

ES

ES

ES



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 22.7.2009  
COM(2009) 388 final

## COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

**El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos  
de motor**

{SEC(2009) 1052}

{SEC(2009) 1053}

## COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

### El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor

(Texto pertinente a efectos del EEE)

#### 1. FINALIDAD Y ÁMBITO DE LA COMUNICACIÓN

##### 1.1. Introducción

1. Los fabricantes de vehículos de motor distribuyen y se encargan de la reparación y mantenimiento de sus productos a través de redes de distribuidores y de talleres autorizados. Los paquetes de acuerdos verticales similares que constituyen estas redes podrían ser objeto de una evaluación en virtud del artículo 81 del Tratado. Los reglamentos de exención por categorías establecen zonas de seguridad para categorías de acuerdos afectados por la prohibición establecida en el artículo 81.1, lo que permite a las partes contratantes obviar la necesidad de analizar si dichos acuerdos pueden beneficiarse de la excepción prevista en el artículo 81.3. Las exenciones por categorías contribuyen así a la seguridad jurídica y a la aplicación coherente de las normas sobre competencia de la UE en todo el territorio de ésta. Los acuerdos no cubiertos por una exención por categorías no se presumen como ilegales, pero tienen que ser evaluados individualmente.

2. El sector de los vehículos de motor, que incluye los turismos y los vehículos comerciales, ha estado sujeto a reglamentos específicos de exención por categorías desde mediados de los años ochenta, siendo el más reciente el Reglamento (CE) nº 1400/2002 de la Comisión («el Reglamento»), adoptado en julio de 2002, que entró en vigor el 1 de octubre de 2003 y que expira el 31 de mayo de 2010. Prácticamente todos los afectados coinciden en que con posterioridad a esa fecha el sector tendría que seguir beneficiándose de una exención por categorías, sea general o específica para el sector. La finalidad de la presente Comunicación es establecer las orientaciones políticas básicas para el futuro marco jurídico aplicable a los acuerdos de distribución de vehículos de motor y de servicios posventa una vez que haya expirado el Reglamento. Se invita a todas las partes interesadas a presentar observaciones con respecto a la presente Comunicación antes del 25 de septiembre de 2009. La Comisión tendrá debidamente en cuenta dichas observaciones en el marco del consiguiente procedimiento legislativo.

##### 1.2. El proceso de revisión que condujo a la presente Comunicación

3. De conformidad con el artículo 11.2 del Reglamento, y tras un detallado estudio de mercado, la Comisión evaluó, en su informe de evaluación del 31 de mayo de 2008<sup>1</sup>, el impacto de la exención por categorías sobre las prácticas industriales y los efectos de dichas prácticas en la competencia en los mercados de la UE. La publicación de dicho

---

<sup>1</sup> [http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor\\_vehicles/documents/evaluation\\_report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/documents/evaluation_report_en.pdf)

informe dio lugar a numerosos comentarios de una amplia gama de interesados, incluidos fabricantes de vehículos, distribuidores y talleres autorizados, empresas independientes del sector, consumidores, autoridades nacionales y profesionales del Derecho<sup>2</sup>.

4. Sobre la base del informe de evaluación y de las consultas y discusiones posteriores, los servicios de la Comisión han presentado un informe de evaluación de impacto («el informe»), que analiza los beneficios y costes potenciales de las distintas opciones políticas para el futuro régimen aplicable al sector de los vehículos de motor. Por lo tanto, la presente Comunicación debe ser leída conjuntamente con el informe.
5. El informe evaluó cuatro opciones: I) prolongar el actual Reglamento; II) dejar que expire y posibilitar que el reglamento de exención por categorías relativo a acuerdos verticales («la exención general por categorías»)<sup>3</sup> se aplique al comercio de vehículos de motor; III) adoptar disposiciones sectoriales<sup>4</sup> en forma de directrices adjuntas a la exención general por categorías; IV) adoptar disposiciones sectoriales específicas en forma de un reglamento de exención por categorías centrado en las restricciones a la competencia en el mercado de posventa y que complemente las disposiciones de la exención general por categorías.
6. Aunque las conclusiones del informe expresan una leve preferencia por la opción III), la evaluación general de esta opción no difirió sustancialmente de la relativa a la opción IV) debido a las ventajas y desventajas comparativas de ambas situaciones. Por lo tanto, el informe no excluía que la opción preferida pudiera ser una amalgama de las mejores características de ambas.
7. La presente Comunicación toma también en consideración que la industria del automóvil se enfrenta actualmente a condiciones difíciles derivadas de una fuerte disminución de la demanda debido a la crisis económica general y a una pérdida de confianza que ha disuadido a los consumidores de gastar en bienes costosos como los automóviles. El descenso ha sido todavía más fuerte en la demanda y producción de vehículos comerciales. En general, el sector se ha visto especialmente afectado, principalmente porque ya sufría de una sobrecapacidad estructural. En este contexto, es importante que la Comisión proponga un marco claro y fiable de política de la

