

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Almagro 31, 3º izda., 28010 Madrid
Tlf. 91 702 1296 / Fax 91 391 5321
www.aedc.es

Observaciones al proyecto de Reglamento 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 al proyecto de Comunicación que contiene las 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 motor¹.

Las presentes observaciones responden a la invitación abierta por la Dirección General de Competencia de la Comisión Europea (DG-COMP) como parte del proceso de revisión del Reglamento 1400/2002.

Con carácter preliminar la Asociación desea de nuevo agradecer a la Comisión el proceso de audiencia pública que ha tenido lugar para de reforma del vigente marco reglamentario sobre el sector del automóvil y espera que estos comentarios puedan ser de utilidad en la valoración y adopción definitiva del Reglamento y Directrices ahora en proceso de estudio.

Los comentarios que siguen a continuación se han agrupado en seis apartados. El primero hace referencia de forma introductoria al origen de esta normativa y se interroga sobre la necesidad de Reglamento sectorial para el automóvil en el contexto actual. El segundo analiza la coherencia de la prórroga parcial del vigente Reglamento 1400/02, que establece el proyecto únicamente para la actividad de venta. El tercero se ocupa de la forma en que esta reforma se produce. El cuarto apartado aborda el contenido concreto de los textos publicados en relación con la venta de automóviles y el quinto lo hace en relación con las actividades de postventa. En la medida en que la propuesta remite al futuro Reglamento General y a sus directrices, el sexto apartado alude al nuevo tratamiento que procuran a la agencia, fórmula de distribución de amplia utilización en la distribución de vehículos. Finalmente, resumimos en un último apartado nuestras conclusiones.

En adelante nos referimos a los textos propuestos como “Reglamento Especifico” y “Directrices Suplementarias” respectivamente, y asimismo aludiremos al “Reglamento General” y “Directrices Generales” (en referencia al Reglamento que suceda al Reglamento 2790/99 y a las Directrices sobre restricciones verticales que lo complementan).

¹ Estos comentarios han sido realizados con aportaciones de los siguientes miembros de la Asociación Marcos Araujo Boyd, Pedro Callol García, Manuel Cañadas Bouwen, Antonio Creus, Juan Andrés García Alonso, José María Jiménez-Laiglesia, Álvaro Ramos y Patricia Vidal Martínez.

I. LA NO NECESIDAD DE REGLAMENTACION DE COMPETENCIA ESPECÍFICA PARA EL AUTOMOVIL.

La distribución de automóviles viene siendo objeto de una reglamentación de competencia separada desde 1985. Tanto el inicial Reglamento CEE 123/85 como su sucesor el Reglamento CE 1745/95 tenían por objeto, en la concepción de la época, proporcionar un elevado grado de seguridad jurídica a las empresas que contrataban en el sector de la distribución de los automóviles.

A partir del denominado “nuevo enfoque” sobre restricciones verticales que sería asumido en el Reglamento 2790/1999, se viene discutiendo sobre la conveniencia de mantener una reglamentación específica en el sector de los vehículos de motor. Ciertamente, la idea de un reglamento Especifico carece de sentido salvo que se entienda que hay algo en la actividad de distribución de estos productos fundamentalmente diferente al de cualquier otro u otros sectores de actividad.

Con ocasión del debate previo a la adopción del vigente Reglamento 1400/2002 se consideró detenidamente la no adopción de un reglamento específico. Finalmente, y en buena medida por la petición unánime del sector, se adoptó un reglamento para automoción, de duración limitada pero existiendo claros mensajes de que, a su expiración, difícilmente se adoptaría un nuevo reglamento Especifico. En los informes de evaluación previos a la adopción de la propuesta a que se refieren estos comentarios, múltiples voces reiteraron la conveniencia de abandonar el modelo de un reglamento de exención específico, sometiendo a este sector, como a cualquier otro, a las normas generales.

La AEDC está de acuerdo en que no tiene sentido mantener un régimen específico para los acuerdos verticales relativos a la compra, venta o reventa de vehículos. Esta postura tiene en cuenta el propio análisis de la situación de competencia en el mercado que ha llevado a cabo la Comisión en el que concluía que “no se han encontrado indicios de carencias significativas en materia de competencia que lo distinguan de otros sectores”².

Al menos en España los diversos estudios sectoriales revelan que el grado de concentración del mercado es reducido (incluso inferior a los 1000 HHi) y los precedentes de la Comisión Nacional de la Competencia no revelan problemas de competencia inter-marca³.

² Apartado (12) de las Directrices Suplementarias.

³ En este sentido y a escala comunitaria, véase también el *Documento COM(2009) 388 final de 22.7.2009, Communication from the Commission. The Future Competition Law Framework applicable to the motor vehicle sector*, §§ 42, donde se indica lo siguiente: “*Strong and increasing inter-brand competition is also evidenced by a number of successful entries, such as Kia, and relatively few exits (Rover being the only significant example). Other indications include significant fluctuations in market shares, increased choice in the sub-segments of the market, and shortening model life-cycles indicated by a higher rate of range renewal. In addition, levels of market concentration remain moderate, with an HHI of less than 2000. No carmaker has a market share of*

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La AEDC considera, además, que la ausencia de necesidad de un reglamento Especifico es una posición que goza de consenso: cuando menos en los informes de evaluación previos a la adopción de la propuesta a que se refieren estos comentarios, múltiples voces reiteraron la conveniencia de abandonar el modelo de un reglamento de exención Especifico, sometiendo a este sector, como a cualquier otro, a las normas generales⁴.

II. LA PRÓRROGA DE LA APLICACIÓN DEL REGLAMENTO 1400/2002 NO ESTÁ JUSTIFICADA. UN RÉGIMEN TRANSITORIO ES MÁS RAZONABLE Y ADECUADO.

Con independencia de lo anterior, la AEDC no entiende las razones que llevan a la Comisión a proponer la prórroga de la aplicación del Reglamento 1400/2002 hasta el 31 de Mayo de 2013 en lo que se refiere a la actividad de compra, venta o reventa de vehículos (Artículo 2 del Proyecto de Reglamento)⁵.

La Comisión parece justificar esta prórroga del Reglamento 1400/2002 en el párrafo (14) del Proyecto de Directrices Suplementarias haciendo referencia a “*las inversiones específicas de las relaciones contractuales hechas a largo plazo*”.

