación hace aconsejable su inserción en el propio texto.

4.3.5 Las Directrices exponen las obligaciones inhibitorias de la competencia y sus efectos negativos (crear barreras a la entrada o expansión de proveedores competidores) y positivos (contribuir a resolver problemas de «parasitismo», reforzar la imagen de marca y reputación de la red de distribución).

4.3.6 Respecto a la distribución selectiva, es importante el acceso a la información técnica por parte de operadores independientes y la aplicación correcta de las garantías legales.

## 5. Observaciones

5.1 Hace más de dos décadas que, en materia de competencia, el sector del automóvil –vehículos ligeros de pasajeros y comerciales– viene siendo regulado por reglamentos específicos de exención por categorías.

5.2 En el informe de evaluación que presentó el 31 de mayo de 2008, la Comisión apreció el impacto de la exención por categoría en las prácticas del sector del automóvil. Dicho informe fue objeto de innumerables comentarios de las partes interesadas y, a su vez, dio origen al informe de evaluación de impacto elaborado por los servicios de la Comisión (SEC(2009) 1052, SEC(2009) 1053), cuya lectura integrada con la Comunicación COM(2009) 388 final es recomendable.

5.3 Ahora bien, en la actualidad se encuentra simultáneamente en curso la revisión y adopción de una nueva exención general por categoría que sustituya, a partir de mayo de 2010, al actual Reglamento (CE) nº 2790/1999, de 22 de diciembre. Y es en este supuesto de revisión garantizada del Reglamento (CE) nº 2790/1999 que la Comisión propone,

- inicialmente, para el sector del automóvil, las tres subopciones: (II) aplicar la exención general por categoría relativa a acuerdos verticales; (III) adoptar disposiciones sectoriales específicas en forma de directrices adjuntas a la exención general por categoría; (IV) adoptar un Reglamento de exención por categorías centrado en las restricciones a la competencia en el mercado de posventa;
- posteriormente, con el proyecto de Reglamento y de Directrices, adoptar un reglamento con disposiciones sectoriales específicas acompañado de directrices.

5.4 La adquisición de un vehículo de motor será, al igual que la compra de una vivienda propia, la compra que supone para los consumidores europeos no sólo el mayor peso en los presupuestos familiares, sino también la que ilustra de una forma más evidente la importancia y el nivel de realización del mercado interior. En términos estimativos del sector, se considera que del precio total gastado en la «vida útil» de un automóvil, un 40 % se destina a su adquisición, un 40 % al mantenimiento y un 20 % a los seguros.

5.5 El objetivo esencial de los consumidores europeos en materia de competencia en el sector del automóvil podría resumirse en escoger dónde comprar y dónde reparar en caso necesario, beneficiándose del mejor precio y de disponer de un incremento de la seguridad vial.

5.6 Si, por un lado, es fundamental asegurar un mercado vivo y competitivo con una adecuada evolución tecnológica, por parte de todos los agentes económicos del sector del automóvil, y especialmente de las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la reparación, también son importantes las señales de confianza dadas a los consumidores.

5.7 El actual Reglamento (CE) n° 1400/2002 introduce algunas de esas señales positivas cuando, por ejemplo, en virtud del Reglamento, la garantía emitida en un Estado miembro por un fabricante pasará a ser válida, en las mismas condiciones, en todos los Estados miembros, cuando el consumidor con el impreso de garantía cumplimentado por un concesionario en otro Estado miembro ya no tendrá que esperar a que la garantía sea respetada en su país de origen, o cuando el concesionario o los talleres de reparación autorizados a los que el consumidor entregue su vehículo dejen de cobrar cualquier recargo o de exigir documentación adicional.

5.8 Con todo, seguirán persistiendo dificultades relacionadas con la reventa de vehículos nuevos a través de intermediarios, con exigencias de proveedores sobre sus concesionarios, especialmente para satisfacer las exigencias de «identidad de la marca», con la libertad de comprar a otros concesionarios autorizados o importadores nacionales; restricciones indirectas de los suministros cruzados de vehículos entre concesionarios autorizados.

5.9 La Comisión acompañó muy de cerca la aplicación del Reglamento (CE) n° 1400/2002 con decisiones ejemplares como las cuatro decisiones adoptadas en septiembre de 2007 que ofrecieron importantes orientaciones al sector en el ámbito

del acceso a las informaciones técnicas (Proc. Comp/39.139-143. con los fabricantes DaimlerChrysler, Fiat, Toyota y Opel) <sup>(8)</sup>.

5.10 Ocho años después de la adopción del Reglamento (CE) n° 1400/2002, los indicadores económicos confirman que el grado de competencia en los mercados relevantes que llevaron a la Comisión a decantarse por una exención por categoría sectorial más rigurosa mejoró significativamente.

