

ES

ES

ES

ÍNDICE

Directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor (Texto pertinente a efectos del EEE)	2
I. INTRODUCCIÓN	2
1. Objetivo de las Directrices	2
2. Estructura de las Directrices.....	4
II. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL REGLAMENTO DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS EN EL SECTOR DE LOS VEHÍCULOS DE MOTOR Y RELACIÓN CON EL REGLAMENTO GENERAL DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS PARA ACUERDOS VERTICALES.....	4
III. APLICACIÓN DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DEL REGLAMENTO DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS EN EL SECTOR DE LOS VEHÍCULOS DE MOTOR	6
IV. EVALUACIÓN DE RESTRICCIONES ESPECÍFICAS.....	8
1. Obligaciones de marca única	8
i. Evaluación de las obligaciones de marca única conforme a los Reglamentos de exención por categorías.....	8
ii. Evaluación de las obligaciones de marca única no contempladas en los Reglamentos de exención por categorías	11
2. Distribución selectiva.....	12
i. Evaluación de la distribución selectiva conforme a los Reglamentos de exención por categorías.....	12
ii. Evaluación de la distribución selectiva fuera del ámbito de los Reglamentos de exención por categorías.....	14

PROYECTO DE COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN

Directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor

(Texto pertinente a efectos del EEE)

I. INTRODUCCIÓN

1. Objetivo de las Directrices

- 1) Estas Directrices establecen unos principios para evaluar, de conformidad con el artículo 101 del TFUE¹, los problemas específicos que surjan en el contexto de las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios. Pretenden ayudar a las empresas a evaluar por sí mismas tales acuerdos. Las Directrices aclaran aspectos que son particularmente pertinentes para el sector de los vehículos de motor, sin perjuicio de la aplicabilidad de las Directrices relativas a las restricciones verticales (las «Directrices sobre restricciones verticales») a este sector. Así pues, se deben leer en relación y como suplemento de ellas².
- 2) Las categorías de acuerdos y prácticas concertadas a las que se aplican las presentes Directrices son las que entran en el ámbito de aplicación del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor. Por lo que respecta a los acuerdos verticales con arreglo a los cuales las partes pueden comprar, vender o revender recambios para vehículos de motor o prestar servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor, el Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor se aplica desde el 1 de junio de 2010. Esto significa que, para poder acogerse a la exención del artículo 4 del mismo, dichos acuerdos no sólo deben cumplir las condiciones para beneficiarse de una exención contempladas en el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, sino que además no deben contener ninguna de las cláusulas especialmente graves enumeradas en el artículo 5 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor. El artículo 2 de este último prorroga el periodo de validez del Reglamento (CE) n° 1400/2002, de 31 de julio de 2002, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del TFUE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor por lo que respecta a los acuerdos verticales *«que se refieran a las condiciones en las que las partes pueden adquirir, vender o revender vehículos de motor nuevos»*. A partir del 1 de junio de 2013, el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales se

¹ Con efecto a partir del 1 de diciembre de 2009, los artículos 81 y 82 del Tratado CE han pasado a ser los artículos 101 y 102, respectivamente, del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE). Las dos series de disposiciones son en sustancia idénticas. A efectos de las presentes Directrices, las referencias a los artículos 101 y 102 del TFUE se entenderán hechas, cuando proceda, a los artículos 81 y 82 del Tratado CE.

² Referencia

aplicará también a los acuerdos relativos a los vehículos de motor nuevos, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor. Las presentes Directrices no se aplican a los acuerdos verticales de sectores distintos de los vehículos de motor y los principios establecidos en ellas no pueden necesariamente utilizarse para evaluar los acuerdos existentes en otros sectores.

- 3) A efectos de las presentes Directrices, el término «acuerdo vertical» tiene el significado que le atribuye el artículo 2, apartado 1, del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales. Un acuerdo vertical es por lo tanto un acuerdo «*suscrito entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo, en planos distintos de la cadena de producción o distribución*».
- 4) Las presentes Directrices se entienden sin perjuicio de la posible aplicación paralela del artículo 102 del TFUE a los acuerdos verticales del sector o a la interpretación que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea puedan efectuar en relación con la aplicación del artículo 101 a tales acuerdos verticales.
- 5) Salvo que se indique lo contrario, el análisis y los argumentos incluidos en el texto se aplican a todos los niveles comerciales. Los términos «proveedor» y «distribuidor»³ se emplean para todos los niveles comerciales. El Reglamento de exención general por categorías para acuerdos verticales y el Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor se denominarán conjuntamente en el presente texto los «Reglamentos de exención por categorías».
- 6) Las normas expuestas en estas Directrices deben aplicarse en cada caso teniendo en cuenta las circunstancias individuales de hecho y de derecho. La Comisión aplicará⁴ estas Directrices de forma razonable y flexible, y teniendo en cuenta la experiencia adquirida en el ejercicio de sus actividades de aplicación y supervisión.
- 7) Para interpretar estas Directrices, la Comisión también tendrá en cuenta el Código de Conducta presentado por las asociaciones de fabricantes de automóviles ACEA y JAMA⁵ relativo a ciertas buenas prácticas comerciales que los fabricantes de vehículos de motor se comprometen a aplicar a fin de actuar de buena fe en la ejecución de sus obligaciones contractuales con respecto a sus distribuidores y talleres de reparación autorizados. La historia de la aplicación de la normativa de competencia en este sector muestra que pueden producirse ciertas restricciones de resultados de obligaciones contractuales directas explícitas o de obligaciones indirectas o por medios indirectos que no obstante logran el mismo resultado contrario a la competencia. Un proveedor que desee influir en el comportamiento competitivo de un distribuidor puede, por ejemplo, recurrir a amenazas o intimidaciones, a advertencias, sanciones, demoras o suspensiones de entregas o a la resolución del contrato en caso de ventas a clientes extranjeros o de incumplimiento de un determinado nivel de precios. Por lo general,

³ Por lo general, en este sector los distribuidores minoristas se denominan «concesionarios».

⁴ Desde la modernización de las normas de competencia de la UE, la responsabilidad primaria de este análisis recae en las partes en los acuerdos. La Comisión puede, sin embargo, investigar la compatibilidad de los acuerdos con el artículo 101 por propia iniciativa o tras una denuncia.

⁵ Código de buenas prácticas relativas a ciertos aspectos de los acuerdos verticales en el sector de los vehículos de motor, disponible en http://ec.europa.eu/competition/consultations/2008_motor_vehicle/acea_annex_en.pdf.

las relaciones transparentes entre las partes reducirán el riesgo de que los fabricantes sean considerados responsables de utilizar tales formas indirectas de presión dirigidas a lograr resultados contrarios a la competencia. En especial, la observancia del Código de Conducta hará que sea más fácil para un proveedor demostrar la falta de fundamento de las alegaciones de que la resolución del contrato se utilizaba como medio para influir en la conducta favorable a la competitividad de un distribuidor.

