

**REGLAMENTO (CE) Nº 1400/2002 DE LA COMISIÓN
de 31 de julio de 2002**

relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento nº 19/65/CEE del Consejo, de 2 de marzo de 1965, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos y prácticas concertadas ⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Reglamento (CE) nº 1215/1999 ⁽²⁾, y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento ⁽³⁾,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes,

Considerando lo siguiente:

- (1) La experiencia adquirida en el sector de los vehículos de motor en lo relativo a la distribución de vehículos de motor nuevos, recambios y servicios posventa permite definir unas categorías de acuerdos verticales que pueden considerarse que satisfacen normalmente las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81.
- (2) Esta experiencia permite concluir que en este sector son necesarias unas normas más estrictas que las establecidas en el Reglamento (CE) nº 2790/1999 de la Comisión, de 22 de diciembre de 1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas ⁽⁴⁾.
- (3) Tales normas más estrictas para la exención por categorías (en lo sucesivo, «la exención») se aplicarán a los acuerdos verticales para la compra o venta de vehículos de motor nuevos, a los acuerdos verticales para la compra o venta de recambios para los vehículos de motor y a los acuerdos verticales para la compra o venta de servicios de reparación y mantenimiento de estos vehículos cuando tales acuerdos sean celebrados entre empresas no competidoras, entre determinadas empresas competidoras o por determinadas asociaciones de minoristas o talleres de reparación. Esto abarca los acuerdos verticales celebrados entre un distribuidor que actúe como minorista o un taller de reparación autorizado y un (sub)distribuidor o taller de reparación. El presente Reglamento también se aplicará a estos acuerdos verticales cuando contengan disposiciones accesorias sobre la transferencia o la utilización de derechos de propiedad intelectual. El término «acuerdos verticales» deberá definirse en consecuencia, de modo que abarque tanto estos acuerdos como las correspondientes prácticas concertadas.

(4) El beneficio de la exención deberá limitarse a los acuerdos verticales respecto de los cuales quepa presumir con un grado suficiente de seguridad que cumplen las condiciones del apartado 3 del artículo 81.

(5) Los acuerdos verticales correspondientes a las categorías definidas en el presente Reglamento pueden mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción o de distribución al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes. En concreto, pueden producir una reducción de los costes de transacción y distribución de las partes y optimizar sus ventas y niveles de inversión.

(6) La probabilidad de que dicha mejora de la eficiencia económica compense los efectos contrarios a la competencia derivados de las restricciones contenidas en los acuerdos verticales depende del grado de poder de mercado que tengan las empresas implicadas y, por tanto, de la medida en que dichas empresas estén expuestas a la competencia de otros proveedores de bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles por sus características, precios o uso previsto.

(7) Se establecerán unos umbrales basados en la cuota de mercado con objeto de tomar en consideración el poder de mercado del proveedor. Además, en la exención, que es específico de un sector, se establecerán normas más estrictas que las contenidas en el Reglamento (CE) nº 2790/1999, en particular para la distribución selectiva. El umbral por debajo del cual quepa presumir que las ventajas otorgadas por los acuerdos verticales compensan sus efectos restrictivos deberá variar en función de las características de los distintos tipos de acuerdos verticales. Por lo tanto, cabe presumir que, en general, los acuerdos de distribución presentan estas ventajas cuando el proveedor interesado tiene una cuota de mercado de hasta un 30 % en los mercados de distribución de vehículos de motor nuevos o de recambios, o de hasta un 40 % en los casos en que se utilice la distribución selectiva cuantitativa para la venta de vehículos de motor nuevos. Por lo que se refiere a los servicios posventa puede presumirse que, en general, los acuerdos verticales mediante los cuales el proveedor establece unos criterios sobre la manera en que sus talleres de reparación autorizados tienen que prestar los servicios de reparación o de mantenimiento para los vehículos de motor de la marca pertinente y les facilita el equipo y la formación para la prestación de estos servicios tendrán estas ventajas cuando la red de talleres de reparación autorizados del proveedor correspondiente posea una cuota de mercado de hasta el 30 %. Sin embargo, en el caso de los acuerdos verticales que contienen obligaciones de suministro exclusivo el factor decisivo para determinar los efectos globales de tales acuerdos verticales sobre el mercado es la cuota de mercado del comprador.