---

<sup>2</sup> Los comentarios recibidos fueron publicados en el sitio internet de la DG Competencia en la siguiente dirección: [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008\\_motor\\_vehicle/index.html](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008_motor_vehicle/index.html)

<sup>3</sup> Las opciones II), III) y IV) implican que la Comisión adoptará una nueva exención general por categorías para reemplazar al actual Reglamento (CE) n° 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, tras su expiración en mayo de 2010. El anteproyecto aprobado por la Comisión el 8 de julio de 2009 prevé la introducción de varias mejoras que, si finalmente se adoptan, no cambiarán sustancialmente el análisis de los impactos resumidos en las cuatro opciones. En caso de que la Comisión decida modificar las propuestas actuales de tal forma que el comercio de vehículos de motor se viera apreciablemente afectado, se entiende que tales cambios no se transpondrían automáticamente al sector, sino que estarían sujetos a otras consultas con todos los interesados tras la publicación de la presente Comunicación. La expresión «exención general por categorías» se utiliza en la presente Comunicación para designar las actuales propuestas de una exención por categorías que reemplace al Reglamento (CE) n° 2790/1999.

<sup>4</sup> En la presente Comunicación y salvo que se especifique de otro modo, la expresión «disposiciones sectoriales» se utiliza para indicar o bien las directrices adicionales contempladas en la opción III), o bien un reglamento sectorial suplementario de exención por categorías según lo previsto en la opción IV), o una combinación de ambos.

competencia para el sector del automóvil, con el fin de evitar la incertidumbre, especialmente en el actual momento de crisis y teniendo en cuenta los retos a los que se enfrenta y su importancia para la economía europea. La presente Comunicación supone una reflexión más amplia sobre el futuro del sector, de sus proveedores (la mayoría de ellos son PYME) y de sus clientes, y debería ser vista como un elemento de una política general para el sector. Dada la importancia de las PYME, especialmente en el mercado de posventa, la presente Comunicación refleja los principios establecidos en la Ley de la Pequeña Empresa.

### **1.3. Elementos clave del futuro marco jurídico para los acuerdos de distribución de vehículos de motor y de servicios posventa**

8. El objetivo general de la política de competencia de la Comisión con respecto a los acuerdos verticales es permitir que las empresas afectadas dispongan de una «zona de seguridad», a través de la adopción de reglamentos de exención por categorías, con objeto de garantizar una vigilancia eficaz de los mercados, simplificando al mismo tiempo el control administrativo y los costes de puesta en conformidad para las empresas, con arreglo al artículo 83.2.b) del Tratado.
9. Por lo que se refiere al objetivo de asegurar vigilancia eficaz de los mercados, la Comisión reconoce que los objetivos políticos específicos que constituyen la base del Reglamento (CE) nº 1400/2002 siguen siendo válidos. Se analizan más abajo, en la sección 2.
10. En cuanto a las medidas para lograr tales objetivos, debe recordarse que el beneficio de la exención por categorías solamente se aplica a los acuerdos con respecto a los cuales es posible presumir que cumplen las cuatro condiciones establecidas en el artículo 81.3). Al mismo tiempo, el alcance de la exención por categorías no debería limitarse hasta tal punto que los costes administrativos para las autoridades supervisoras y los costes de puesta en conformidad para las empresas se vean indebidamente incrementados por la necesidad de evaluar individualmente acuerdos que probablemente no tienen unos efectos anticompetitivos netos.
11. Asimismo, la Comisión debe abstenerse de imponer restricciones normativas no justificadas por el objetivo de proteger la competencia en el mercado y que, en cambio, puedan obstaculizar los esfuerzos del sector para ser más competitivo a nivel mundial. Por otra parte, el futuro régimen debería permitir que las autoridades de competencia utilicen sus recursos para perseguir las infracciones más graves de las normas de competencia, optimizando los esfuerzos de aplicación, consolidando el efecto disuasorio del artículo 81 y mejorando los resultados. En consecuencia, este planteamiento debería tener unas repercusiones generales positivas en el bienestar del consumidor.
12. Habida cuenta de lo anterior, la Comisión considera que para definir el alcance apropiado de una exención por categorías aplicable al sector de los vehículos de motor, deben tenerse en cuenta las condiciones competitivas de los mercados pertinentes y que debe establecerse una distinción básica entre los mercados de venta de vehículos de motor nuevos y los mercados de servicios de reparación y mantenimiento o de distribución de recambios.