2. Estructura de las Directrices

8) Las Directrices están estructuradas de la siguiente manera:

- **Ámbito de aplicación del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor y relación con el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales**
- **Aplicación de las disposiciones complementarias del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor**
- **Tratamiento de restricciones específicas: marca única y distribución selectiva**

II. ÁMBITO DE APLICACIÓN DEL REGLAMENTO DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS EN EL SECTOR DE LOS VEHÍCULOS DE MOTOR Y RELACIÓN CON EL REGLAMENTO GENERAL DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS PARA ACUERDOS VERTICALES

- 9) De conformidad con el artículo 4, el Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor abarca los acuerdos verticales relativos a la compra, la venta o la reventa de recambios para vehículos de motor y los servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor, también denominados el mercado posventa.
- 10) Por otra parte, el artículo 2 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor prorroga hasta el 31 de mayo de 2013 la validez de las disposiciones del Reglamento (CE) nº 1400/2002 por lo que respecta a los acuerdos verticales relativos a la compra, venta o reventa de vehículos nuevos. A partir del 1 de junio de 2013, los acuerdos verticales relativos a la compra, venta o reventa de vehículos nuevos estarán cubiertos por el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, de conformidad con el artículo 3 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor.
- 11) Este marco jurídico refleja las condiciones competitivas que existen en la actualidad en los mercados de referencia y parte de una distinción básica entre el mercado de las ventas de vehículos de motor nuevos y el mercado posventa.
- 12) Basándose en un análisis pormenorizado del mercado⁶, parece que, por lo que se refiere al sector de la distribución de vehículos de motor nuevos, no se han encontrado

⁶ Véase el Informe de evaluación sobre el funcionamiento del Reglamento (CE) nº 1400/2002 de la Comisión, de 28 de mayo de 2008, y la Comunicación de la Comisión sobre el futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor, de 22 de julio de 2009, COM(2009) 388 final, que incluye un Informe de evaluación de impacto, SEC(2009) 1052.

indicios de carencias significativas en materia de competencia que lo distingan de otros sectores económicos y que puedan hacer necesaria la aplicación de normas diferentes y más estrictas que las del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales. Los mercados europeos de la distribución de vehículos de motor están bastante abiertos, con unas barreras a la entrada relativamente bajas. La tecnología es un factor que propicia cada vez más la competencia. Las gamas de modelos se han multiplicado y los fabricantes tienden a tener una presencia global o regional en vez de tener simplemente una posición fuerte en su mercado nacional. Esta competencia intermarca vigorosa y cada vez mayor se ha traducido en unos niveles de precios altamente competitivos.

- 13) Por lo tanto, el marco del Derecho de competencia para este sector no debe imponer unas restricciones reguladoras que puedan incrementar los costes de distribución y que no se justifiquen por el objetivo de proteger la competencia. La aplicación del límite de cuota de mercado, la no exención de ciertos acuerdos verticales y las condiciones previstas en el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales garantizan por lo general que los acuerdos verticales relativos a la distribución de vehículos de motor nuevos cumplan los requisitos del artículo 101, apartado 3, del TFUE sin necesidad de ningún otro requisito adicional además de los aplicables a otros sectores.
- 14) Sin embargo, para que todos los operadores dispongan de tiempo para adaptarse al régimen general, en especial teniendo en cuenta las inversiones específicas de las relaciones contractuales hechas a largo plazo, el periodo de validez del Reglamento (CE) nº 1400/2002 se prorroga tres años hasta el 31 de mayo de 2013 por lo que respecta a los requisitos que se refieren específicamente a acuerdos verticales relativos a la compra, venta o reventa de vehículos nuevos. Las disposiciones del Reglamento (CE) nº 1400/2002 que se refieren tanto a acuerdos de distribución de vehículos nuevos como a acuerdos relativos a la compra, la venta o la reventa de recambios para vehículos de motor o a los servicios de reparación y mantenimiento sólo se aplicarán durante el periodo prorrogado por lo que se refiere al primer tipo de acuerdos. Durante el periodo de prórroga, las presentes Directrices no podrán utilizarse para interpretar las disposiciones de dicho Reglamento. En su lugar, será necesario remitirse a la Guía explicativa de dicho Reglamento⁷.
- 15) Por lo que se refiere a los acuerdos verticales relativos a las condiciones bajo las cuales las partes pueden comprar, vender o revender recambios para vehículos de motor o prestar servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor, el Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor se aplica a partir del 1 de junio de 2010. Esto significa que, para acogerse a la exención de conformidad con su artículo 4, dichos acuerdos no sólo deben cumplir las condiciones para beneficiarse de una exención con arreglo al Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, sino que además no deben contener ninguna de las cláusulas especialmente graves enumeradas en el artículo 5 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor.

⁷ Guía explicativa del Reglamento (CE) nº 1400/2002 de la Comisión, de 31 de julio de 2002, 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.
http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/explanatory_brochure_en.pdf

- 16) El hecho de que en los mercados de servicios de reparación y mantenimiento y de distribución de recambios cada marca tenga una naturaleza específica significa que la competencia en estos mercados es intrínsecamente menos intensa en comparación con la del mercado de la venta de vehículos de motor nuevos. Mientras que la fiabilidad ha mejorado y los intervalos de mantenimiento se han espaciado, gracias a los avances tecnológicos, esta evolución se ve superada por una tendencia al alza de los precios de los trabajos individuales de reparación. En los mercados de los recambios, los recambios que llevan la marca del fabricante se enfrentan a la competencia de los suministrados por los proveedores de equipos originales (OES). Esto mantiene una presión de precios sobre esos mercados, que a su vez ejerce presión sobre los precios en los mercados de la reparación, puesto que los recambios constituyen un amplio porcentaje del coste de la reparación media. La reparación y el mantenimiento representan en conjunto una parte muy elevada de los gastos totales de los consumidores en el sector de los vehículos de motor, que a su vez corresponden a una parte importante del presupuesto del consumidor medio.
- 17) Para abordar estos problemas particulares de competencia que se plantean en el mercado posventa de los vehículos de motor, el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales se complementa con tres cláusulas adicionales especialmente graves contenidas en el Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor que se aplican a los acuerdos relativos a la reparación y mantenimiento de vehículos de motor y al suministro de recambios. La sección III de las presentes Directrices ofrece orientación complementaria sobre estas cláusulas adicionales especialmente graves.