⁽¹⁾ DO 36 de 6.3.1965, p. 533/65.

⁽²⁾ DO L 148 de 15.6.1999, p. 1.

⁽³⁾ DO C 67 de 16.3.2002, p. 2.

⁽⁴⁾ DO L 336 de 29.12.1999, p. 21.

- (8) Por encima de esos umbrales de cuota de mercado no cabe presumir que los acuerdos verticales que entren en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 generarán con carácter general ventajas objetivas de tal naturaleza y dimensión que compensen las desventajas que causan a la competencia. En cualquier caso, tales ventajas pueden preverse en el caso de distribución selectiva cualitativa con independencia de la cuota de mercado del proveedor.
- (9) Con el fin de impedir que un proveedor resuelva un acuerdo porque un distribuidor o un taller de reparación ejerza prácticas que favorecen la competitividad, como ventas activas o pasivas a consumidores extranjeros, ventas multimarca o subcontratación de servicios de reparación y mantenimiento, todo preaviso de resolución deberá indicar claramente por escrito las razones de dicha resolución, que deberán ser objetivas y transparentes. Asimismo, para reforzar la independencia de los distribuidores y talleres de reparación respecto de sus proveedores, se establecerán unos períodos de preaviso mínimos en caso de no renovación de los acuerdos celebrados por un tiempo limitado y de resolución de acuerdos de duración ilimitada.
- (10) Para estimular la integración del mercado y permitir que los distribuidores o talleres de reparación autorizados aprovechen las nuevas oportunidades comerciales, deberá permitirse a los distribuidores o talleres de reparación autorizados la compra de otras empresas del mismo tipo que vendan o reparen la misma marca de vehículos de motor dentro del sistema de distribución. Con este fin, todo acuerdo vertical entre un proveedor y un distribuidor o taller de reparación autorizado tendrá que establecer que estos últimos tengan derecho a transferir todos sus derechos y obligaciones a cualquier otra empresa de su elección del mismo tipo que venda o repare la misma marca de vehículos de motor dentro del sistema de distribución.
- (11) Con el fin de favorecer la resolución rápida de los conflictos que surjan entre las partes de un acuerdo de distribución y que, de lo contrario, podrían obstaculizar la competencia efectiva, los acuerdos sólo podrán acogerse a la exención si establecen el derecho de cada una de las partes a recurrir a un experto o mediador independiente, en particular en caso de preaviso de resolución de un acuerdo.
- (12) Con independencia de la cuota de mercado de las empresas afectadas, el presente Reglamento no abarca los acuerdos verticales que contengan determinados tipos de restricciones de graves efectos anticompetitivos (restricciones especialmente graves), que en general restringen sensiblemente la competencia, incluso con cuotas de mercado bajas, y que no son indispensables para alcanzar los efectos positivos mencionados. Esta norma se aplicará, en particular, a los acuerdos verticales que contengan restricciones tales como precios de reventa mínimos o fijos y, con algunas excepciones, restricciones del territorio en el que un distribuidor o taller de reparación puede vender servicios o bienes contractuales, o de la clientela a los que puede venderlos. Estos acuerdos no se beneficiarán de la exención.
- (13) Es necesario garantizar que la competencia efectiva en el mercado común y entre distribuidores situados en diversos Estados miembros no se vea restringida si un proveedor utiliza la distribución selectiva en algunos mercados y otras formas de distribución en otros.