13. En cuanto a las ventas de vehículos de motor nuevos, la Comisión no ha encontrado indicios de carencias significativas en materia de competencia en la UE. Por lo tanto, considera que los acuerdos de distribución de vehículos de motor deben beneficiarse de la «zona de seguridad» concedida por la exención general por categorías para los acuerdos verticales. Con respecto a determinados aspectos, podrían también establecerse directrices sectoriales específicas con el fin de clarificar cómo se aplicarán los principios generales y en particular las condiciones para revocar el beneficio de la exención general por categorías según se indica en el punto 2.1.
14. En lo tocante a los mercados de servicios de reparación y mantenimiento o de distribución de recambios, la Comisión concluye que la competencia es menos intensa debido a su naturaleza específica, ligada a las marcas, lo que significa que en general las redes autorizadas por los fabricantes disfrutaban de altas cuotas de mercado. Al limitar el alcance de la «zona de seguridad» mediante un umbral de cuota de mercado del 30 % aplicable a todos los tipos de acuerdos, la exención general por categorías permitiría por sí misma una aplicación focalizada y efectiva del artículo 81 a tales acuerdos. Sin embargo, para aumentar la eficacia y la previsibilidad de su política de competencia, la Comisión complementará la exención general por categorías con disposiciones sectoriales destinadas a abordar varios aspectos problemáticos particularmente pertinentes para el sector de los vehículos de motor.

## 2. OBJETIVOS Y OPCIÓN ESTRATÉGICA

### 2.1. **Prevención de la exclusión del mercado de fabricantes de vehículos competidores y salvaguardia de su acceso a los mercados de venta al por menor y de reparación de vehículos**

15. La Comisión se propone salvaguardar la competencia minimizando el riesgo de que los fabricantes ya establecidos excluyan a la competencia del mercado mediante el uso generalizado de obligaciones inhibitorias de la competencia que impidan o restrinjan la posibilidad de que los distribuidores vendan marcas de la competencia. Sin embargo, los riesgos de exclusión deben sopesarse con la posibilidad de que las ventas multimarca puedan derivar en comportamientos oportunistas y traducirse en niveles de inversión que disten de ser óptimos.
16. Debe recordarse que, de conformidad con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia<sup>5</sup>, las obligaciones de marca única no son consideradas como restricciones de la competencia por su objeto. En especial, pueden quedar excluidas del artículo 81.1 cuando cumplen las condiciones de la Comunicación *de minimis*<sup>6</sup>. Esto significa que la exclusión de la marca única del alcance de la exención por categorías otorgada por el Reglamento no puede interpretarse como una autorización automática a los distribuidores para vender marcas de fabricantes de la competencia con independencia del contexto económico en que dichas obligaciones se aplican. El poder de mercado de las partes y las características del mercado pertinente son factores clave para determinar

---

<sup>5</sup> Como el Tribunal estableció en su sentencia de 28 de febrero de 1991 en el asunto C-234/89, *Stergios Delimitis c. Henninger Bräu AG*, los acuerdos que contienen obligaciones de marca única no tienen por objeto restringir la competencia en el sentido del artículo 85.1 (ahora artículo 81.1).

<sup>6</sup> Comunicación de la Comisión relativa a los acuerdos de menor importancia (*de minimis*); DO C 368 de 22.12.2001, p. 13.

si las obligaciones de marca única están contempladas por el artículo 81.1 y por lo tanto requieren una evaluación de conformidad con el artículo 81.3.