III. APLICACIÓN DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DEL REGLAMENTO DE EXENCIÓN POR CATEGORÍAS EN EL SECTOR DE LOS VEHÍCULOS DE MOTOR

- 18) Si las cuotas de mercado de las partes no superan el umbral del 30 % previsto en el artículo 3 del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, leído en relación con el artículo 4 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor, sus acuerdos no se beneficiarán de la exención por categorías cuando contengan restricciones importantes de la competencia, denominadas por lo general restricciones especialmente graves. Estas restricciones se enumeran en el artículo 4 del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales y en el artículo 5 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor. La inclusión de cualesquiera de estas restricciones en un acuerdo da lugar a la presunción que el acuerdo entra en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1. También da lugar a la presunción de que es poco probable que cumpla las condiciones del artículo 101, apartado 3, razón por la cual no se aplica la exención por categorías. Sin embargo, esta es una presunción refutable que deja abierta la posibilidad de que las empresas invoquen el argumento de la eficiencia de conformidad con el artículo 101, apartado 3, en un asunto concreto.
- 19) Uno de los objetivos de la Comisión por lo que se refiere a la política de la competencia en el sector de los vehículos de motor es promover el acceso de los fabricantes de recambios a los mercados posventa del sector del automóvil, velando así por que tanto los talleres de reparación independientes y los autorizados como los mayoristas de recambios tengan acceso a las marcas de recambios competidoras. La

disponibilidad de estos recambios reporta considerables beneficios a los consumidores, debido especialmente a que a menudo existen grandes diferencias entre el precio de los recambios de la marca del fabricante y el de marcas alternativas. Además de los recambios que llevan la marca registrada del fabricante del vehículo (recambios OEM), hay recambios fabricados según las especificaciones del fabricante en cuestión en la misma línea de producción que los componentes originales del vehículo (recambios OES), mientras que otros recambios que se ajustan a la calidad de los componentes originales son manufacturados por los fabricantes de recambios de «calidad equivalente».

- 20) El artículo 4, letra e), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales describe como restricción especialmente grave la convenida entre un proveedor de componentes y un comprador que los incorpora en otros bienes, para impedir o para restringir la capacidad del proveedor de vender esos componentes a usuarios finales o a talleres de reparación independientes o proveedores de servicios. El artículo 5, letras a) a c), del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor establece tres cláusulas adicionales especialmente graves relativas a las restricciones de la capacidad de los proveedores de componentes originales (también llamados proveedores de equipos originales u OES) para vender recambios a los talleres de reparación autorizados, las restricciones de la capacidad de los talleres de reparación autorizados para vender recambios a los talleres de reparación independientes, así como las restricciones que limitan la capacidad de los OES de incluir su logotipo en recambios suministrados a los fabricantes de vehículos para el montaje inicial.
- 21) El artículo 5, letra a), del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor se refiere a la restricción de las ventas de recambios para vehículos de motor por los miembros de un sistema de distribución selectiva a los talleres de reparación independientes. Esta disposición es muy pertinente para una categoría particular de recambios, denominados a veces recambios cautivos, que sólo pueden obtenerse del fabricante del vehículo o de miembros de sus redes autorizadas. Si un proveedor y un distribuidor acuerdan que tales recambios no pueden suministrarse a talleres de reparación independientes, es probable que este acuerdo excluya a estos operadores del mercado de los servicios de reparación y mantenimiento, infringiendo el artículo 101.
- 22) El artículo 5, letra b), se refiere a cualquier restricción directa o indirecta convenida entre un proveedor de recambios, herramientas para reparaciones o equipos de diagnóstico o de otro tipo y un fabricante de vehículos de motor, que limite la capacidad del proveedor de vender estos bienes o servicios a los distribuidores y a los talleres de reparación autorizados y/o independientes. Los denominados «acuerdos de utillaje» entre proveedores de componentes y fabricantes de vehículos de motor son un ejemplo de posibles restricciones indirectas de este tipo. En general, un acuerdo por el que un fabricante de vehículos suministra a un fabricante de componentes el utillaje para la producción de ciertos componentes, comparte en su proyecto los costes de desarrollo, o aporta derechos de propiedad intelectual y conocimientos técnicos y no permite que el utillaje se use para abastecer directamente al mercado posventa, no entrará en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1. A este respecto cabe

remitirse a la Comunicación sobre subcontratación⁸. Por otra parte, si un fabricante de vehículos obliga al proveedor de componentes a transferir su propiedad o sus derechos de propiedad intelectual sobre dicho utillaje o soporta únicamente una parte insignificante de los costes de desarrollo del proyecto, o no aporta ningún derecho de propiedad intelectual o conocimiento técnico esencial, no se considerará que se trata de un verdadero acuerdo de subcontratación y estará sujeto a lo dispuesto en los Reglamentos de exención por categorías.

- 23) El artículo 5, letra c), se refiere a la restricción convenida entre un fabricante de vehículos de motor que utilice componentes para el montaje inicial de los vehículos de motor y el proveedor de estos componentes, que limite la capacidad de este último para poner su marca o logotipo de manera efectiva y visible en los componentes suministrados o en los recambios. Para mejorar las posibilidades de elección de los consumidores, se debe permitir que los talleres de reparación y los consumidores identifiquen los recambios de proveedores alternativos que se adaptan a un determinado vehículo, además de aquéllos que llevan la marca del fabricante de automóviles. El hecho de poner la marca o el logotipo en los componentes y recambios hace posible identificar con facilidad las piezas de recambio compatibles de los OES o de proveedores de calidad equivalente.

IV. EVALUACIÓN DE RESTRICCIONES ESPECÍFICAS

- 24) Las partes que suscriban acuerdos verticales en el sector de los vehículos de motor deben utilizar el presente documento como suplemento de las Directrices sobre restricciones verticales y en conjunción con ellas para evaluar la compatibilidad de restricciones específicas con el artículo 101 del Tratado. Esta sección ofrece orientación particular sobre la marca única y la distribución selectiva, que son dos ámbitos que pueden ser de especial importancia para evaluar la categoría de acuerdos mencionados en la Sección II. La Comunicación de la Comisión de julio de 2009 concluyó que era necesaria una explicación más detallada en estos dos ámbitos. Así pues, cada uno de ellos se examina por separado en las dos subsecciones siguientes.