- Quedarán, en particular, excluidos de la exención los acuerdos de distribución selectiva que restrinjan las ventas pasivas a cualquier usuario final o distribuidor no autorizado situado en mercados en los que se hayan asignado territorios exclusivos, al igual que los acuerdos de distribución selectiva que restrinjan las ventas pasivas a grupos de clientes que hayan sido asignados de forma exclusiva a otros distribuidores. Tampoco podrán acogerse a la exención los acuerdos de distribución exclusiva cuando restrinjan las ventas activas o pasivas a cualquier usuario final o distribuidor no autorizado situado en un mercados en el que se practique la distribución selectiva.
- (14) El derecho de todo distribuidor a realizar ventas pasivas o, en su caso, activas a usuarios finales incluirá el derecho a vender estos vehículos a usuarios finales que hayan autorizado a un intermediario o agente a adquirir, aceptar la entrega, transportar o almacenar un vehículo de motor nuevo en su nombre.
- (15) El derecho de todo distribuidor a vender vehículos de motor nuevos o recambios o el derecho de todo taller de reparación autorizado a vender servicios de reparación y mantenimiento a cualquier usuario final de forma pasiva o, cuando proceda, de forma activa incluirá el derecho a utilizar Internet o los sitios de referencias de Internet.
- (16) Los límites impuestos por los proveedores a las ventas del distribuidor a cualquier usuario final en otros Estados miembros —por ejemplo, al hacer depender la remuneración del distribuidor o el precio de compra del destino de los vehículos o del lugar de residencia de los usuarios finales— equivale a una restricción indirecta de las ventas. Otros ejemplos de restricción indirecta de las ventas son las cuotas de suministro basadas en un territorio de ventas que no sea el mercado común, independientemente de si éstas se combinan con objetivos de ventas. Los sistemas de primas basados en el destino de los vehículos o en cualquier forma de abastecimiento discriminatorio del producto a los distribuidores, ya sea por escasez del producto o por otra causa, también supone una restricción indirecta de las ventas.
- (17) Los acuerdos verticales que no obliguen a los talleres de reparación autorizados de un sistema de distribución del proveedor a ofrecer garantías, realizar servicios gratuitos y efectuar servicios de llamada a revisión para cualquier vehículo de motor de la marca de que se trate vendido en el mercado común suponen una restricción indirecta de las ventas y no se beneficiarán de la exención. Esta obligación no prejuzga el derecho de un proveedor de vehículos de motor a obligar a un distribuidor a garantizar que los vehículos de motor nuevos que haya vendido están cubiertos por la garantía y que los servicios gratuitos de mantenimiento y de llamada a revisión sean realizados bien por el propio distribuidor o, en caso de subcontratación, por el taller o talleres de reparación autorizados a los que se hayan subcontratado estos servicios. Por lo tanto, los consumidores deberán tener en tales casos la posibilidad de dirigirse al distribuidor si el taller de reparación autorizado al que el distribuidor haya subcontratado estos servicios no cumple correctamente las obligaciones mencionadas. Asimismo, con el fin de permitir a los distribuidores la venta de vehículos de motor en todo el mercado común, la exención sólo se aplicará a los acuerdos de distribución que obliguen a los talleres de reparación de la red del proveedor a prestar los servicios de reparación y mantenimiento para los