La AEDC lamenta que este tipo de justificaciones no se acompañen de información suficientemente detallada para valorar realmente su importancia.

Por otra parte, en la línea con la argumentación utilizada en el Proyecto, parece obvio que las inversiones en actividades de postventa, que necesariamente también existen, podrían justificar una prórroga del vigente Reglamento 1400/02 para estas actividades. No obstante, en el Proyecto no existe alusión alguna a las inversiones en la postventa. Entendemos que si se ha realizado, como parece, un análisis sobre las inversiones en actividad de venta que ha servido para explicar la necesidad de prórroga del Reglamento 1400/02 respecto de esta actividad, debería de haber alguna explicación que justificó el por qué las inversiones en la actividad de

above 20% at EU level, and market shares above 30% can only be observed in a limited number of Member States”.

⁴ Incluso puede afirmarse tras la lectura de algunos de los documentos preparatorios previos que la opción más apropiada era la integración de la distribución automovilística, incluidos los servicios de reparación y de venta de recambios, en el régimen general sobre las restricciones verticales. A lo sumo, de estos trabajos se deducía que podría ser necesario la adopción de unas directrices específicas, bien en una comunicación separada o bien integradas en las Directrices Generales sobre restricciones verticales.

⁵ Se supera incluso la petición de extensión de 2 años del vigente Reglamento 1400/02 que el Comité Económico y Social del Parlamento solicitaba en carta de marzo de 2009 en vista de la crisis económica [vid. *Commission Staff working Document accompanying the Communication from the Commission on the Future Competition Law Framework applicable to the motor vehicle sector; Documento SEC(2009) 1053, de 22/07/2009, § 14 y 103*].

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

postventa no merecen una prórroga similar. En todo caso, la AEDC considera que la prórroga del Reglamento 1400/2002 es innecesaria incluso asumiendo como correcta la justificación que ofrece la Comisión Europea. En efecto, no entendemos por qué la Comisión considera razonable obligar a todos los fabricantes y a todas las redes de distribución esperar hasta el 1 de Junio de 2013 para la aplicación del régimen general; esta solución es mucho más restrictiva de la libertad contractual y, ante todo, es una solución desproporcionada al fin que lo justifica⁶.

Del Proyecto propuesto resulta un esquema normativo ciertamente incongruente, a saber: En aquellas actividades en las que la reforma sería menos trascendente, es decir en la actividades de venta de automóviles, se prorroga la vigencia del actual Reglamento para proteger las inversiones y en las actividades de postventa respecto de las que la reforma es ciertamente más radical al suprimir la exención, no se establece periodo transitorio alguno, imponiéndose el nuevo marco legal de forma inmediata y sin solución de continuidad, a partir del próximo 1 de junio de 2010.

La Comisión podría someter la actividad de compra, venta y reventa de vehículos al futuro Reglamento General que sustituirá al Reglamento 2790/99 desde el 1 de Junio de 2010 y establecer un “auténtico” régimen transitorio de adaptación de los contratos existentes⁷. Dicho régimen transitorio podría establecerse durante un tiempo equivalente al plazo de preaviso actualmente vigente en el Reglamento 1400/2002, esto es, dos años hasta el 1 de Junio de 2012.

El plazo del régimen transitorio debería ser suficiente: cuando menos sería superior al año establecido en la entrada en vigor del Reglamento 1400/2002.

En todo caso con un régimen transitorio se permite a las partes en los contratos decidir libremente si llevan a cabo la adaptación de sus contratos al régimen que establecerá el Reglamento General conforme a sus intereses, con suficiente plazo para que se recuperen aquellas inversiones a las que se refieren las Directrices Suplementarias y con libertad para fijar el momento adecuado para someterse al régimen general.

⁶ En el *Commission Staff working Document accompanying the Communication from the Commission on the Future Competition Law Framework applicable to the motor vehicle sector; Documento SEC(2009) 1053, de 22/07/2009*, la Comisión afirma lo siguiente en su § 94: “(...) any option needs to take into account that the automotive sector is one of those worst hit by the current economic crisis, and needs to have conditions in place that facilitate appropriate adjustment to deal with changing economic circumstances. Over-rigid rules could seriously hamper the ability of manufacturers to adjust their distribution networks”.

⁷ Es preciso llamar la atención sobre el hecho de que en cuanto a la actividad de venta el esquema normativo propuesto no establece exactamente un periodo de “adaptación” propiamente, como reitera en varios lugares de la propuesta, sino una prórroga del Reglamento 1400/02. Es decir que el Reglamento 1400/02 permanece vigente, a pesar de que la Comisión reconoce que la situación del mercado no requiere una normativa de este tipo. Siendo así podemos preguntarnos si ello es congruente con el principio de intervención mínima que se pregona de esta disciplina; y yendo más allá, si tiene sentido mantener el Reglamento 1400/2002, tal vez “artificialmente”, si al menos en cuanto a la venta se sostiene que la cobertura del Reglamento General es suficiente.

Adicionalmente ello tiene dos ventajas de naturaleza normativa:

- (i) En primer lugar evita la manifiesta irracionalidad de obligar a las partes a la aplicación “congelada” de la Guía Explicativa aprobada con relación al Reglamento 1400/2002 cuando la Comisión apruebe las Directrices Generales de aplicación al nuevo Reglamento general relativo a restricciones verticales y, además, se permite tratar cuestiones específicas sobre venta en las Directrices Suplementarias;
- (ii) En segundo lugar, permitirá a las partes acompasar la adaptación normativa de una forma más racional si se tiene en cuenta que, al menos en España, la mayor parte de los concesionarios presta también servicios de reparación y mantenimiento de los vehículos: por lo tanto la misma empresa desarrolla ambas actividades normalmente mediante una estructura contractual diversa y compleja concluida con el fabricante. Lo racional es prever, por tanto, la aplicación del mismo régimen legal desde el 1 de Junio de 2010 a ambas actividades sin perjuicio del establecimiento de un periodo transitorio para la actividad de venta que entendemos debería ser también aplicable a la postventa.

Finalmente mantener el Reglamento 1400/2002 podría ser restrictivo para una nueva marca o fabricante que quisiera entrar en el mercado: limitaría y encorsetaría su actuación y por tanto podría tener un efecto claramente anticompetitivo.