17. Para reflejar la necesidad de un equilibrio apropiado entre los potenciales efectos anticompetitivos y los beneficios de una mayor eficiencia, la exención general por categorías cubre los acuerdos de marca única en los que el proveedor dispone de una cuota de mercado no superior al 30 % y siempre que la duración de las obligaciones de marca única no superen los 5 años. Esto significa que para beneficiarse de la exención general por categorías, los distribuidores autorizados deben poder poner fin efectivamente al acuerdo de marca única una vez finalizado el período quinquenal inicial, sin perder su contrato de distribución y las inversiones específicas de la marca relacionadas con el mismo. Sin embargo, la práctica común en el sector de los vehículos de motor es firmar acuerdos de representación de duración indefinida o, excepcionalmente, por períodos renovables de al menos cinco años. Esto implica que los actuales acuerdos firmados por los fabricantes de vehículos no estarían cubiertos por la exención general por categorías si incluyeran obligaciones de marca única aplicables durante más de cinco años.
18. La principal diferencia entre las disposiciones específicas del actual Reglamento (CE) nº 1400/2002 y la exención general por categorías radica en la definición de las obligaciones inhibitorias de la competencia. De conformidad con el Reglamento (CE) nº 1400/2002, este concepto se refiere a toda obligación directa o indirecta que exija al distribuidor adquirir al proveedor más del 30 % del total de sus compras de bienes contractuales, permitiendo así al distribuidor distribuir hasta dos marcas adicionales de proveedores de la competencia que pueden ser vendidas en locales distintos o en una sola sala de exposición. Con arreglo a la exención general por categorías, la definición se limita a las obligaciones (que superen los cinco años) que impiden al distribuidor fabricar, comprar, vender o revender mercancías que compitan con las mercancías contratadas o adquirir al proveedor más del 80 % del total de sus compras de los bienes pertinentes. En la práctica, esto significa que, transcurridos cinco años, el distribuidor es libre de distribuir una marca adicional, pero puede tener que venderla en una sala de exposición separada.
19. A este respecto, debe recordarse que las salas de exposición que ofrecen varias marcas solo han calado de forma muy limitada en el mercado y que no hay pruebas empíricas sólidas que indiquen que tal forma de distribución ha facilitado apreciablemente la llegada de nuevas marcas a los mercados de la UE. Además, la oferta de marcas múltiples se practicaba incluso antes de la entrada en vigor del Reglamento (CE) nº 1400/2002 en zonas geográficas en donde dicho formato tenía sentido económico debido a las condiciones de los mercados locales. Por lo tanto es probable que ello continúe con independencia de cualquier cambio en el marco jurídico. También debe subrayarse que los costes de búsqueda de vehículos de motor son bajos como porcentaje del valor del producto, que por lo tanto los consumidores están dispuestos a visitar diferentes salas de exposición con el fin de comparar vehículos y que las visitas a distintos distribuidores para comparar precios y regatear suelen formar parte del proceso de compra. Además, los consumidores pueden comparar fácilmente los productos en internet. Las salas de exposición que ofrecen varias marcas pueden diluir asimismo la imagen de marca y hacer que los fabricantes adopten medidas para preservar la identidad de la empresa mediante el ajuste de las normas al respecto aplicables a los distribuidores. Por otro lado, podrían dejar de invertir en sus distribuidores, por ejemplo, restringiendo la formación con el fin de limitar posibles

riesgos de comportamientos oportunistas. En la práctica, estos factores han llevado a un aumento general de los costes de distribución que tienen que soportar los distribuidores.

20. Por lo que se refiere a los servicios de reparación, las obligaciones de marca única no se beneficiarían de la exención general por categorías aplicada a los acuerdos verticales en cualquier caso porque las cuotas de mercado de las redes de los fabricantes sobrepasan generalmente el umbral del 30 %. Por lo tanto, en lo relativo a los acuerdos sobre servicios posventa, no existe ninguna diferencia entre las diversas opciones consideradas.
21. Habida cuenta de todo ello, la Comisión concluye que la aplicación de la exención general por categorías a las obligaciones de marca única en el sector de los vehículos de motor puede representar una solución equilibrada que tiene en cuenta el alto nivel de competencia entre marcas que caracteriza al mercado primario, el riesgo de inhibir los incrementos de eficiencia en la distribución como consecuencia de trabas normativas que no serían proporcionadas al objetivo de proteger la competencia en el mercado, y las salvaguardias para la comercialización multimarca establecidas por las normas generales. Por otra parte, el mecanismo de retirada del beneficio de la exención por categorías será mantenido como salvaguardia adicional en caso de existencia de redes paralelas de acuerdos que incluyan obligaciones de marca única que den como resultado efectos limitadores de la competencia.
22. Para reforzar la seguridad jurídica, la Comisión establecerá directrices específicas que expliquen que cuando las obligaciones de marca única excluyan a nuevos competidores y produzcan efectos contrarios a la competencia, el beneficio de la exención por categorías podrá ser revocado. Estas directrices también explicarán que, en ciertas circunstancias, los requisitos de compra mínima que no sobrepasen el 80 % del total de las compras anuales del distribuidor podrían sin embargo tener un efecto de refuerzo de la lealtad y ser tratadas por lo tanto como obligaciones de marca única.