1. Obligaciones de marca única

i. Evaluación de las obligaciones de marca única conforme a los Reglamentos de exención por categorías

- 25) El artículo 5 del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales leído en relación con los artículos 3 y 4 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor excluye ciertas obligaciones, denominadas «restricciones excluidas», de su ámbito de aplicación aunque no se supere el umbral de cuota de mercado. Concretamente, de conformidad con el artículo 5, letra a), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales leído en relación con el artículo 3 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor, un proveedor y un distribuidor que no tengan una cuota superior al 30 % del mercado de referencia pueden convenir una obligación de marca única que obligue al distribuidor a comprar vehículos solamente al proveedor o a otras empresas designadas por el proveedor, a condición de que la

⁸ Comunicación de la Comisión relativa a los acuerdos de subcontratación (DO C 1 de 3.1.1979, p. 2).

duración de tales obligaciones inhibitorias de la competencia se limite a cinco años como máximo. Los mismos principios se aplican a los acuerdos entre proveedores y talleres de reparación autorizados⁹. La renovación tras un periodo de cinco años exige que ambas partes den su autorización explícita y que no haya obstáculos que impidan al comprador dar por concluida de modo efectivo la obligación inhibitoria de la competencia al término del periodo de cinco años. Las obligaciones inhibitorias de la competencia no están cubiertas por los Reglamentos de exención por categorías si su duración es indefinida o superior a cinco años. Tampoco están cubiertas por dichos Reglamentos las obligaciones inhibitorias de la competencia que sean renovables tácitamente tras un periodo de cinco años. Sin embargo, los Reglamentos de exención por categorías continúan aplicándose a la parte restante del acuerdo vertical.

- 26) Las obligaciones inhibitorias de la competencia incluidas en acuerdos verticales no constituyen restricciones especialmente graves pero, según las circunstancias del mercado, pueden tener efectos negativos. Se considera que el hecho de cerrar el mercado, de forma contraria a la competencia, creando barreras a la entrada o expansión de proveedores competidores es el efecto más perjudicial que puede hacer que los acuerdos entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1¹⁰. Puede ser especialmente lesivo para los consumidores al incrementar los precios de los productos, limitar el surtido de productos, disminuir su calidad o reducir el nivel de innovación del producto.
- 27) Sin embargo, las obligaciones inhibitorias de la competencia también pueden tener efectos positivos que justifiquen la aplicación del artículo 101, apartado 3. Las obligaciones inhibitorias de la competencia pueden en especial contribuir a resolver un problema de «parasitismo». Un proveedor puede parasitar las medidas de promoción de otro, por ejemplo si uno invierte en promoción al nivel del distribuidor, que puede también atraer a clientes para los vehículos de una marca de la competencia exhibida en los locales de ese distribuidor. Lo mismo se aplica a las inversiones hechas por el proveedor que pueden ser utilizadas por el distribuidor para vender vehículos de fabricantes competidores, tales como inversiones en formación.
- 28) Otro efecto positivo de las obligaciones inhibitorias de la competencia en el sector de los vehículos de motor consiste en reforzar la imagen de marca y la reputación de la red de distribución. La restricción puede contribuir a crear una imagen de marca imponiendo un cierto grado de uniformidad y de nivel de calidad a los distribuidores, lo que incrementa el atractivo de los vehículos de motor de esa marca para el consumidor final y aumenta sus ventas.

⁹ 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.

¹⁰ Por lo que se refiere a los factores pertinentes que deben tenerse en cuenta para evaluar las obligaciones inhibitorias de la competencia de conformidad con el artículo 101, apartado 1, véase la sección pertinente en las Directrices generales sobre restricciones verticales, en especial los apartados 125 a 146.

- 29) De conformidad con el artículo 1, letra b), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, por cláusula de no competencia se entiende:
- cualquier obligación directa o indirecta que prohíba al comprador fabricar, adquirir, vender o revender bienes o servicios que compitan con los bienes o servicios contractuales, o
 - cualquier obligación, directa o indirecta, que exija al comprador adquirir al proveedor o a otra empresa designada por éste más del 80 % del total de sus compras de bienes contractuales, bienes o servicios correspondientes y sus sustitutos en el mercado de referencia.
- 30) Además de los medios directos de vincular al distribuidor a su propia marca o marcas, un proveedor también puede recurrir a medios indirectos que produzcan el mismo efecto. En el sector de los vehículos de motor, los medios que dan lugar a que el distribuidor no ofrezca otra marca pueden incluir unos niveles de calidad concebidos específicamente para disuadir a los distribuidores de vender vehículos de marcas de la competencia¹¹, las bonificaciones condicionadas a que el distribuidor acepte vender exclusivamente una marca, los descuentos por objetivos o algunos otros requisitos tales como la obligación de crear una persona jurídica separada para la marca competidora, o la obligación de exponer la marca competidora adicional en una sala de exposición separada en una ubicación geográfica que haga que el cumplimiento de tal requisito no sea económicamente viable (por ejemplo en zonas escasamente pobladas).
- 31) La exención por categorías prevista en el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales cubre todas las formas de obligaciones inhibitorias de la competencia directas o indirectas a condición de que la cuota de mercado del proveedor y de su distribuidor no exceda del 30 % y de que la duración de esa obligación inhibitoria de la competencia no sea superior a cinco años. Sin embargo, incluso en caso de que los acuerdos individuales cumplan estas condiciones, la utilización de obligaciones inhibitorias de la competencia puede dar lugar a efectos contrarios a la competencia que no quedan compensados por sus efectos positivos. En el sector de los vehículos de motor, estos efectos anticompetitivos netos pueden, en especial, ser el resultado de efectos acumulativos que suponen la exclusión del mercado de las marcas de la competencia.
- 32) En la distribución de vehículos de motor a nivel minorista, es improbable que este tipo de exclusión del mercado ocurra en los mercados en los que todos los proveedores tienen cuotas de mercado inferiores al 30 % y la cuota total de mercado vinculada es inferior al 40 %¹². Cuando hay un proveedor no dominante con una cuota de mercado superior al 30 % del mercado de referencia mientras que las cuotas de mercado de los demás proveedores son inferiores al 30 %, es poco probable que existan efectos anticompetitivos acumulativos siempre que la cuota total de mercado vinculada no sea superior al 30 %.
- 33) Sin embargo, si el acceso al mercado de referencia de la venta de vehículos nuevos y la competencia en él resultan considerablemente restringidos por el efecto acumulativo de redes paralelas de acuerdos verticales similares que contienen obligaciones de

¹¹ Véanse los asuntos BMW, IP/06/302, 13.3.2006, y Opel 2006, IP/06/303, 13.3.2006.

¹² Véanse las Directrices sobre restricciones verticales, apartado 137.

marca única, la Comisión puede retirar el beneficio de la exención por categorías, de conformidad con el artículo 6 del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales¹³. Tratándose de un mercado nacional, las autoridades nacionales de competencia de ese Estado miembro pueden también retirar el beneficio de la exención por categorías por lo que se refiere a su territorio.