Por lo tanto, la AEDC propone que se elimine la prórroga de la aplicación del Reglamento 1400/2002 a la actividad de venta de vehículos declarando aplicable el régimen general desde el 1 de Junio de 2010, sin perjuicio de que se establezca un régimen transitorio hasta el 1 de Junio de 2012 para la adaptación de los contratos, haciendo extensible también este tratamiento a la postventa.

III. SOBRE LA ESTRUCTURA NORMATIVA ELEGIDA POR LA COMISIÓN

La AEDC plantea ciertas dudas que suscita la opción normativa elegida por la Comisión Europea dado que en la práctica habrá que tener en cuenta cuatro textos normativos (o incluso seis si la Comisión insiste en la vigencia del Reglamento 1400/2002 y la Guía Explicativa) en lo que respecta a este sector. La complejidad no parece justificada.

La AEDC sugiere a la Comisión que tanto las cuestiones relevantes del Proyecto de Reglamento relativos a postventa (esto es, las restricciones especialmente graves contempladas en el Artículo 5 del Proyecto) como las Directrices Suplementarias se incorporen de forma adecuada al nuevo Reglamento General y a las nuevas Directrices Generales sobre Restricciones Verticales. La aproximación fragmentada no es la mejor manera de abordar estas cuestiones con la necesaria seguridad jurídica y por lo tanto sería necesario que la Comisión revisara esta aproximación.

En particular, la AEDC no cree que el hecho que existan condiciones más estrictas relativas al suministro de piezas en el mercado posventa que van más allá de la restricción establecida en el actual artículo 4.e) del Reglamento 2790/99 exijan la aprobación de un Reglamento Especifico. Dado que su calificación como restricción especialmente grave solamente implica la existencia

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

de una presunción *iuris tantum* sobre su compatibilidad con el artículo 101.3 TFUE no debería haber problema alguno en abordar su tratamiento y análisis en las Directrices Generales.

Ello es todavía más aconsejable cuando se tiene en cuenta que es previsible que la cuota de mercado establecida en el Reglamento General (y ello sin perjuicio de las dificultades de cálculo de cuota de mercado respecto a ambas partes del acuerdo), implique que los acuerdos verticales relativos a posventa no estén amparados por dicho Reglamento incluso si no contienen las restricciones especialmente graves ahora contenidas en el Artículo 5 del proyecto de Reglamento. Al menos esto es lo que la propia Comisión ya ha anticipado⁸ y declara en las propias Directrices Suplementarias (apartado 51). Téngase en cuenta que la posventa (“en la medida en que puedan definirse un mercado de postventa distinto”, afirmación del Proyecto de Reglamento que implica un traslado global de la cuestión de los mercados secundarios a este sector y que se basa en una mera presunción⁹), quedará aparentemente fuera de la exención, y ello de forma inmediata a partir del 1 de junio de 2010.

Por tanto, lo más relevante es que la reforma planteada pretendería una suerte de supresión con carácter inmediato de la exención que disfrutaban con carácter general las actividades de postventa desde el Reglamento CEE 123/85 hasta nuestros días. Estas actividades en la actualidad se articulaban generalmente en torno a sistemas de distribución selectiva cualitativa y estaban amparadas también bajo el Reglamento CE 1400/02 con independencia de la cuota de mercado.

Esta opción legislativa crea, entonces, una evidente paradoja ya que realmente el proyecto de Reglamento no es un Reglamento de exención en bloque, sino una codificación de una serie de cláusulas negras en el mercado posventa.

El problema es que las Directrices Suplementarias, a diferencia del objeto de las Directrices Generales, no abordan el examen individual para los casos en que los acuerdos estén fuera del Proyecto de Reglamento Específico. En efecto, no es evidente que esta sea la función de las Directrices Suplementarias que parecen más bien dirigidas a explicar el nuevo sistema, y que dejan precisamente sin solución la pregunta de qué régimen hay que aplicar a los casos en que el nuevo reglamento no se aplica por exceso de cuota de mercado, a pesar de haber detectado el problema (apartado 35: “ *En particular, los acuerdos de distribución de recambios y de reparación autorizada se hallarán fuera del recinto protegido creado por los Reglamentos de exención por categorías cuando la cuota de mercado del proveedor de los recambios o la cuota de mercado del taller de reparación autorizado supere el umbral del 30 %, lo que puede ocurrir*

⁸ En este sentido, se ha manifestado la propia Comisión en el Documento COM(2009) 388 final, de 22.7.2009, *Communication from the Commission. The Future Competition Law Framework applicable to the motor vehicle sector*, §§ 30-40.

⁹ Expositivo (13) del Reglamento y apartado 51 de las Directrices Suplementarias. La Comisión no revela en qué datos se basa para considerar que los consumidores no son capaces de tener en cuenta los costes de reparación y mantenimiento de los vehículos en el momento de decidir la compra. Tampoco se justifica claramente el traslado a este sector de un concepto propio del comportamiento potencialmente restrictivo de empresas en posición de dominio mediante tie o bundling.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

en la mayor parte de tales acuerdos.). El hecho que las Directrices Suplementarias no contengan un apartado relativo al cálculo de la cuota de mercado respecto a estas actividades agrava la cuestión.

Por lo tanto, respecto a las Directrices Suplementarias cabe destacar la falta de un enfoque claro en el texto, no quedando clara su finalidad. Un primer interrogante es si su misión es desarrollar el nuevo Proyecto de Reglamento Especifico, ampliando las explicaciones sobre cuestiones de recambios y servicios de reparación, o se ocupa también de venta de vehículos nuevos. Sobre esta cuestión, del apartado segundo se entiende que las Directrices Suplementarias se ocupan de la categoría de acuerdos y prácticas concertadas que entran en el ámbito de aplicación del Proyecto de Reglamento Especifico (esto es, la compra y venta de recambios, así como de prestación de servicios de reparación y mantenimiento); no obstante, múltiples apartados de las Directrices Suplementarias se ocupan específicamente de venta de vehículos nuevos (por ejemplo, apartados 30, 33, 34, 42 y siguientes...). Pero, de ocuparse también de venta de vehículos nuevos, ¿por qué entonces declarar que se aplica la Guía Explicativa? ¿se aplican a partir de 2013, o para la actual? Un poco de mayor claridad sobre estos extremos es esencial.