## **2.2. Protección de la competencia intramarca**

23. La competencia intramarca es importante en los mercados donde la competencia entre fabricantes o distribuidores de distintas marcas es débil. Sin embargo, en los mercados donde la competencia entre marcas es fuerte, la relación entre proveedores y compradores conduce naturalmente a las partes contratantes a la concreción de las transacciones más rentables y eficientes y garantiza que los beneficios resultantes se transmitan a los consumidores. En estas circunstancias, la intervención reguladora podría imponer una carga innecesaria a las empresas que podría traducirse, en definitiva, en pérdidas de eficiencia. La Comisión reconoce sin embargo que la protección del comercio paralelo es un objetivo básico del mercado común y, como tal ha sido objeto de una jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas<sup>7</sup>.
24. El actual Reglamento exime en bloque a la distribución selectiva cuantitativa de vehículos de motor nuevos hasta un umbral de cuota de mercado del 40 % y combina esta amplia «zona de seguridad» con disposiciones básicas más estrictas y condiciones

---

<sup>7</sup> Véanse sentencias en los asuntos C-551/03 P, *General Motors*, Rec. 2006, I-3173, apartados 67-68; C-338/00 P, *Volkswagen c. Comisión*, Rec. 2003, I-9189, apartados 44 y 49; y T-450/05, *Peugeot c. Comisión*, sentencia de 9.7.2009, todavía no publicada, apartados 46-49.

específicas referentes, en especial, a las restricciones que impiden que los distribuidores subcontraten actividades de reparación y de mantenimiento y que los distribuidores abran locales de venta adicionales (la llamada «cláusula relativa al lugar de establecimiento»). Estas condiciones más estrictas fueron concebidas para estimular la diversidad en los modelos de distribución de automóviles como medio de apoyar la competencia intramarca.

25. De estas normas más estrictas se obtuvieron pocos beneficios observables. El estudio de mercado realizado por la Comisión mostró que la oportunidad para los distribuidores de especializarse únicamente en actividades de venta y de subcontratar los rentables servicios de reparación y mantenimiento no ha sido adoptada por el mercado. Por otra parte, los distribuidores solo abrieron nuevos puntos de venta en un número marginal de casos.
26. Por otra parte, en un contexto de feroz competencia entre marcas en la venta de vehículos de motor nuevos, las normas actuales conllevaban desventajas significativas. En particular, el potencial para la proliferación incontrolada de puntos de venta adicionales puede llevar a determinados distribuidores a aprovecharse oportunamente de las inversiones hechas por otros y en la práctica ha conducido a que los fabricantes de vehículos adoptaran medidas para preservar la integridad de sus redes ajustando las normas cualitativas a tal efecto. Esto condujo, a su vez, a unos mayores costes de inversión y a menores márgenes para los distribuidores.
27. Por lo tanto, la Comisión concluye que al eliminar las trabas normativas que distorsionan los incentivos a la inversión de las partes, la aplicación de la exención general por categorías podría aportar beneficios a empresas y consumidores. Esto implica que la distribución selectiva quedará sujeta al umbral general de cuota de mercado del 30 % y que las «cláusulas relativas al lugar de establecimiento» y las restricciones a los distribuidores que solo se dedican a la venta quedarían exentas hasta dicho umbral reducido. Sin embargo, para reforzar la seguridad jurídica y contener los costes de puesta en conformidad que deben soportar las empresas, la Comisión propone establecer disposiciones sectoriales específicas en forma de directrices para evaluar los casos en que la cuota de mercado pertinente sobrepasa el 30 %.
28. Además, dados los beneficios potenciales que los consumidores pueden obtener de un comercio paralelo sin restricciones de vehículos de motor, la Comisión explicará mediante directrices sectoriales específicas las circunstancias en que los acuerdos que restringen la capacidad de los distribuidores para obtener y revender vehículos con especificaciones extranjeras («cláusula de disponibilidad») equivaldrían a una restricción indirecta de las ventas activas o pasivas y, por consiguiente, infringirían el artículo 81<sup>8</sup>.

### **2.3. Protección de la competencia entre talleres independientes y autorizados**

29. La competencia de los talleres independientes impone una fuerte competencia a las redes autorizadas porque el sector independiente ofrece a los consumidores un servicio comparable, a menudo a precios más bajos. Sin embargo, los talleres independientes solo pueden competir eficazmente si tienen acceso tanto a la información técnica como

---

<sup>8</sup> Sentencia de 28 de febrero de 1984, asuntos acumulados 228 y 229/82 *Ford of Europe Inc. y Ford-Werke Aktiengesellschaft c. Comisión*, Rec. 1984, p. 1129.

a los recambios, que son elementos clave para realizar el trabajo de reparación y mantenimiento. El Reglamento actual intenta garantizar el acceso a estos elementos estableciendo cuáles son las restricciones especialmente graves.