bienes contractuales y los bienes correspondientes, cualquiera que sea el lugar de venta de los mismos en el mercado común.

- (18) En los mercados en que se utilice la distribución selectiva, la exención se aplicará a la prohibición impuesta a un distribuidor de operar a partir de un establecimiento adicional en el que actúe como distribuidor de vehículos que no sean turismos ni vehículos comerciales ligeros. No obstante, esta prohibición no debe estar exenta si limita la expansión comercial del distribuidor en el lugar de establecimiento autorizado restringiendo, por ejemplo, el desarrollo o adquisición de la infraestructura necesaria para permitir el aumento del volumen de ventas, incluido el aumento mediante ventas a través de Internet.
- (19) Sería inapropiado eximir los acuerdos verticales que restrinjan la venta de recambios originales o de calidad equivalente por parte de los miembros del sistema de distribución a talleres de reparación independientes que los utilicen para la prestación de servicios de reparación o mantenimiento. Si no tienen acceso a dichos recambios originales, estos talleres de reparación independientes no podrán competir eficazmente con los talleres de reparación autorizados, puesto que no podrán prestar a los consumidores unos servicios de calidad que contribuyan a un funcionamiento seguro y fiable de los vehículos de motor.
- (20) Con el fin de conceder a los usuarios finales el derecho a adquirir vehículos de motor nuevos de idénticas características a los vendidos en cualquier otro Estado miembro, de cualquier distribuidor establecido en el mercado común que venda los modelos correspondientes, la exención sólo se aplicará a los acuerdos verticales que permitan a un distribuidor pedir, almacenar y vender un vehículo que corresponda a un modelo que forme parte de su gama contractual. Las condiciones de abastecimiento discriminatorias u objetivamente injustificadas, en particular las relativas a plazos de entrega o precios, aplicadas por el proveedor a los vehículos correspondientes, deben considerarse una restricción de la capacidad del distribuidor de vender estos vehículos.
- (21) Los vehículos de motor son bienes muebles costosos y técnicamente complejos que requieren reparación y mantenimiento a intervalos regulares e irregulares. Sin embargo, no es imprescindible que los distribuidores de vehículos de motor nuevos también realicen las reparaciones y el mantenimiento. Los intereses legítimos de los proveedores y usuarios finales pueden satisfacerse plenamente si el distribuidor subcontrata estos servicios — incluidas las prestaciones derivadas de la garantía, el servicio gratuito y la llamada a revisión de los vehículos— a uno o más talleres de reparación del sistema de distribución del proveedor. Es, sin embargo, preciso facilitar el acceso a los servicios de reparación y mantenimiento. A tal fin, un proveedor podrá exigir a los distribuidores que hayan subcontratado los servicios de reparación y mantenimiento a uno o más talleres de reparación autorizados a dar a los usuarios finales el nombre y dirección del taller o talleres de reparación en cuestión. Si ninguno de estos talleres autorizados está establecido en la vecindad de las instalaciones donde se efectúa la venta, el proveedor también podrá exigir que el distribuidor diga a los usuarios finales a qué distancia de las instalaciones en las que se efectúa la venta está el taller o talleres autorizados. No obstante, un proveedor sólo podrá imponer estas obligaciones si también impone obligaciones similares a los distribuidores cuyos talleres de reparación no estén situados en las mismas instalaciones en que se efectúa la venta.
- (22) Por otra parte, para prestar adecuadamente los servicios de reparación y mantenimiento, no es necesario que los talleres de reparación también vendan vehículos de motor nuevos. Por ello, la exención no cubrirá los acuerdos verticales en los que figuren obligaciones o incentivos directos o indirectos que establezcan un vínculo entre las actividades de venta y los demás servicios o que supediten la prestación de una de estas actividades a la prestación de otra; es el caso, en particular, cuando la remuneración de los distribuidores o talleres de reparación autorizados correspondiente a la compra o la venta de bienes o servicios necesarios para una actividad se supedita a la compra o la venta de bienes o servicios correspondientes a la otra actividad, o cuando se reúnen todos estos bienes o servicios sin distinción en un único sistema de remuneración o descuento.
- (23) Con el fin de garantizar una competencia efectiva en los mercados de reparación y mantenimiento y de permitir que los talleres de reparación ofrezcan a los usuarios finales recambios competidores, como los recambios originales y los recambios de calidad equivalente, la exención no cubrirá los acuerdos verticales que restrinjan la capacidad de los talleres de reparación autorizados pertenecientes al sistema de distribución de un fabricante de vehículos, de los distribuidores independientes de recambios, de los talleres de reparación independientes o de los usuarios finales de adquirir los recambios del fabricante de los mismos o de una tercera parte de su elección. Esto no afecta a la responsabilidad de los fabricantes de recambios con arreglo al derecho civil.