Por otro lado, un análisis comparativo del borrador de Directrices Suplementarias con las Directrices Generales, pone de manifiesto que la Comisión mantiene un régimen distinto -y más restrictivo- para el sector de vehículos de motor como luego apuntamos en las observaciones puntuales. En la práctica, las Directrices Suplementarias vienen a incorporar al Reglamento 2790/1999, a través de “modificaciones interpretativas”, numerosas restricciones de la competencia que se contemplaban en el Reglamento 1400/2002 y en el documento de apoyo de la Comisión, pero que no se contemplan de forma expresa en el Borrador de nuevo Reglamento General ni se deducen con claridad del Reglamento 2790/1999.

Esta superposición de “interpretaciones” para una misma norma en función de los sectores a los que se aplique, pone de manifiesto que la Comisión sigue considerando que el sector de los vehículos de motor merece un tratamiento distinto y Especifico respecto del resto de los sectores económicos. Sería conveniente que la Comisión aclare su postura. Si, como parece sugerir el proyecto, no existen especificidades en el sector del automóvil que merezcan un tratamiento especial -salvo las previstas en el artículo 5 del Proyecto del Reglamento Especifico-, entonces, no debería proponerse una interpretación del Reglamento 2790/1999 distinta de la prevista en las Directrices Generales.

Por lo tanto la AEDC sugiere una **reconsideración de la aproximación normativa elegida por la Comisión que pase por la simplificación de los textos.**

1. Respecto del proyecto de Reglamento Especifico, la AEDC considera que **no es necesario un Reglamento Especifico para la actividad de postventa y que bastarían unas directrices;** que, podrían seguir las recomendaciones que se hacen a continuación.

Subsidiariamente, en caso de mantenerse la opción del Reglamento sobre la postventa, la opinión de la AEDC es que éste debería de convertirse en un verdadero **Reglamento omnicomprendivo**, es decir, **de exención de los acuerdos verticales relativos al recambio y la posventa (y no de mera codificación de cláusulas negras cuya exclusión no garantiza la exención por motivos obvios de cuota de mercado);** y además, este reglamento podría ser de carácter general y no Especifico del sector del automóvil.

2. En particular, si la Comisión quiere mantener las Directrices Suplementarias, por la AEDC se sugiere:

- **Que las cuestiones relativas a los acuerdos de compra y venta de vehículos sean objeto de tratamiento en las Directrices Generales, asumiendo, como es razonable, que la Comisión no mantendrá la prórroga de la aplicación del Reglamento 1400/2002;**
- **En todo caso, sería imprescindible que la actividad de Postventa dispusiese de un plazo transitorio de adaptación real a un marco en el que aparentemente desaparece la exención para estas actividades.**
- **Que se aclarare en las Directrices Suplementarias cómo deberán delimitarse los mercados afectados a los efectos de los umbrales de cuota en los mercados de recambios y posventa; y**
- **Que se establezca en las Directrices Suplementarias criterios claros sobre la evaluación de las situaciones en que las cuotas de mercado excedan los límites del Reglamento General (y por ende del Reglamento Específico).**

IV. SOBRE EL CONTENIDO DE LAS DIRECTRICES SUPLEMENTARIAS EN LO QUE AFECTA A LOS ACUERDOS RELATIVOS A COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULOS.

La AEDC considera que la verdadera finalidad de las directrices no es clara. En efecto, la disparidad de criterios de aplicación del Reglamento 2790/1999 establecidos en las Directrices Generales y en las Directrices Suplementarias también puede ser fuente de confusión, que debería tratar de evitarse. El párrafo 2 de las Directrices Suplementarias trata de clarificar esta cuestión, e indica que las Directrices sólo serán de aplicación al sector de vehículos de motor. No obstante, dado que las Directrices Generales no recogen con carácter taxtativo todas las fórmulas posibles en las que puede plasmarse una restricción de la competencia, no es posible excluir automáticamente que los ejemplos de condiciones restrictivas previstas en las Directrices Suplementarias (por ejemplo, la inhibición de la competencia consistente en la obligación de constituir entidades jurídicas distintas para cada marca) no puedan aplicarse también a otros sectores económicos.

A continuación, la AEDC realizar observaciones a determinadas cuestiones que suscitan las Directrices Suplementarias respecto a los acuerdos verticales relativos a la venta de vehículos.

1) Con carácter preliminar, la referencia contenida en el párrafo 7 de las Directrices Suplementarias al "Código de Conducta" de ACEA y JAMA es confusa en cuanto su finalidad y posibles efectos ya que podría interpretarse que se quiere dotar a esos instrumentos de relevancia "pseudonormativa" a los efectos del derecho de la competencia.

La AEDC estima que esta referencia merece una explicación de su finalidad o incluso eventualmente podría considerarse su supresión en este texto, sin perjuicio de que la Comisión pueda referir su existencia en una nota de prensa o en otro medio similar, sin las implicaciones

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

que tiene un instrumento “cuasi-normativo” como unas Directrices, contenidas en una Comunicación de la Comisión, o incluso a la hora de considerar su valor ante las jurisdicciones nacionales.

2) Las Directrices introducen una grave confusión respecto al cómputo de la **duración de los acuerdos de no competencia**. Así resulta poco clara la referencia en la nota al pie 9 (página 9), que establece que *“El punto de referencia para 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 En especial, el hecho de que una relación contractual preexistente deje de estar sujeta al Reglamento (CE) n° 1400/2002 y entre, en cambio, en el ámbito de aplicación del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales no hará posible que el proveedor estipule que sus distribuidores existentes sólo vendan o reparen sus marcas y realicen labores de mantenimiento de las mismas durante un periodo de cinco años.*

La afirmación es muy confusa: el hecho que las partes tengan una relación contractual previa es irrelevante si voluntariamente deciden establecer una obligación de no competencia por la duración máxima (y solamente renovable mediando acuerdo expreso).

La AEDC propone en consecuencia respetar la norma general sobre las cláusulas de no competencia tal y como se explicita en la Directrices Generales y suprimir la nota al pie no. 9.

3) En tercer lugar el apartado 46 de las Directrices Suplementarias al tratar sobre el **concepto de intermediarios** debería especificar que se trata de una empresa que, sin ser miembro de la red, compra el vehículo de motor nuevo **“en nombre y por cuenta”** de un consumidor, volviendo a la literalidad tradicional. Cualquier diferencia entre el tratamiento de los intermediarios (tal y como se ha venido interpretando hasta ahora) implica un riesgo de poner en peligro la limitación de las ventas a los distribuidores seleccionados y puede ser fuente de conflicto.