- 34) En cuanto a la evaluación de las obligaciones de compra mínima calculadas sobre la base de los requisitos anuales totales del distribuidor, puede autorizarse una retirada de la exención por categorías si existen efectos anticompetitivos acumulativos incluso aunque la obligación de compra mínima sea inferior al límite del 80 % establecido en el artículo 1, letra b), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales. Las partes deben considerar si, habida cuenta de las circunstancias de hecho pertinentes, una obligación para el distribuidor de asegurar que un determinado porcentaje de sus compras totales de vehículos ostente la marca del proveedor le impedirá llevar una o más marcas adicionales competidoras. Desde esta perspectiva, la obligación para el distribuidor de realizar menos del 20 % de sus compras anuales a un proveedor competidor puede forzar a este último a repartir su volumen de ventas previsto en un determinado territorio entre varios distribuidores, lo que supone una duplicación de inversiones y una presencia de ventas fragmentaria. Por lo tanto, la limitación de las compras de los distribuidores de una marca de la competencia a menos del 20 % puede equivaler a un obstáculo artificial para la entrada al incrementar el coste de entrada de los rivales a un nivel que hace que la entrada no sea viable económicamente. En este caso, una obligación de compra mínima puede considerarse contraria a la competencia incluso por debajo del coeficiente del 80 % establecido en el artículo 1, letra b), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales.

ii. Evaluación de las obligaciones de marca única no contempladas en los Reglamentos de exención por categorías

- 35) Las partes también pueden tener que evaluar la compatibilidad con las normas de competencia de las obligaciones de marca única por lo que se refiere a los acuerdos que no pueden acogerse a la exención por categorías porque las cuotas de mercado de las partes superan el 30 % o porque el acuerdo no se atiene al límite de cinco años de duración. 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 en la mayor parte de tales acuerdos. Esto mismo puede ser válido en ciertos Estados miembros por lo que se refiere a los acuerdos de distribución de vehículos de motor nuevos si la cuota de mercado del proveedor excede del 30 %. Así pues, las partes tendrán que someter los acuerdos que contienen obligaciones de marca única a un examen individual para determinar si entran en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, y, en caso afirmativo, si puede demostrarse la existencia de eficiencias compensadoras que permitan que los acuerdos se beneficien de la excepción establecida en el artículo 101, apartado 3, del Tratado. A la hora de evaluar un asunto individual, se aplicarán los principios generales establecidos en la sección VI.2.1 de las Directrices sobre restricciones verticales.

¹³ Véanse las Directrices sobre restricciones verticales, apartados 70 a 76.

2. Distribución selectiva

- 36) La distribución selectiva es actualmente la forma predominante de distribución en el sector de los vehículos de motor; su uso está generalizado en la distribución de vehículos de motor, así como en la reparación y mantenimiento y en la distribución de recambios.
- 37) En una distribución selectiva puramente cualitativa, los distribuidores y los talleres de reparación se seleccionan únicamente con arreglo a criterios objetivos impuestos por la naturaleza del producto, tales como las cualificaciones técnicas del personal de ventas, la configuración de las instalaciones de venta, las técnicas de venta y el tipo de servicio de venta que debe proporcionar el distribuidor¹⁴. La aplicación de estos criterios no limita directamente el número de distribuidores o talleres de reparación admitidos en la red del proveedor. Se considera que, en general, la distribución selectiva puramente cualitativa queda fuera del ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, por carecer de efectos anticompetitivos, siempre que se cumplan tres condiciones. En primer lugar, la naturaleza del producto de que se trate ha de necesitar un sistema de distribución selectiva, en el sentido de que tal sistema debe constituir una necesidad legítima, habida cuenta de la naturaleza del producto, para preservar su calidad y garantizar un uso correcto. En segundo lugar, los distribuidores o talleres de reparación han de ser seleccionados sobre la base de criterios objetivos de carácter cualitativo, establecidos de forma uniforme para todos los distribuidores o talleres de reparación potenciales y que no puedan aplicarse de forma discriminatoria. En tercer lugar, los criterios establecidos no deben exceder de lo necesario.
- 38) Considerando que la distribución selectiva cualitativa implica la selección de distribuidores o talleres de reparación únicamente con arreglo a criterios objetivos impuestos por la naturaleza del producto o servicio, la selección cuantitativa añade otros criterios que limitan más directamente el número potencial de distribuidores o talleres de reparación, ya sea fijando directamente su número o, por ejemplo, exigiendo un nivel mínimo de ventas. Las redes basadas en criterios cuantitativos se consideran por lo general más restrictivas que las basadas únicamente en la selección cualitativa, y, en consecuencia, es más probable que entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1.
- 39) Si los acuerdos de distribución selectiva entran en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, las partes tendrán que evaluar si sus acuerdos pueden beneficiarse de la exención por categorías, o individualmente, de la excepción del artículo 101, apartado 3, del Tratado.
- i. Evaluación de la distribución selectiva conforme a los Reglamentos de exención por categorías*
- 40) Los Reglamentos de exención por categorías eximen los acuerdos de distribución selectiva, independientemente de que se utilicen criterios de selección cuantitativos o puramente cualitativos, siempre que las cuotas de mercado de las partes no excedan del 30 %. Sin embargo, dicha exención se condiciona a que el acuerdo no contenga ninguna de las restricciones especialmente graves contempladas en el artículo 4 del

¹⁴ Véase, por ejemplo, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia en el asunto T-88/92, Groupement d'achat Édouard Leclerc/Comisión, Rec. 1996, p. II-1961.

Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales y en el artículo 5 del Reglamento de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor, así como ninguna de las restricciones excluidas descritas en el artículo 5 del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales.

- 41) Tres de las restricciones especialmente graves contempladas en el Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales se refieren específicamente a la distribución selectiva. El artículo 4, letra b), considera especialmente grave la restricción del territorio en el que el comprador pueda vender los bienes o servicios contractuales, o de los clientes a los que pueda vendérselos, excepto (...) la restricción de ventas por los miembros de un sistema de distribución selectiva a distribuidores no autorizados en los mercados en los que opere dicho sistema, (...). El artículo 4, letra c), excluye de la exención los acuerdos que restringen las ventas activas o pasivas a los usuarios finales por parte de los miembros de un sistema de distribución selectiva que operen al nivel de comercio al por menor, sin perjuicio de la posibilidad de prohibir a un miembro del sistema que opere fuera de un lugar de establecimiento autorizado, mientras que el artículo 4, letra d), se refiere a la restricción de los suministros cruzados entre distribuidores dentro de un sistema de distribución selectiva, inclusive entre distribuidores que operen a distintos niveles de actividad comercial. Estas tres restricciones especialmente graves tienen especial importancia para la distribución de vehículos de motor.
- 42) El Mercado único ha hecho posible que los consumidores compren vehículos de motor en él y se beneficien de las diferencias de precios entre los Estados miembros, y la Comisión considera que en este sector la protección del comercio paralelo es un objetivo importante desde el punto de vista de la competencia. La capacidad de un consumidor para comprar bienes en otros Estados miembros es especialmente importante en cuanto a los vehículos de motor, teniendo en cuenta el alto valor del bien y los beneficios directos en forma de precios más bajos que revierten en los consumidores que compran vehículos de motor en otro lugar de la UE. Así pues, la Comisión tiene especial interés en que los acuerdos de distribución no restrinjan el comercio paralelo, puesto que no se puede esperar que cumplan las condiciones del artículo 101, apartado 3¹⁵.
- 43) La Comisión ha actuado en varias ocasiones contra fabricantes de vehículos por impedir dicho comercio paralelo y sus decisiones han sido confirmadas en gran parte por los Tribunales europeos¹⁶. Esta experiencia adquirida por la Comisión muestra que las restricciones del comercio paralelo pueden revestir varias formas. Un proveedor puede, por ejemplo, presionar a los distribuidores, amenazarlos con la resolución del contrato, dejar de pagar bonificaciones, negarse a respetar las garantías de vehículos importados por un consumidor o procedentes de suministros cruzados entre distribuidores establecidos en otros Estados miembros, o hacer que un distribuidor