30. Los problemas relativos a posibles restricciones de acceso a los recambios se abordan en el punto 2.5.
31. Por lo que se refiere al acceso a la información técnica sobre reparaciones, debe recordarse que el Reglamento (CE) n° 715/2007<sup>9</sup>, que regula la homologación de tipo de los turismos y vehículos comerciales ligeros establece una normas detalladas que aseguran un acceso completo y no discriminatorio a tal información para todos los operadores independientes. Dicho Reglamento ya es aplicable de forma voluntaria y pasará a ser obligatorio para las nuevas homologaciones de tipo a partir de septiembre de 2009<sup>10</sup>. Sin embargo, durante varios años el parque automovilístico todavía incluirá un gran número de vehículos no cubiertos por el Reglamento (CE) n° 715/2007, que constituirán un mercado significativo para los talleres independientes. Por ello, la Comisión considera importante continuar haciendo cumplir las normas sobre competencia para que no se excluya del mercado a operadores independientes mediante la garantía de unas condiciones de acceso equivalentes a la información técnica sobre reparaciones en el parque existente.
32. Sin embargo, debe indicarse también que los efectos anticompetitivos de la exclusión del mercado pueden derivarse igualmente de otras prácticas dirigidas a proteger a los talleres autorizados de la competencia de los talleres independientes. Un ejemplo típico es el posible uso incorrecto de las garantías legales y ampliadas concedidas por los fabricantes de vehículos, que a veces solo son válidas a condición de que todos los trabajos de reparación y de mantenimiento, incluidos los no cubiertos por las condiciones de la garantía, sean efectuados por un miembro de la red autorizada. Una desventaja del Reglamento actual es que al eximir a los acuerdos selectivos cualitativos de distribución sin ningún umbral de cuota de mercado, ha impedido la adopción de medidas correctivas efectivas contra tales prácticas potencialmente perjudiciales.
33. Por lo tanto, la Comisión concluye que al limitar la exención de la distribución selectiva hasta un umbral de cuota de mercado del 30 %, la exención general por categorías permitiría coartar de forma más concentrada una gama más amplia de prácticas potencialmente lesivas, mejorando así la competencia entre talleres independientes y autorizados. Para reforzar la aplicación efectiva, la Comisión propone explicar en futuras disposiciones sectoriales específicas las circunstancias en que la denegación de acceso completo y no discriminatorio a la información técnica a los operadores independientes, o un uso erróneo de las garantías haría que los acuerdos selectivos cualitativos cayeran en el ámbito de aplicación del artículo 81 activando los mecanismos correctivos al respecto.

---

<sup>9</sup> Reglamento (CE) n° 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 comerciales ligeros (Euro 5 y Euro 6) y sobre el acceso a la información relativa a la reparación y el mantenimiento de los vehículos, DO L 171 de 29.6.2007, p.1.

<sup>10</sup> Para más detalles, véase artículo 10 del Reglamento (CE) n° 715/2009.

## **2.4. Garantía de una competencia efectiva dentro de las redes de talleres autorizados de los fabricantes**

34. La competencia entre talleres autorizados de una marca dada es particularmente importante para los automovilistas que poseen un vehículo más nuevo (de hasta cuatro años). El porcentaje de reparaciones en tales vehículos efectuadas en las redes autorizadas es alto debido a las preferencias del consumidor y, en especial, al mayor valor residual que se atribuye normalmente a un automóvil sometido regularmente a mantenimiento en talleres autorizados.
35. Se considera que los servicios de reparación y mantenimiento son mercados específicos de las marcas. La intensidad de la competencia entre talleres autorizados de una marca dada depende de las condiciones de acceso a la red establecida conforme a los acuerdos normalizados suscritos con los talleres autorizados. Como en general la red de talleres autorizados y distribuidores de recambios de una marca dada registra cuotas de mercado muy superiores al 30 %, los fabricantes de vehículos que desean beneficiarse del Reglamento (CE) nº 1400/2002 solo pueden aplicar la distribución selectiva cualitativa. Esto significa que el acceso a su red de talleres autorizados debe basarse en criterios de selección objetivamente justificados que supongan beneficios para los consumidores finales. La exención general por categorías conduciría al mismo resultado.
36. Para garantizar la seguridad jurídica y una aplicación efectiva, la Comisión aclarará a través de futuras disposiciones sectoriales las circunstancias en que la distribución selectiva cualitativa quedaría fuera del alcance de la prohibición recogida en el artículo 81.1 así como el marco de análisis para evaluar acuerdos que quedan fuera de la «zona de seguridad» de la exención por categorías. En particular, se establecerán disposiciones sectoriales específicas para aclarar las circunstancias en que los acuerdos que ligan los servicios de venta y posventa no quedarían cubiertos por el artículo 81, como por ejemplo en el caso de nuevas empresas que intentan incorporarse a un mercado.