4) En cuarto lugar y en lo que respecta a la delimitación de **restricciones indirectas de competencia**, el apartado 152 de las Directrices Generales citan a título de ejemplo una serie de supuestos de restricciones indirectas de la competencia impuestas por el proveedor al distribuidor. Casi todos los supuestos citados se reproducen también en las Directrices Suplementarias; además, el apartado 30 de estas últimas mencionan otros supuestos que traen causa del Reglamento 1400/2002 y sus directrices interpretativas.

En concreto, nos referimos a la obligación de exhibir los productos de marcas competidoras en distintas salas o la obligación de constituir otra entidad jurídica para la comercialización de productos competidores. Estas medidas se consideran cláusulas de no competencia *per se* en el sector de vehículos de motor, pero, al menos hasta la fecha, no era evidente que también lo fuesen en otros sectores. Y lo mismo cabe decir respecto de determinados sistemas de fijación de objetivos de ventas como los descritos en los casos de *BMW* y *Opel*, a los que se remite el apartado 30 de las Directrices Suplementarias, y que difícilmente podrían considerarse cláusulas de no competencia bajo el Reglamento 2790/1999. El apartado 34 de las Directrices Suplementarias también se refiere a otra modalidad de cláusula de no competencia, consistente en exigir al distribuidor que no adquiera de cada competidor distinto más de un 20% del total de sus necesidades, ya que ello podría obligarle a “duplicar inversiones” y reducir sus incentivos para distribuir marcas competidoras.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Sería recomendable que la Comisión confirmara que los ejemplos de las Directrices de Suplementarias no recogidos en las Directrices Generales no se considerarán cláusulas inhibitorias de la competencia en otros sectores

5) En quinto lugar, y asumiendo que se aplicará el doble umbral de cuota de mercado (fabricante y concesionario) sería preciso especificar, en el contexto de una explicación del cálculo de cuotas de mercado que, cuando menos como regla de principio, el **mercado de distribución minorista de vehículos es al menos nacional** dado el normal solapamiento de las zonas de distribución. En caso contrario puede resultar muy compleja la gestión y supervisión de una red de distribución que opera normalmente bajo criterios de desarrollo nacional.

V. OBSERVACIONES EN LA ACTIVIDAD DE POSVENTA.

1) Evidentemente la primera observación en este apartado debe reiterar que resulta ciertamente extraño proponer la aprobación de un proyecto de Reglamento cuando la propia Comisión considera (apartado 35 de las Directrices Suplementarias) que dada la definición de mercados que se utiliza (apartados 16 y 51 especialmente) es difícil que los acuerdos verticales de reparación y servicios posventa de los fabricantes estén sujetos a la exención.

Aparte de las consecuencias normativas de esta aproximación a las que hemos hecho referencia (esencialmente que esta actividad queda sin exención en bloque), la AEDC considera que esta aproximación a la definición de mercado de posventa revela una cierta insuficiencia en el análisis económico consustancial a la definición de mercado. Equivale en realidad a tratar a todos los fabricantes como empresas dominantes en la posventa y crea agrave inseguridad jurídica además de poder ser causa de ineficiencias (por ejemplo, ¿Cuál es el tratamiento de los descuentos en el suministro de piezas de recambio?; ¿Pueden imponerse obligaciones mínimas de compra o de stock? etc.)

En este sentido, la AEDC considera que no cabe definir apriorísticamente mercados de marca exclusivamente porque el consumidor de un vehículo nuevo considere que la reparación en la red oficial preserva el valor de su vehículo (apartado 51 de las Directrices) cuando lo que pretende la Comisión no es tanto beneficiar a los consumidores sino, ante todo, promover la posición de los talleres independientes.

La AEDC sugiere a la Comisión una explicación razonada sobre definición de mercado y cálculo de cuotas de mercado en la posventa que revele una aproximación más sustentada en el análisis empírico sobre el mercado y las preferencias de los consumidores.

2) En cuanto a las conductas que la Comisión cita como relevantes para prevenir la competencia entre talleres autorizados y talleres independientes, la primera cuestión que hay que destacar se refiere a la cuestión de las **reparaciones en garantía** (apartado 59 de las Directrices Suplementarias).

Las Directrices Suplementarias considera no justificables conductas en las que *“el proveedor actúa más directamente para reservar las reparaciones .. por ejemplo condicionando la garantía del fabricante, **legal o ampliada**, a que el usuario final haga que todas reparaciones, incluidas las no cubiertas por la garantía, se realicen en las redes de reparación autorizadas”*

El evidente efecto de ello, que la Comisión parece obviar, es limitar la competencia en la oferta de garantías a los consumidores por encima de la pura y simple garantía contractual. En efecto si el fabricante y los miembros de su red no pueden controlar el riesgo derivado de las reparaciones realizadas a los consumidores respecto de ofertas de garantías adicionales que son objeto de libre elección por los consumidores, lo lógico es que o bien esas garantías se limiten (o desaparezcan) o bien se incremente su coste. No parece una solución deseable limitar la competencia en las garantías ampliadas ni parece que esa posición de la Comisión esté basada en un análisis de la competencia existente entre los diversos oferentes de garantías adicionales (por ejemplo, compañías de seguro o de asistencia en carretera).

En todo caso parece un retroceso respecto a lo establecido en el Reglamento 1400/2002: este último no tenía esta limitación y es evidente que las Directrices prescinden de este análisis económico y, sin apoyo expreso en ninguna disposición del Reglamento 2790/1999, crean una presunción de infracción cuando la marca supera (como será en todos los casos) el 30% de mercado de servicios de reparación del vehículo.

En suma la Comisión no debería suponer que la suscripción por el consumidor de una determinada garantía ampliada impide la competencia de terceros sin examinar en detalle las condiciones de competencia existentes en dichas ofertas.

3) En cuanto a los acuerdos de subcontratación -“tooling agreements” el artículo 4e) del Reglamento 2790/1999 establece que el proveedor de un producto no puede prohibir al fabricante (subcontratista) de los componentes que suministre directamente sus piezas de recambio a consumidores finales y talleres de reparación. Las Directrices Generales nada prevén al respecto para los supuestos de subcontratación o “tooling arrangements” (vid. apartado 56).