¹⁵ La idea de que las restricciones comerciales transfronterizas pueden perjudicar a los consumidores ha sido confirmada por el Tribunal en los asuntos C-551/03 P, General Motors, Rec. 2006, p. I-3173, apartados 67 y 68; C-338/00 P, Volkswagen/Comisión, Rec. 2003, p. I-9189, apartados 44 y 49; y T-450/05, Peugeot/Comisión, sentencia de 9.7.2009, pendiente de publicación, apartados 46 a 49.

¹⁶ Decisión de la Comisión de 28 de enero de 1998 (asunto IV/35.733 — VW); Decisión de la Comisión de 20 de septiembre de 2000 (asunto COMP/36.653 - Opel), DO L 59 de 28.2.2001, p. 1; Decisión de la Comisión de 10 de octubre de 2001 (asunto COMP/36.264 - Mercedes Benz), DO L 257 de 25.9.2002, p. 1; Decisión de la Comisión de 5 de octubre de 2005 (asuntos F-2/36.623/36.820/37.275 - SEP y otros/Peugeot SA).

tenga que esperar un tiempo considerablemente mayor para la entrega de un vehículo idéntico cuando el consumidor en cuestión reside en otro Estado miembro.

- 44) Un ejemplo particular de las restricciones indirectas en el comercio paralelo se presenta cuando un distribuidor no puede obtener vehículos de motor nuevos con las especificaciones apropiadas necesarias para las ventas transfronterizas. En estas circunstancias concretas, la posibilidad de que un acuerdo de distribución se beneficie de la exención puede depender de que un proveedor facilite a sus distribuidores vehículos con especificaciones idénticas a las de los vendidos en otros Estados miembros para la venta a consumidores de esos países (la llamada «cláusula de disponibilidad»)¹⁷. En especial, esto supondría una restricción de la capacidad de un distribuidor para vender activa y pasivamente a los usuarios finales de otras zonas del Mercado único y se puede considerar que infringe el artículo 4, letra c), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, lo que da lugar a la presunción de que el acuerdo entra en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, y a la exclusión del acuerdo de distribución en cuestión del beneficio de la exención por categorías¹⁸.
- 45) A efectos de la aplicación de las exenciones por categorías, y en especial por lo que se refiere a la aplicación del artículo 4, letra c), del Reglamento general de exención por categorías para acuerdos verticales, el concepto de «usuarios finales» incluye las empresas de arrendamiento financiero. Esto significa en especial que normalmente no se puede impedir que los distribuidores pertenecientes a sistemas de distribución selectiva vendan a dichas empresas. Sin embargo, los proveedores que utilicen la distribución selectiva pueden impedir que los concesionarios suministren productos contractuales a empresas de arrendamiento financiero cuando exista un riesgo demostrable de que la empresa de arrendamiento financiero revenderá estos vehículos de motor siendo aún nuevos.
- 46) El concepto de «usuarios finales» abarca también el de «intermediarios», que desempeñan una función importante en el sector de los vehículos de motor, en especial al hacer posible que los consumidores compren vehículos en otros Estados miembros. Un intermediario es una persona o una empresa que, sin ser miembro de la red de distribución, compra un vehículo de motor nuevo en nombre de un consumidor designado. La prueba de que se es intermediario debe aportarse, por lo general, por medio de un mandato o solicitud válidos en el que figuren el nombre y la dirección del consumidor. Se debe distinguir entre intermediarios y revendedores independientes, que compran vehículos para la reventa y no actúan en nombre de consumidores determinados. Los revendedores independientes no se deben considerar usuarios finales a efectos de las exenciones por categorías.

ii. Evaluación de la distribución selectiva fuera del ámbito de los Reglamentos de exención por categorías

- 47) Según explica el apartado 171 de las Directrices generales, los posibles riesgos para la competencia resultantes de la distribución selectiva son una reducción de la

¹⁷ Sentencia del Tribunal de Justicia de 17 septiembre de 1985 en el asunto Ford - Werke AG y Ford of Europe Inc./Comisión, asuntos acumulados 25 y 26/84, Rec. 1985, p. 2725.

¹⁸ El mismo principio se aplicaría si no se suministraran tales vehículos a un distribuidor en un sistema de distribución exclusiva.

competencia intramarca y, especialmente en caso de efecto acumulativo, la exclusión del mercado de un determinado tipo o tipos de distribuidores y la mayor facilidad de la colusión entre proveedores o compradores.

- 48) Para evaluar los posibles efectos anticompetitivos de la distribución selectiva de conformidad con el artículo 101, apartado 1, es necesario distinguir entre la distribución selectiva puramente cualitativa y la distribución selectiva cuantitativa. Según lo señalado anteriormente en el apartado 37, la distribución selectiva cualitativa no suele entrar en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, del Tratado¹⁹.
- 49) El hecho de que una red de acuerdos no se beneficie de la exención por categorías porque la cuota de mercado de una o varias de las partes supere el umbral del 30 % establecido para la exención, no implica que tales acuerdos sean ilegales. En cambio, las partes en tales acuerdos deben someterlos a un análisis individual para controlar si entran en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, y, de ser así, si pueden beneficiarse no obstante de la excepción del artículo 101, apartado 3.
- 50) Por lo que se refiere a las características específicas de la distribución de vehículos de motor nuevos, la distribución selectiva cuantitativa cumplirá generalmente los requisitos del artículo 101, apartado 3, si las cuotas de mercado de las partes no exceden del 40 %. Sin embargo, las partes en tales acuerdos deben tener en cuenta que la presencia de normas particulares de selección puede afectar a la compatibilidad de sus acuerdos con el artículo 101, apartado 3. Por ejemplo, aunque el uso de cláusulas de situación²⁰ en acuerdos de distribución selectiva para vehículos de motor nuevos suele reportar ventajas en forma de eficiencia consistentes en una logística más eficaz y una cobertura de red previsible, estas ventajas pueden verse sobrepasadas por desventajas si la cuota de mercado del proveedor es muy alta, en cuyo caso es posible que tales cláusulas no se puedan beneficiar de la excepción del artículo 101, apartado 3.
- 51) La evaluación individual de la distribución selectiva en lo que respecta a los talleres de reparación autorizados también suscita cuestiones específicas. En especial, actualmente las normas de selección para ser admitido en las redes autorizadas son en la práctica similares para todos los talleres de reparación autorizados en cada red, lo que implica que los costes fijos y, en menor grado, los costes variables de todos estos talleres de reparación coinciden en gran medida. Por otra parte, dichos talleres de reparación suelen tener que prestar una gama completa de servicios de reparación y mantenimiento. En la medida en que existe un mercado²¹ de servicios de reparación y