## **2.5. Prevención de la exclusión del mercado de posventa de fabricantes de recambios**

37. Además de los recambios que llevan el sello del fabricante del vehículo (recambios OEM) existen recambios fabricados en la misma línea de producción que el componente original del vehículo (recambios OES), mientras que otros son producidos por fabricantes de recambios de «calidad equivalente». Los recambios incluidos en estas categorías son a menudo más baratos que otros idénticas que incorporan la marca del fabricante del vehículo. Por lo tanto es importante proteger los canales alternativos de suministro de recambios, tanto a los talleres autorizados como a los independientes, limitando la capacidad de los fabricantes de automóviles de impedir a los proveedores suministrar a los mercados de posventa.
38. De conformidad con el actual Reglamento, las restricciones a la capacidad de los OES de vender recambios a los talleres autorizados, las restricciones a la capacidad de los talleres autorizados de vender recambios a los talleres independientes, las restricciones a la posibilidad de que los talleres autorizados se aprovisionen en recambios competidores mediante fuentes distintas del fabricante del vehículo, así como las restricciones que limitan la capacidad de los OES de incluir su logotipo en recambios suministrados a los fabricantes de vehículos para primer montaje, son algunas de las

restricciones especialmente graves y, por lo tanto, son consideradas como restricciones por su objeto.

39. Con arreglo a la exención general por categorías, estas restricciones no serían tratadas como restricciones por su objeto, sino que estarían sujetas a un examen individual. Al aplicar un umbral de cuota de mercado del 30 %, los acuerdos de distribución de recambios quedarían generalmente fuera de la «zona de seguridad» concedida por la exención general por categorías, ya que es probable que la cuota de los fabricantes de vehículos en los mercados pertinentes de recambios sea muy superior al 30 %. En consecuencia, dichas prácticas no quedarían exentas en bloque y al no existir pruebas de eficiencias compensatorias, el artículo 81 podría ser aplicado directamente contra acuerdos que tienen como efecto restringir la competencia.
40. Por estas razones, la Comisión concluye que la aplicación sería tan efectiva como en estos momentos si se aplicaran las normas generales a dichas restricciones. Sin embargo, dada la incertidumbre que este planteamiento puede implicar, la Comisión aclarará mediante disposiciones sectoriales las circunstancias en que tales restricciones harían que los acuerdos subyacentes quedaran incluidos en el ámbito del artículo 81 poniendo en marcha las medidas correctoras<sup>11</sup>.

## **2.6. Preservar el efecto disuasorio del artículo 81**

41. El objetivo último es preservar el efecto disuasorio del artículo 81 para evitar que la exención por categorías sea utilizada por los fabricantes para inhibir un comportamiento independiente y abierto a la competencia por parte de los distribuidores y talleres autorizados. Para lograr este objetivo, el Reglamento contiene varias medidas destinadas a salvaguardar los costes irre recuperables de los distribuidores (por ejemplo, duración del contrato, plazos de preaviso, motivación de las rescisiones de contrato, y transferencia de contratos de distribución entre miembros de las mismas redes, tal como está previsto en el artículo 3), cubiertos normalmente por las legislaciones nacionales sobre contratos.
42. Existen varios argumentos para concluir que la protección de la independencia de los distribuidores mediante disposiciones dirigidas a regular cláusulas contractuales particulares en el contexto de una exención por categorías ya no es un medio efectivo o válido de lograr este objetivo.
43. En primer lugar, según se señala en el informe de evaluación de la Comisión, no hay pruebas de que estas disposiciones hayan tenido el efecto disuasorio previsto. Al contrario, el Reglamento puede haber tenido efectos negativos al dificultar que los fabricantes de vehículos ajusten sus redes a unas condiciones económicas cambiantes en que la capacidad para reorganizar rápidamente la red es vital para que la industria europea del automóvil mantenga y mejore su competitividad a largo plazo.