Sin embargo, las Directrices Suplementarias (apartado 22) sí dedican especial tención a este tipo de acuerdos. En concreto, acota los motivos por los que el fabricante puede legítimamente prohibir al subcontratista que no suministre a terceros. Sólo se admite la prohibición cuando el fabricante del vehículo ha contribuido con derechos de propiedad industrial de forma “significativa” o asume una parte importante de los costes de desarrollo del producto.

Sería recomendable que la Comisión confirmara que esta cuestión no recogida en las Directrices Generales se limita al sector de la automoción, sin perjuicio que a nuestro entender, esta cuestión debería analizarse con arreglo a los criterios establecidos en las Directrices sobre restricciones horizontales o, en su caso, en la Comunicación sobre subcontratación¹⁰, sin que puedan establecerse prohibiciones *per se* como las que se establecen en las Directrices Suplementarias.

4) Por lo que se refiere al Suministro de piezas de recambio a reparadores independientes por parte de los miembros de una red de distribución selectiva, el artículo 4.c) del Reglamento 2790/1999 prohíbe la restricción de ventas activas o pasivas a los “usuarios finales” por parte de

¹⁰ Comunicación sobre subcontratación (DOCE 1979 C 1/2).

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

los miembros de un sistema selectivo de distribución. La redacción actual del Reglamento y del apartado 53 de las Directrices Generales¹¹ no incluye expresamente la obligación de suministrar a reparadores independientes no admitidos en la red selectiva, aunque tampoco impediría realizar una interpretación extensiva para equiparlos con “usuarios finales profesionales”.

El hecho de que el artículo 5(a) del Proyecto de Reglamento reproduzca esta misma disposición pero, además, cite la obligación de suministrar a los reparadores independientes, permitiría interpretar a *sensu contrario* que esta obligación no se predica en ningún otro sector distinto del de vehículos de motor. Y ello, sin perjuicio de que en estos otros sectores también pudiera darse el caso de un mercado cautivo de piezas de recambio de la propia marca.

Aunque el problema de competencia sería equiparable en ambos casos, la solución jurídica sería distinta. En el sector de vehículos de motor la prohibición de ventas de piezas de recambio a los reparadores independientes sería una “restricción especialmente grave”, que excluiría la aplicación del reglamento de exención y, se presume que impediría cumplir los requisitos del artículo 101.3 TFUE. Sin embargo, en cualquier otro sector económico, la negativa de ventas de piezas de recambio a talleres no autorizados, aun cuando se trate de piezas cautivas de la propia marca, no afectaría a la aplicación del Reglamento 2790/1999, y esta cuestión debería abordarse, en su caso, bajo el prisma del artículo 102 TFUE.

Si este planteamiento es correcto, sería aconsejable que las Directrices Suplementarias o las nuevas Directrices Generales clarifiquen esta cuestión. De esta forma podría evitarse una posible interpretación extensiva -y no buscada por la Comisión- de la obligación de suministro de piezas a talleres independientes en sectores distintos de los vehículos de motor.

5) En cuanto a la obligación del fabricante de suministrar información técnica a los reparadores independientes, en las Directrices Suplementarias se considera que el acceso a la información técnica de fabricante por parte de los talleres independientes (y con las modalidades de acceso allí previstas) constituye un requisito indispensable para poder garantizar la compatibilidad de los sistemas de distribución selectiva cualitativa de servicios de reparación con el artículo 101.3 TFUE.

El artículo 4.2 del Reglamento 1400/2002 expresamente incluía esta obligación de acceso a la información técnica como requisito imprescindible para que un sistema de distribución selectiva pudiese beneficiarse de la exención por categorías. Pero el Proyecto de Reglamento ya no contiene ninguna referencia al respecto y tampoco reconoce a los fabricantes que cumplan esta obligación con una exención automática de sus sistemas de distribución.

Cabe señalar que en ausencia de una disposición reglamentaria específica, no es evidente que la aplicación de las Directrices Generales conducirían a la solución que apuntan las Directrices Suplementarias.

¹¹ Tampoco incluye esta referencia el apartado 57 del borrador de nuevas Directrices Generales.

En particular la AEDC considera que no es del todo correcta la presunción de las Directrices de que la existencia de redes paralelas de acuerdos de distribución selectiva cualitativa de reparación “no deja lugar a otras formas de distribución basadas en otro tipo de política competitiva”. Debe señalarse que este riesgo es excepcional y su apreciación está sometida a estrictos límites establecidos en la sentencia *Leclerc*¹². De hecho, es tan excepcional que ni siquiera se apunta en las Directrices Generales, ni para mercados de venta de productos, ni para mercados de postventa. Y, con el debido respeto, tampoco parece evidente que de la jurisprudencia del caso *Leclerc*, a la que se remiten las Directrices Suplementarias, se desprendan con claridad las obligaciones de acceso a la información técnica que se contemplan en las Directrices Suplementarias¹³.

De forma que la presunción que realizan las Directrices Suplementarias no nos parece que se base en una interpretación correcta de la jurisprudencia. Dado que la Comisión opta por eliminar la exención en bloque a estos acuerdos nos parece desproporcionado (y potencialmente conflictivo) establecer una obligación de acceso que no parece limitarse estrictamente a supuestos de discriminación entre redes sino en un cuestionamiento general de los criterios cualitativos de selección de los talleres autorizados.

¹² Sentencia TPI de 12 de diciembre de 1996, en el asunto T-88/92, *Groupement d'achat Édouard Leclerc* contra Comisión Europea (“*Asunto Leclerc*”). Véase también la jurisprudencia citada en esta Sentencia.

¹³ El asunto *Leclerc* (al igual que los casos *Metro I*, *Metro II* y *AEG*) se refiere a un supuesto de denegación de acceso de una nueva forma de distribución (gran superficie) a la red de distribuidores autorizados del proveedor. Una vez acreditado que los criterios de selección utilizados por el proveedor eran realmente “cualitativos” y no excluían *a priori* a ninguna categoría de sistema distribución apta para comercializar adecuadamente los productos, el TPI descartó que pudiese producirse una violación del artículo 81.1 del TCE. El TPI consideró que un sistema de distribución selectiva cualitativa sólo podría vulnerar esta disposición en casos excepcionales, si (i) “*el mercado de referencia es tan rígido y estructurado que no existe ya una competencia eficaz en materia de precios*”; o (ii) la existencia de redes paralelas de acuerdos de distribución selectiva cualitativa “*no deja lugar a otras formas de distribución basadas en otro tipo de política competitiva*”. Pero al mismo tiempo indicó que la existencia de un efecto acumulativo de redes paralelas de acuerdos equiparables “*no permite por sí sola concluir que la competencia esté restringida o falseada*” ni tampoco permite presumir que “*no se deja lugar a otras formas de distribución basadas en otro tipo de política competitiva*” (vid. aps. 170-185).