¹⁹ No obstante, cabe recordar que, de conformidad con la jurisprudencia reiterada de los Tribunales europeos, los sistemas de distribución selectiva puramente cualitativa pueden, sin embargo, restringir la competencia cuando la existencia de un cierto número de estos sistemas no deje lugar alguno para otras formas de distribución basadas en una forma de competencia diferente. Véase en especial, la sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 12 de diciembre de 1996, en el asunto T-88/92, Groupement d'achat Édouard Leclerc/Comisión de las Comunidades Europeas. Por lo general, esta situación no se planteará en los mercados de la venta de vehículos nuevos en los que el arrendamiento financiero y otros acuerdos similares suponen una alternativa válida a la compra pura y simple de un vehículo.

²⁰ El término «cláusula de situación» se refiere a los acuerdos que contengan una prohibición impuesta a un miembro de un sistema de distribución selectiva de operar a partir de un lugar de establecimiento no autorizado.

²¹ Para la mayoría de los vehículos de motor, existe un mercado posventa específico de marca separado, en especial porque los compradores son particulares o PYME que compran vehículos y servicios

mantenimiento separado del de la venta de vehículos de motor nuevos, se considera que es un mercado específico por marcas; las principales fuerzas competitivas existentes en el mercado posventa son talleres de reparación independientes así como talleres de reparación autorizados de la marca en cuestión y, por lo tanto, la competencia es de naturaleza limitada. Esto es aún más cierto por lo que se refiere a las reparaciones de los vehículos más nuevos, de las que solamente un pequeño porcentaje se realiza en talleres de reparación independientes porque los propietarios consideran a menudo que un «historial completo de servicio por el distribuidor autorizado» es una manera de mantener el valor residual del vehículo. Así pues, es importante preservar la competencia tanto entre los miembros de redes de reparación autorizadas como entre esos miembros y los talleres de reparación independientes. Con este fin, se debe prestar especial atención a tres conductas específicas que pueden restringir dicha competencia ya sea impidiendo que los talleres de reparación independientes tengan acceso a la información técnica o aplicando de forma incorrecta las garantías legales y/o ampliadas para excluir a los talleres de reparación independientes o condicionando el acceso a las redes de talleres de reparación autorizados a criterios no cualitativos.

Acceso a la información técnica por parte de operadores independientes

- 52) La Comisión considera que los talleres de reparación independientes ejercen una presión competitiva vital, pues su modelo empresarial y sus costes de funcionamiento asociados son diferentes a los de las redes autorizadas. Por lo tanto, aunque, según se ha explicado anteriormente, se considere que en general la distribución selectiva puramente cualitativa queda fuera del ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, por carecer de efectos contrarios a la competencia²², los acuerdos de distribución selectiva cualitativa celebrados con talleres de reparación y/o distribuidores de recambios autorizados pueden entrar en dicho ámbito de aplicación si, en el contexto de esos acuerdos, una de las partes actúa de tal manera que excluye del mercado a los talleres de reparación independientes o a los distribuidores de recambios independientes, por ejemplo al no comunicar a estos operadores la información técnica necesaria para las reparaciones y el mantenimiento.
- 53) Los proveedores suministran a sus talleres de reparación autorizados toda la información técnica relativa a las reparaciones necesarias para reparar los vehículos de sus marcas y realizar labores de mantenimiento de los mismos y son a menudo las únicas empresas que pueden suministrar a los talleres de reparación toda la información técnica que necesitan sobre las marcas en cuestión. En estas circunstancias, si el proveedor no facilita a los talleres de reparación independientes o a los distribuidores de recambios independientes el acceso apropiado a su información técnica relativa a las reparaciones y el mantenimiento de su marca, los posibles efectos negativos resultantes de sus acuerdos con talleres de reparación y/o distribuidores de

posventa por separado y no tienen acceso sistemático a datos que permitan evaluar de antemano los costes globales de la propiedad del vehículo.

²²

Según han aclarado los Tribunales europeos, la distribución selectiva puramente cualitativa puede entrar en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, cuando la existencia de un cierto número de sistemas de distribución selectiva cualitativa en el mismo mercado no deje lugar alguno para otras formas de distribución basadas en una forma de competencia diferente. Esto no sucederá por lo general en los mercados de reparación y mantenimiento siempre que los talleres de reparación independientes ofrezcan a los consumidores un canal alternativo para el mantenimiento de sus vehículos.

recambios autorizados pueden reforzarse y hacer que los acuerdos entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1.

- 54) Por otra parte, la falta de acceso a la información técnica necesaria puede debilitar la posición de mercado de los agentes independientes, en detrimento de los consumidores, debido a una reducción significativa de las posibilidades de elección de recambios, unos precios mayores de los servicios de reparación, una reducción de las posibilidades de elección de talleres de reparación y a posibles problemas de seguridad. En estas circunstancias, las eficiencias que cabría esperar normalmente de resultados de los acuerdos de reparación y distribución de recambios autorizados no bastarían para compensar estos efectos anticompetitivos, de tal modo que los acuerdos en cuestión no podrían cumplir las condiciones fijadas en el artículo 101, apartado 3.
- 55) El Reglamento (CE) n° 715/2007²³ establece un sistema de difusión de la información sobre reparación y mantenimiento de turismos comercializados a partir del 1 de septiembre de 2009 mientras que el Reglamento (CE) n° 595/2009²⁴ establece dicho sistema por lo que se refiere a los vehículos comerciales comercializados a partir del 31 de diciembre de 2012. La Comisión tendrá en cuenta estos Reglamentos cuando examine asuntos de presunta retención de información técnica relativa a las reparaciones y al mantenimiento de vehículos comercializados antes de dichas fechas. Al considerar si la retención de un determinado dato de información puede llevar a que los acuerdos entren en el ámbito de aplicación del artículo 101, deben tenerse en cuenta varios factores, a saber:
- Si el elemento en cuestión se pone a disposición de los miembros de la red de reparación autorizada pertinente. Si se pone a disposición de la red autorizada en cualquiera forma, también podría tener que ponerse a disposición de los operadores independientes de forma no discriminatoria;
 - Si la información en cuestión se utilizará en último término²⁵ para la reparación y mantenimiento de vehículos de motor o para otro fin;
 - Si la retención de la información tendrá un impacto apreciable en la capacidad de los operadores independientes para llevar a cabo sus tareas y ejercer una presión competitiva en el mercado;
 - Si el dato en cuestión consiste en información técnica relativa a las reparaciones y el mantenimiento o información de otro tipo, tal como información comercial, cuya retención puede ser legal.