5.11 Este dinámico entorno competitivo y complejo queda especialmente corroborado por un descenso de los precios reales de los vehículos de motor nuevos, por entradas de nuevas marcas en el mercado; por las fluctuaciones de las cuotas de mercado de las marcas competidoras; por la concentración moderada y decreciente; y por el mayor número de opciones para los consumidores en los diversos segmentos comparables. Sin embargo, la diversidad de los mercados nacionales continúa en el marco del mercado interior, especialmente en los nuevos Estados miembros, que cuentan con un mercado más desarrollado de vehículos usados y talleres independientes.

5.12 Sobre todo por lo que respecta al acceso a piezas de recambio y a la información técnica por parte de los talleres independientes, siguen interponiéndose obstáculos a una mayor competencia, con una desventaja manifiesta para los consumidores. La falsificación y la piratería en las piezas de recambio siguen siendo una preocupación del sector, por la falta de calidad en algunos casos y por el peligro para la seguridad vial que puede desencadenar, en otros supuestos, la utilización de este tipo de piezas.

5.13 Las propuestas de la Comisión sobre el futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor son compatibles con esta misma línea y política de cumplimiento, por lo que el CESE recuerda sus dictámenes anteriores en los que manifestó su apoyo a los trabajos de la Comisión en materia de acciones colectivas, tanto en general como en virtud de la violación de las normas de competencia en particular.

## 6. Observaciones específicas

6.1 El CESE considera que la opción de la Comisión de proponer un reglamento específico y unas líneas directrices es equilibrada, pues tiene en cuenta las eventuales repercusiones económicas, el impacto en las pequeñas y medianas empresas que integran una gran parte del mercado de servicios de reparación, mantenimiento y distribución de recambios, así como el posible impacto social, medioambiental y sobre la seguridad vial.

El CESE desea subrayar los siguientes aspectos de la propuesta presentada:

6.2 **Subordinación al REC general del régimen especial relativo al sector del automóvil** – El CESE señala que las Directrices suplementarias propuestas por la Comisión para el sector del automóvil deben leerse conjuntamente, y en relación de subordinación, con las *General Vertical Guidelines* (Directrices generales de las restricciones verticales; véase I, 1. (i) *Guidelines*) que todavía no se han presentado, lo que naturalmente dificulta una evaluación autónoma y separada de aquéllas.

<sup>(8)</sup> DO C 66 de 22.3.2007, p. 18.

**6.3 Entrada en vigor del nuevo régimen** - El proyecto de Reglamento prevé dos regímenes de entrada en vigor diferentes en función del mercado que se pretenda abarcar. Un régimen de aplicación inmediata, a partir del 1 de junio de 2010, para el mercado de piezas de recambio, reparación y mantenimiento de vehículos, y otro régimen de prolongación del Reglamento 1400/2002, hasta el 31 de mayo de 2013, aplicable a la compra y venta de vehículos nuevos.

6.3.1 Aunque el CESE reconozca que es en el primer mercado en el que se observa actualmente un menor nivel de competencia, que es preciso incentivar, la existencia de dos regímenes diferenciados puede plantear dificultades, dado que, muchas veces, los contratos celebrados entre concesionarios y distribuidores incluyen ambas componentes.

6.3.2 Sin dejar de atender los intereses del consumidor en la rápida evolución del estado de desarrollo de la competencia en el mercado de las piezas de recambio, reparación o mantenimiento, el CESE admite que es posible prever una norma transitoria que evite la interposición de obstáculos adicionales en la renegociación de contratos entre distribuidores y concesionarios a la luz de las nuevas normas.

6.3.3 El CESE exhorta a la Comisión Europea a que haga cumplir el nuevo reglamento de exención por categorías (REC) para automóviles en su totalidad a partir del 1 de junio de 2010, dando al mismo tiempo un período de adaptación de dos años al mercado primario para que ajuste los actuales acuerdos de distribución a las nuevas normas.

6.3.4 Es necesario recordar que los fabricantes pueden cancelar sus acuerdos con un período de preaviso de dos años. Esto significa que los distribuidores con opciones e inversiones importantes hechas sobre la base del actual REC tendrían que esperar hasta junio de 2013 antes de firmar un nuevo acuerdo de distribución, a no ser que se conceda a fabricantes y distribuidores la autorización para ajustar sus contratos con anterioridad, si lo consideran necesario, habida cuenta de las nuevas normas y de los eventuales cambios en las condiciones del mercado.

6.3.5 La aplicación del nuevo REC al mercado primario a partir del 1 de junio de 2010 tendría la ventaja adicional de coincidir con la entrada en vigor del nuevo REC y las directrices relativas al mercado posventa.