Por lo tanto, la presunción que establece las Directrices Suplementarias sobre la exclusión de otras formas de distribución no encontraría apoyo en la jurisprudencia. Es más, la sentencia *Leclerc* aclara que sólo podría apreciarse este efecto restrictivo si: (i) existen barreras de entrada en el mercado de reparación de los vehículos de una determinada marca para nuevos competidores capaces de ofrecer estos servicios con los niveles de calidad y seguridad necesarios; o (ii) no existe una competencia eficaz en materia de precios. Y lo cierto es que, como se indicaba en la sentencia *Leclerc*, si los criterios cualitativos establecidos no discriminan ni excluyen *a priori* a ningún sistema de distribución capaz de ofrecer correctamente los servicios de postventa, no puede apreciarse la existencia de una barrera de entrada y, por tanto, la incompatibilidad del sistema de distribución selectiva cualitativa con el artículo 101.1 TFUE. Por lo tanto, la clave para la jurisprudencia se encuentra en la proporcionalidad y necesidad de los criterios cualitativos de selección.

VI. LA CUESTIÓN DE LA AGENCIA EN EL PROYECTO DE DIRECTRICES GENERALES Y SU APLICACIÓN AL SECTOR DEL AUTOMOVIL.

Los presentes comentarios se refieren a las modificaciones incluidas en el Proyecto de Directrices Generales relativas a las restricciones verticales que tienen con carácter general una incidencia directa en el ámbito de la actividad de distribución de automóviles.

Las consideraciones en relación con los acuerdos de agencia y, más concretamente, a los criterios enunciados a la hora de determinar si se trata de un acuerdo de agencia “genuino”, que no están prohibidos por el apartado 1 del artículo 101 TFUE, tiene, por razones que por obvias huelga pormenorizar, amplia repercusión práctica para la industria del automóvil.

Tal y como se establece en los párrafos 14 y siguientes de las Directrices Generales actualmente en vigor, el factor determinante para la definición de un acuerdo de agencia a efectos de la aplicación del artículo 81.1 Tratado CE (actualmente artículo 101.1 TFUE) es el riesgo financiero o comercial que asume el agente en relación con actividades para las cuales haya sido designado como tal por el principal. Dos son los tipos de riesgo comercial o financiero que las actuales Directrices consideran pertinentes a la hora de evaluar el carácter “genuino” de un acuerdo de agencia:

- Los riesgos directamente relacionados con los contratos suscritos y/o negociados por el agente por cuenta del principal, tales como la financiación de existencias.
- Los riesgos relacionados con inversiones específicamente destinadas al mercado. Inversiones necesarias específicamente para el tipo de actividad para la que el principal ha designado al agente, es decir, necesarias para que éste pueda celebrar y/o negociar este tipo de contratos.

El Proyecto de Directrices Generales incluye una nueva categoría de riesgo que vendría a añadirse a las dos anteriores (párrafo 14 del Proyecto de Directrices Verticales). Esta tercera categoría se refiere a Los riesgos relacionados con otras actividades, como el servicio postventa o servicios de reparación o actividades realizados en otros mercados de producto, siempre que el principal requiera que el agente realice tales actividades en otros mercados – pero no como agente en nombre del principal – y estas actividades sean imprescindibles para la venta o la compra de las mercancías o servicios objeto del contrato en nombre del principal.

Este nuevo tipo de riesgo se refleja, igualmente, en los párrafos 16 (guiones sexto y séptimo) y 17 del Proyecto de Directrices. La nota al pie 11 del Proyecto de Directrices Generales menciona la jurisprudencia que vendría a servir como autoridad para la inclusión de este tercer riesgo. Las decisiones citadas son la Sentencias del actual Tribunal General (TGCE) y del TJCE en los casos *Daimler-Chrysler*¹⁴, *CEES*¹⁵ y *CEPSA*.¹⁶ Sin embargo, la jurisprudencia

¹⁴ Sentencia TPI, de 15 de septiembre de 2005, en el asunto T-325/01, Daimler Chrysler contra la Comisión.

citada no apoya, a nuestro juicio, la inclusión de este tercer riesgo en los términos utilizados por la Comisión; al contrario, dicha jurisprudencia podría entenderse incluso que llega a contradecir dicha inclusión.

En la Sentencia *Daimler-Chrysler*, el TGCE estableció que la calificación del status de agente con arreglo al artículo 81 Tratado CE (101.1 TFUE) no resultaba desvirtuada por el hecho de que los agentes en aquel caso estuvieran obligados a asumir una serie de actividades y obligaciones económicas en virtud del contrato de agencia. En aquel caso, debido a que las actividades en cuestión conllevaban riesgos insignificantes, los mismos no debían ser tenidos en cuenta a la hora de determinar la aplicación del artículo 101.1 TFUE.¹⁷ Es decir, que el TGCE no entró a valorar en ningún momento si las actividades que conllevaban el riesgo eran imprescindibles o no para actuar en nombre del principal sino, simplemente, si el riesgo que las mismas conllevaban era excepcional o no.

La Comisión parece querer ir más lejos que el TGCE al incluir el concepto de “actividad imprescindible”, lo cual rebajaría el umbral a la hora de definir un contrato de agencia como genuino, además de ser el concepto de difícil aplicación en la práctica. Curiosamente, en la Sentencia *Daimler-Chrysler*, la intención del TGCE parece ser, precisamente, flexibilizar el análisis de los contratos de agencia para hacerlos un instrumento más atractivo para las empresas que quieran establecer relaciones con distribuidores, sin que se vean limitados por las prohibiciones del artículo 101.1 TFUE. En dicha Sentencia, el TGCE consideró necesario valorar, en cada caso concreto, el impacto real que la asunción de dichos riesgos tiene en la autonomía con la que el agente lleva a cabo las actividades que le han sido asignadas por el principal, sin ser suficiente la mera enumeración de las obligaciones impuestas al agente.