- (24) Asimismo, con el fin de que los talleres de reparación autorizados e independientes y los usuarios finales puedan identificar al fabricante de componentes de vehículos de motor o de recambios y elegir entre recambios competidores, la exención no cubrirá los acuerdos por los cuales un fabricante de vehículos de motor limite la capacidad de un fabricante de componentes o recambios originales para colocar su marca o su logotipo en estos recambios de manera efectiva y visible. Además, al objeto de facilitar la elección y la venta de recambios que hayan sido fabricados con arreglo a las especificaciones y normas de producción y calidad establecidas por el fabricante del vehículo para la producción de componentes o recambios, se presumirá que los recambios son originales si el fabricante de recambios certifica que dichos recambios son de la misma calidad que los componentes utilizados para el montaje del vehículo de motor en cuestión y han sido fabricados con arreglo a esas normas y especificaciones. Los demás recambios podrán venderse como recambios de calidad equivalente siempre que el fabricante de recambios pueda emitir un certificado que atestigüe que dichos recambios cumplen los requisitos que corresponden a la calidad de los componentes utilizados para el montaje del vehículo de motor.
- (25) La exención no cubrirá los acuerdos verticales que restrinjan la utilización por parte de los talleres de reparación autorizados de recambios de calidad equivalente para la reparación o mantenimiento de un vehículo de motor. No obstante, dado que los fabricantes de vehículos tienen una responsabilidad contractual directa en caso de reparaciones bajo garantía, de servicio gratuito y de operaciones de llamada a revisión, estarán cubiertos por la exención los acuerdos que impongan a los talleres de reparación autorizados la obligación de utilizar recambios originales suministrados por el fabricante de los vehículos para esas reparaciones.
- (26) Con el fin de garantizar una competencia efectiva en el mercado de los servicios de reparación y mantenimiento, así como para evitar que los talleres de reparación independientes queden excluidos del mercado, los fabricantes de vehículos de motor deberán permitir que todos los operadores independientes interesados tengan acceso a toda la información técnica, a todos los equipos de diagnóstico y de otro tipo, herramientas, incluidos los programas informáticos pertinentes, y a toda la formación necesaria para la reparación y mantenimiento de los vehículos de motor. Los operadores independientes a los que se debe conceder este acceso son, en particular, los talleres de reparación independientes, los fabricantes de material o herramientas de reparación, los editores de información técnica, las asociaciones de automovilistas, las sociedades de asistencia en carretera, los operadores que ofrecen servicios de inspección y prueba y los operadores que garantizan formación a los talleres de reparación. En particular, las condiciones de acceso no deberán hacer distinción entre operadores autorizados e independientes. El acceso deberá concederse previa petición y sin demora, y el precio cobrado por la información no deberá tener un efecto desincentivador por no tenerse en cuenta el uso que hará de ella el operador independiente. Se exigirá a los proveedores de vehículos de motor que den acceso a los operadores independientes a la información técnica sobre vehículos de motor nuevos al mismo tiempo que den tal acceso a sus talleres de reparación autorizados, y no deberán obligar a los operadores independientes a comprar más información que la necesaria para efectuar ese tipo de trabajo. Se exigirá a los proveedores que den acceso a la información técnica necesaria para reprogramar los dispositivos electrónicos de un vehículo de motor. Resulta, sin embargo, legítimo y apropiado que denieguen el acceso a la información técnica que pudiera permitir a un tercero contrarrestar o neutralizar los dispositivos antirrobo instalados a bordo, recalibrar los dispositivos electrónicos o manipular indebidamente los dispositivos que, por ejemplo, limitan la velocidad del vehículo de motor, a menos que la protección contra el robo, el recalibrado o la manipulación indebida pueda lograrse por otros medios menos restrictivos. Los derechos de propiedad intelectual y los relativos a los conocimientos técnicos, incluidos los que se refieren a los dispositivos mencionados, deberán ejercerse de forma que se evite cualquier tipo de abuso.
- (27) Para garantizar el acceso a los mercados de referencia e impedir la colusión en los mismos y con objeto de ofrecer a los distribuidores la posibilidad de vender vehículos de dos o más fabricantes que no sean empresas vinculadas, se impondrán determinadas condiciones específicas a la exención. A tal fin, no se concederá la exención a las obligaciones inhibitorias de la competencia. En especial, y sin perjuicio de la facultad del proveedor de exigir al distribuidor que exponga los vehículos en zonas específicas para cada marca en su sala de exposición a fin de evitar una confusión entre las mismas, no quedará exento ningún tipo de prohibición de venta de marcas competidoras. Esto mismo es aplicable a la obligación de presentar la gama completa de vehículos de motor si tal obligación imposibilita o dificulta irrazonablemente la venta o exposición de vehículos producidos por empresas no vinculadas. Asimismo, se considera que la obligación de tener personal de venta específico de cada marca es una obligación que inhibe indirectamente la competencia y, por lo tanto, no estará cubierta por la exención, a menos que el distribuidor decida tener personal de venta específico de cada marca y que todos los costes adicionales corran a cargo del proveedor.
- (28) Para garantizar que los talleres de reparación puedan llevar a cabo reparaciones o el mantenimiento de todos los vehículos de motor, la exención no se aplicará a ninguna obligación que limite la capacidad de los talleres de reparación de vehículos de motor de ofrecer servicios de reparación o mantenimiento para marcas de proveedores competidores.
- (29) Además, se requieren condiciones específicas para excluir del ámbito de la exención determinadas restricciones que a veces se imponen en el contexto de un sistema de distribución selectiva. Se trata sobre todo de las obligaciones que tienen como efecto impedir que los miembros de un sistema de distribución selectiva vendan las marcas de proveedores competidores específicos, lo que fácilmente podría excluir del mercado a determinadas marcas. Otras condiciones son necesarias para estimular la competencia intramarca y la integración del mercado común, crear oportunidades para los distribuidores y talleres de reparación autorizados que deseen aprovechar las posibilidades comerciales fuera de su lugar de establecimiento y crear las condiciones que permitan el desarrollo de distribuidores multimarca. En particular, no debe estar exenta una restricción de operar a partir de un lugar de establecimiento no con vistas a la distribución de turismos y vehículos comerciales ligeros o a la prestación de servicios de reparación y mantenimiento.