6.3.6 Considerando que la gran mayoría de los distribuidores interviene también en el servicio posventa, es más fácil entender por qué el CESE es favorable a la aplicación del nuevo REC a los mercados primario y secundario al mismo tiempo. Esta opción supondrá simplificación, flexibilidad e incluso menos costes de adaptación.

#### 6.4 Marca única

Según las directrices (apartado 25 y nota a pie de página nº 9), los fabricantes no podrán incluir obligaciones de marca única en nuevos acuerdos con sus actuales distribuidores tras la entrada en vigor del nuevo REC. Considerando que la gran ma-

yoría de los fabricantes mantendrá la misma red de distribución en los próximos años, esta decisión debería suprimir prácticamente la marca única. Esta restricción no sólo es contraria a la sugerencia del CESE (véase observación 1 supra), sino que también está en contradicción con el nuevo REC general (28 de julio de 2009) que no prevé ningún límite a los acuerdos de marca única.

#### 6.5 Turismos y vehículos comerciales

Como en el actual Reglamento, la Comisión pone en el mismo nivel a los turismos y a los vehículos comerciales (VC), cuando los primeros son bienes de consumo y los segundos son bienes de inversión utilizados en un entorno empresarial, en el que el cliente compra no sólo el vehículo, sino también un paquete de opciones en el que el servicio es un aspecto fundamental para maximizar el uso del VC, como sucede con los tractores agrícolas y equipos de construcción. Tal diferencia de mercado implica que ni siquiera los aspectos de la competencia son los mismos para estos dos tipos de productos.

6.5.1 De hecho, el sector de los VC, tanto en el mercado primario como en el secundario, no ha registrado ningún problema o crítica en materia de competencia por parte de los usuarios finales y se trata de un mercado muy competitivo en el que los proveedores independientes de piezas de recambio disponen de una cuota de mercado elevada.

6.5.2 Por lo tanto, el CESE cree que los acuerdos referentes a los VC deben regularse por el REC general también en lo que se refiere al mercado posventa, como sucede con los tractores y equipos de construcción.

#### 6.6 El suministro de piezas de recambio

6.6.1 El artículo 5 b) del proyecto de Reglamento prevé que la exención no se aplicará a «...la restricción convenida entre un proveedor de recambios, herramientas para reparaciones o equipos de diagnóstico o de otro tipo y un fabricante de vehículos de motor, que limite la capacidad del proveedor para vender estos productos o servicios a distribuidores autorizados o independientes, a talleres de reparación autorizados o independientes o a usuarios finales».

6.6.2 La formulación de esta restricción no parece adaptada al objetivo que persigue la Comisión.

6.6.3 En efecto, la cláusula de compra de piezas de recambio, en el actual REC, impide que un fabricante imponga un aprovisionamiento con sus productos superior al 30 %. Por consiguiente, la diversificación del aprovisionamiento de las redes se salda con una reducción de los precios. Y si los fabricantes tienen aún una participación superior al 30 % en el

aprovisionamiento, se debe a los sistemas de objetivos, primas y descuentos establecidos por los fabricantes. Esta situación da prueba de la presión competitiva que ejercen los proveedores de equipos en los fabricantes.

6.6.4 Ahora bien, en el artículo 5 b) de la propuesta no se menciona ningún porcentaje más allá del cual los distribuidores o talleres de reparación no estén obligados a recurrir al fabricante para su aprovisionamiento (como la cláusula actual del 30 %).

6.6.5 Además, se afirma que los proveedores de equipos deben poder suministrar a los talleres de reparación autorizados. Ahora bien, esta posibilidad seguirá siendo teórica si los fabricantes tienen la facultad de prescribir un suministro exclusivo o casi exclusivo en sus redes de piezas de recambio.

#### 6.7 Garantías

En una nota final, el CESE destaca también la posición de la Comisión sobre las garantías de los vehículos automóviles. Teniendo en cuenta la responsabilidad directa del fabricante en el buen funcionamiento y reparación de defectos, la Comisión prevé que la obligación impuesta a los talleres de reparación de utilizar exclusivamente piezas suministradas por el fabricante durante el plazo de garantía legal sea una exención. El CESE considera aceptable esta posición que, no obstante, no debe desembocar en una imposibilidad absoluta para el consumidor de recurrir a talleres de reparación independientes para el mantenimiento regular del vehículo, lo que podría representar una restricción de los derechos del consumidor en lo que se refiere a la calidad de los productos y a su garantía.

Bruselas, 18 de marzo de 2010.

*El Presidente*  
*del Comité Económico y Social Europeo*  
Mario SEPI

---