Además de lo anterior, es importante apuntar que, en las Sentencias *CEEES* y *CEPSA*, posteriores en el tiempo a la Sentencia *Daimler-Chrysler*, el TJCE no entra a valorar en ningún momento este tercer riesgo analizado por el TPI y se limita a analizar las dos categorías “clásicas” de riesgos incluidas en las actuales Directrices.¹⁸ Teniendo en cuenta las categorías de riesgos analizados por el TJCE en las Sentencias *CEEES* y *CEPSA*, la inclusión forzada de este tercer riesgo parece innecesaria, y bien podría ser incluida y valorada en la categoría de riesgos directamente relacionados con los contratos suscritos y/o negociados por el agente por cuenta del principal.

En consecuencia, consideramos innecesaria la inclusión del tercer riesgo, por lo que nuestra propuesta sería la eliminación de las referencias a esta nueva categoría de riesgo establecidas en los párrafos 14, 15, 16 (guiones sexto y séptimo) y 17 del Proyecto de Directrices Verticales.

¹⁵ Sentencia TJCE, de 14 de diciembre de 2006, en el asunto C-217/05, Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio contra CEPSA.

¹⁶ Sentencia TJCE, de 11 de septiembre de 2008, en el asunto C-279/06, CEPSA Estaciones de Servicio SA contra LV Tobar e Hijos SL.

¹⁷ Párrafo 113 de la Sentencia *Daimler-Chrysler*.

¹⁸ Vid. Sentencia *CEEES* (párrafo 51) y Sentencia *CEPSA* (párrafos 38 y 39).

Finalmente y como observación puntual, en el párrafo 15 del Proyecto de Directrices, la Comisión establece que “el acuerdo se calificará como acuerdo de agencia si el agente no asume riesgo alguno, o éste es insignificante”. La Comisión adopta aquí una postura restrictiva teniendo en cuenta la redacción utilizada por TGCE en la Sentencia *Daimler-Chrysler*. En dicha Sentencias se hace referencia a la “inadecuación comercial” de las obligaciones y que las mismas no impliquen “riesgos excepcionales” ni “económicamente significativos”.¹⁹

VII. CONCLUSIONES.

La opinión de la AEDC sobre el proyecto normativo del automóvil que ha sido expresada en estos comentarios puede resumirse en las siguientes conclusiones:

1. La AEDC considera que no tiene sentido mantener un régimen específico para los acuerdos verticales relativos a la compra, venta o reventa de vehículos.
2. En ese sentido, la AEDC considera que la prórroga del Reglamento 1400/2002 es congruentemente innecesaria incluso asumiendo como correcta la justificación que ofrece la Comisión Europea, en la medida en que supone el mantenimiento de la solución más restrictiva a pesar de la situación de intensa competencia que existe en este mercado, y más aún siendo por un periodo de 3 años hasta el 1 de julio de 2013.
3. En ese mismo sentido, la AEDC considera que tampoco es congruente la aplicación repentina y sin solución de continuidad del Régimen General a la actividad de postventa, respecto de la que entiende que también podrían existir argumentos de la misma naturaleza que para la venta para plantear la extensión del Reglamento 1400/02.
4. En todo caso, la AEDC considera que no se trata tanto de prorrogar la vigencia del Reglamento 1400/2002 como de procurar un auténtico período transitorio, durante un tiempo razonable que podría ser de 2 años de duración, que permita la adaptación progresiva de las actuales relaciones contractuales de venta y postventa al régimen General.
5. En cuanto a la estructura normativa elegida por la Comisión, la AEDC es partidaria de la incorporación de los aspectos relevantes del Proyecto de Reglamento Específico relativos a postventa (esto es, las restricciones especialmente graves contempladas en su Artículo 5) como las Directrices Suplementarias de forma adecuada al nuevo Reglamento General y a las nuevas Directrices Generales sobre Restricciones Verticales para evitar la fragmentación normativa que se plantea y los problemas de disparidad que se evidencian en estos comentarios.

¹⁹ Párrafo 111 de la Sentencia *Daimler-Chrysler*.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

6. Subsidiariamente la AEDC sugiere al menos una reconsideración del esquema normativo propuesto que pase por la simplificación de los textos legales y de acuerdo con lo anteriormente dicho propone:
- (i) Respecto del proyecto de Reglamento Específico, la AEDC considera que no es necesario un reglamento específico para la actividad de postventa y que bastarían unas directrices; que, en todo caso debería seguir las recomendaciones que se hacen a continuación en el punto (ii).

Subsidiariamente, en caso de mantenerse la opción del Reglamento sobre la postventa, la opinión de la AEDC es que éste debería de convertirse en un verdadero Reglamento omnicomprendivo, es decir, de exención de los acuerdos verticales relativos al recambio y la posventa (y no de mera codificación de cláusulas negras cuya exclusión no garantiza la exención por motivos obvios de cuota de mercado); y además, este reglamento podría ser de carácter general y no específico del sector del automóvil, dado que no encuentra justificación para una especificad así.

- (ii) En particular si la Comisión quiere mantener las Directrices Suplementarias se sugiere:

- Que las cuestiones relativas a los acuerdos de compra y venta de vehículos sean objeto de tratamiento en las Directrices Generales, asumiendo, como es razonable, que la Comisión no mantendrá la prórroga de la aplicación del Reglamento 1400/2002;
 - En todo caso, sería imprescindible que la actividad de Postventa dispusiese de un plazo transitorio de adaptación real a un marco en el que aparentemente desaparece la exención para estas actividades.
 - Que se aclare en las Directrices Suplementarias cómo deberán delimitarse los mercados afectados a los efectos de los umbrales de cuota en los mercados de recambios y posventa;
 - Que se establezca en las Directrices Suplementarias criterios claros sobre la evaluación de las situaciones en que las cuotas de mercado excedan los límites del Reglamento General (y por ende del Reglamento Específico).
7. Finalmente, por las implicaciones que para el sector del automóvil tiene la figura del agente, la AEDC expone una reflexión crítica en torno a la introducción de un tercer criterio de riesgo para la consideración de los agentes como genuinos en la Propuesta de Directrices Generales, en tanto que entiende que en su formulación no estaría justificado a la luz de la reciente jurisprudencia comunitaria.

* * *