---

<sup>11</sup> Además, de conformidad con la jurisprudencia *Volvo Veng* (asunto 238/87 *Volvo (AB) c. Erik Veng*, Rec. 1988, 6211), los acuerdos que impiden suministrar recambios originales a los talleres independientes pueden infringir el artículo 82 si el fabricante de los vehículos ocupa una posición dominante con respecto a determinada categoría de recambios (por ejemplo, recambios exclusivos) y si puede demostrarse que la exclusión de los talleres independientes probablemente eliminará la competencia efectiva en el mercado.

44. En segundo lugar, los distribuidores no tendrían a su disposición ninguna medida efectiva si su socio contractual se negara a concluir un contrato que contuviera disposiciones supuestamente protectoras. Esto es así porque dichas disposiciones no crean ni derechos para los distribuidores ni obligaciones para los fabricantes de vehículos, sino que simplemente imposibilitarán el beneficio de la exención por categorías sin implicar que los contratos en cuestión infrinjan automáticamente el artículo 81.1.
45. En tercer lugar, parecería difícil que la Comisión incluyera medidas de protección contractual en cualquier futuro marco de competencia, ahora que el límite entre las legislaciones nacionales sobre contratos y mercantiles, por una parte, y la legislación sobre competencia de la UE, por otra, ha sido clarificado en el contexto del Reglamento (CE) nº 1/2003. Durante las negociaciones sobre dicho Reglamento, la Comisión declaró que deseaba alinearse con la opinión del Consejo en el sentido de que «los artículos 81 y 82 del Tratado tienen por objeto la protección de la competencia en el mercado»<sup>12</sup>. Las disposiciones que tienen predominantemente otro objeto se encuentran normalmente en las legislaciones nacionales sobre contratos.
46. Por lo tanto, la Comisión tiene previsto aplicar las normas generales, lo que se traducirá en un planteamiento económico más sólido que mejorará perceptiblemente la coherencia de la política de competencia en el ámbito de las restricciones verticales y permitirá la utilización de disposiciones contractuales eficientes.
47. Por otra parte, se elaborarán directrices sectoriales específicas con el fin de explicar que unas relaciones transparentes entre las partes reducirían normalmente el riesgo de que los fabricantes sean considerados responsables de utilizar formas indirectas de presión dirigidas a lograr resultados contrarios a la competencia<sup>13</sup>.

### 3. CONCLUSIÓN

48. Por todo ello, la Comisión propone:

- Por lo que se refiere a la venta de vehículos de motor nuevos, aplicar las normas generales tal como se reflejan actualmente en la nueva exención por categorías propuesta para los acuerdos verticales. Dado que los interesados del sector de los vehículos de motor están acostumbrados a normativas sectoriales desde 1985 y que los participantes en el mercado han expresado su deseo de certidumbre jurídica, la Comisión adoptará directrices sectoriales específicas con respecto a los puntos establecidos en las secciones 2.1, 2.2 y 2.6 anteriores.

Con el fin de que todos los operadores tengan tiempo para adaptarse al régimen general, la Comisión propone que las disposiciones del Reglamento que se aplican a los acuerdos de distribución de vehículos de motor sigan vigentes hasta el 31 de mayo de 2013.

---

<sup>12</sup> Véase considerando 9 del Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002, relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado. DO L 1 de 4.1.2003, pp. 1-25, primera frase.

<sup>13</sup> En este contexto, debe también mencionarse que las principales asociaciones de fabricantes de vehículos de motor (ACEA, JAMA) aceptaron recientemente proponer un código de conducta que contiene determinadas disposiciones básicas derivadas del actual Reglamento (CE) nº 1400/2002

- Con respecto a los acuerdos sobre servicios de reparación y mantenimiento o suministro y distribución de recambios, aplicar las normas generales tal como se reflejan actualmente en la nueva exención general propuesta para acuerdos verticales, complementadas por directrices sectoriales, por un reglamento de exención por categorías 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 (secciones 2.3, 2.4 y 2.5).

Dado que la aplicación del nuevo régimen al mercado de posventa podría suponer unos beneficios inmediatos para empresas y consumidores, la Comisión propone que se aplique a los acuerdos verticales de prestación de servicios de reparación y mantenimiento así como a los de suministro y distribución de recambios a partir del 31 de mayo de 2010.

49. Se invita a todas las partes interesadas a presentar observaciones sobre la presente Comunicación antes del 25 de septiembre de 2009. Las observaciones deberán enviarse

**Por correo electrónico**, a la siguiente dirección:

[comp-car-sector@ec.europa.eu](mailto:comp-car-sector@ec.europa.eu)

**Por correo ordinario**, a la siguiente dirección:

Comisión Europea  
Dirección General de Competencia  
Registro Antimonopolios  
B-1049 Bruselas  
Bélgica