- El proveedor podrá exigir instalaciones adicionales de venta o entrega de turismos y vehículos comerciales ligeros, o talleres de reparación para ajustarse a los criterios de calidad pertinentes aplicables a instalaciones similares situadas en la misma zona geográfica.
- (30) La exención no se aplicará a las restricciones que limiten la capacidad de un distribuidor de vender servicios de arrendamiento financiero para vehículos de motor.
- (31) Las limitaciones de la cuota de mercado, la circunstancia de que determinados acuerdos verticales no estén cubiertos y las condiciones establecidas en el presente Reglamento deberán garantizar, en principio, que los acuerdos a los que se aplica la exención no permitan a las empresas participantes eliminar la competencia respecto de una parte importante de los bienes o servicios correspondientes.
- (32) En casos específicos en los que un acuerdo que, de otro modo, se beneficiaría de la exención surta, sin embargo, efectos incompatibles con el apartado 3 del artículo 81, la Comisión estará facultada para retirar el beneficio de la exención. Esto podrá suceder, en particular, si el comprador tiene un poder de mercado significativo en el mercado de referencia en el que revende los bienes o suministra los servicios, o cuando unas redes paralelas de acuerdos verticales surtan efectos similares que restrinjan de manera significativa el acceso al mercado de referencia o la competencia en dicho mercado. Tales efectos acumulativos pueden producirse, por ejemplo, en el caso de la distribución selectiva. La Comisión también podrá retirar el beneficio de la exención si la competencia se ve perceptiblemente restringida en un mercado por la presencia de un proveedor con poder de mercado o si los precios y condiciones de suministro a los distribuidores de los vehículos de motor difieren considerablemente entre mercados geográficos. Asimismo, podrá retirar el beneficio de la exención si se aplican unos precios o condiciones de venta discriminatorios o unos suplementos —como los cobrados por la instalación del volante a la derecha— injustificadamente elevados al suministro de los bienes correspondientes a la gama contractual.
- (33) El Reglamento nº 19/65/CEE confiere a las autoridades de los Estados miembros la facultad de retirar el beneficio de la exención a los acuerdos verticales que surtan efectos incompatibles con las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81, cuando tales efectos tengan lugar en su territorio o en una parte del mismo, y cuando dicho territorio reúna las características propias de un mercado geográfico distinto. El ejercicio de esta facultad nacional de retirada de la exención deberá entenderse sin perjuicio de la aplicación uniforme en todo el mercado común de las normas de competencia comunitarias o del pleno efecto de las medidas adoptadas en aplicación de las mismas.
- (34) Con objeto de permitir una mejor supervisión de las redes paralelas de acuerdos verticales que tengan efectos restrictivos similares y que abarquen más del 50 % de un mercado determinado, la Comisión debe estar facultada para declarar inaplicable la exención a los acuerdos verticales que contengan determinadas restricciones relativas al mercado de que se trate, restaurando así la plena aplicación del apartado 1 del artículo 81 a dichos acuerdos.
- (35) La exención deberá concederse sin perjuicio de la aplicación de las disposiciones del artículo 82 del Tratado sobre la explotación abusiva, por parte de una empresa, de una posición dominante.
- (36) El Reglamento (CE) nº 1475/95 de la Comisión, de 28 de junio de 1995, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa de vehículos automóviles ⁽¹⁾ es aplicable hasta el 30 de septiembre de 2002. A fin de que todos los operadores dispongan de tiempo suficiente para adaptar los acuerdos verticales que sean compatibles con dicho Reglamento y que sigan estando en vigor cuando expire la exención establecida en el mismo, resulta conveniente fijar para tales acuerdos un período transitorio hasta el 1 de octubre de 2003 durante el cual quedarán exentos de la prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 81 del Tratado, en aplicación del presente Reglamento.
- (37) A fin de que todos los operadores con un sistema de distribución selectiva cuantitativa de turismos y vehículos comerciales ligeros nuevos puedan adaptar sus estrategias comerciales a la no aplicación de la exención a las cláusulas relativas al lugar de establecimiento, resulta conveniente disponer que la condición establecida en la letra b) del apartado 2 del artículo 5 entrará en vigor el 1 de octubre de 2005.
- (38) La Comisión debe examinar regularmente la aplicación del presente Reglamento, en particular en lo relativo a sus efectos sobre la competencia en el sector de la distribución de vehículos de motor y servicios posventa en el mercado común, o en partes pertinentes del mismo. Debe incluir el examen de los efectos del presente Reglamento en la estructura y nivel de concentración de la distribución de vehículos de motor y en los efectos en la competencia que pudieran derivarse. La Comisión deberá también proceder a una evaluación del funcionamiento del presente Reglamento y elaborar un informe antes del 31 de mayo de 2008.