²³ 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, aplicado y modificado por el Reglamento (CE) n° 692/2008 de la Comisión, de 18 de julio de 2008, DO L 199 de 28.7.2008, p. 1.

²⁴ Reglamento (CE) n° 595/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de junio de 2009, relativo a la homologación de los vehículos de motor y los motores en lo concerniente a las emisiones de los vehículos pesados (Euro VI) y al acceso a la información sobre reparación y mantenimiento de vehículos, DO L 188 de 18.7.2009, p. 1.

²⁵ Por ejemplo la información suministrada a editoriales para facilitarla a talleres de reparación de vehículos de motor.

- 56) En cuanto a este último punto, el progreso tecnológico implica que el concepto de información técnica es variable. Actualmente se pueden citar como ejemplo concreto los programas informáticos, los códigos de errores y otros parámetros, así como las actualizaciones recomendadas por el proveedor, necesarias para trabajar en unidades de control electrónico (UCE) para introducir o restablecer los parámetros, los métodos de identificación de vehículos, los catálogos de piezas, las soluciones fruto de la experiencia práctica que resuelven problemas específicos de un modelo o lote determinado, y los avisos de retirada y otros avisos de reparaciones que pueden llevarse a cabo de forma gratuita en la red autorizada de talleres de reparación. La lista de elementos contemplada en el artículo 6, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 715/2007 de homologación también deberá utilizarse como orientación sobre lo que la Comisión considera información técnica a efectos de la aplicación del artículo 101 del Tratado.
- 57) La forma en que se facilita la información técnica también es importante para evaluar la compatibilidad de los acuerdos sobre talleres de reparación autorizados con el artículo 101. El acceso debe darse cuando se solicite y sin retraso injustificado, y el precio cobrado por la información no debe desanimar a acceder a la información por no tener en cuenta en qué medida la utiliza el agente independiente. El proveedor de vehículos de motor debe estar obligado a dar a los operadores independientes acceso a la información técnica sobre vehículos de motor nuevos al mismo tiempo que lo da a sus talleres de reparación autorizados y no debe obligar a los operadores independientes a adquirir más información de la necesaria para llevar a cabo el trabajo en cuestión.
- 58) Las anteriores consideraciones también se aplican a la disponibilidad de herramientas y de formación para los operadores independientes. El acceso a herramientas incluye el acceso a herramientas electrónicas de diagnóstico y otras herramientas de reparación, con los correspondientes programas informáticos, sus actualizaciones periódicas y los servicios posventa de dichas herramientas.

Aplicación incorrecta de las garantías legales

- 59) Los acuerdos selectivos cualitativos también pueden entrar en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, si el proveedor actúa más directamente para reservar las reparaciones de ciertas categorías de vehículos a los miembros de sus redes autorizadas, por ejemplo condicionando la garantía del fabricante, legal o ampliada, a que el usuario final haga que todas las reparaciones, incluidas las no cubiertas por la garantía, se realicen en las redes de reparación autorizadas. También parece dudoso que esta práctica pueda reportar a los consumidores beneficios de tal índole que hagan posible que los acuerdos en cuestión se beneficien de la excepción del artículo 101, apartado 3, del Tratado. Sin embargo, si un proveedor se niega a dar curso a una determinada solicitud de hacer valer la garantía debido a que la situación que da lugar a la solicitud en cuestión está ligada de forma causal a un fallo de un taller de reparación independiente a la hora de realizar una determinada operación de reparación o mantenimiento, esto no tendrá ninguna repercusión en la compatibilidad de sus acuerdos de reparación autorizada con las normas de competencia.

Acceso a redes de talleres de reparación autorizados

- 60) Según se ha indicado anteriormente, la competencia entre talleres de reparación autorizados e independientes no es la única forma de competencia que se debe tener en cuenta al analizar la compatibilidad con el artículo 101 de los acuerdos relativos a talleres de reparación autorizados; las partes también deben evaluar hasta qué punto pueden competir entre sí los talleres de reparación autorizados de la red pertinente. El principal factor que incrementa la intensidad de dicha competencia son las condiciones de acceso a la red establecidas de conformidad con los acuerdos estándar de autorización de talleres de reparación. Teniendo en cuenta que por lo general las redes de talleres de reparación autorizados tienen una posición fuerte en el mercado, que son de especial importancia para los propietarios de vehículos más nuevos y que los consumidores no están dispuestos a recorrer grandes distancias para reparar su coche, la Comisión considera importante que el acceso a las redes autorizadas de reparación deba seguir estando abierto en general a todas las empresas que cumplan unos criterios de calidad definidos. Es probable que el hecho de someter a los solicitantes a una selección cuantitativa haga que el acuerdo entre en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1.
- 61) Cuando los acuerdos obligan a los talleres de reparación autorizados a vender también vehículos de motor nuevos se plantea un caso particular. Probablemente estos acuerdos entrarán en el ámbito de aplicación del artículo 101, apartado 1, puesto que la naturaleza de los servicios contractuales no impone la obligación en cuestión. Por otra parte, para una marca establecida, los acuerdos que contengan tal obligación no podrían por lo general beneficiarse de la excepción del artículo 101, apartado 3, puesto que su repercusión restringiría seriamente el acceso a la red de reparación autorizada, reduciendo así la competencia sin generar unos beneficios correlativos para los consumidores. Sin embargo, en ciertos casos, un proveedor que desee lanzar una marca en un determinado mercado geográfico puede inicialmente encontrar dificultades para captar distribuidores dispuestos a realizar la inversión necesaria a menos que puedan estar seguros de que no se enfrentarán a la competencia de talleres de reparación autorizados «autónomos» que pretendan parasitar estas inversiones iniciales. En estas circunstancias, el hecho de vincular contractualmente ambas actividades durante un periodo limitado de tiempo tendrá un efecto favorable a la competencia en el mercado de la venta de vehículos al permitir el lanzamiento de una nueva marca y no tendrá ningún efecto en el mercado potencial de la reparación de una marca específica, que en cualquier caso no existiría si los vehículos no pudieran venderse. Así pues, no sería probable que los acuerdos en cuestión entraran en el ámbito del artículo 101, apartado 1.