⁽¹⁾ DO L 145 de 29.6.1995, p. 25.

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Definiciones

1. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por:

- a) «Empresas competidoras», los proveedores reales o potenciales en el mismo mercado de producto; el mercado de producto incluirá los bienes o servicios que el comprador considere intercambiables o sustituibles por los bienes o servicios contractuales, dadas sus características, precios y uso previsto.
- b) «Obligación inhibitoria de la competencia», toda 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 toda obligación, directa o indirecta, que exija al comprador adquirir al proveedor o a otra empresa designada por éste más del 30 % del total de sus compras de bienes contractuales, bienes o servicios correspondientes y sus sustitutos en el mercado de referencia, calculadas sobre la base del valor de sus compras en el año natural precedente. La obligación de que el distribuidor venda los vehículos de motor de otros proveedores en zonas específicas para cada marca en su sala de exposición con el fin de evitar confusión entre las mismas no constituye una obligación inhibitoria de la competencia a efectos del presente Reglamento. La obligación de que el distribuidor tenga personal de venta específico para cada marca de vehículos de motor constituye una obligación inhibitoria de la competencia a efectos del presente Reglamento, a menos que el distribuidor decida tener personal de venta específico para cada marca y que el proveedor pague todos los costes adicionales en que se incurra.
- c) «Acuerdos verticales», los acuerdos o prácticas concertadas suscritos entre dos o más empresas que operen, a efectos del acuerdo, en distintos niveles de la cadena de producción o distribución.
- d) «Restricciones verticales», las restricciones de la competencia que entren en el ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del Tratado.
- e) «Obligación de suministro exclusivo», toda obligación directa o indirecta que obligue al proveedor a vender los bienes o servicios contractuales exclusivamente a un comprador del mercado común para un uso específico o para su reventa.
- f) «Sistema de distribución selectiva», un sistema de distribución en el cual el proveedor se compromete a vender los bienes o servicios contractuales, directa o indirectamente, sólo a distribuidores o talleres de reparación seleccionados a partir de criterios definidos, y en el cual estos distribuidores o talleres de reparación se comprometen a no vender estos bienes o servicios a distribuidores o talleres de reparación independientes, sin perjuicio de la posibilidad de vender recambios a talleres de reparación independientes y de la obligación de facilitar a los operadores independientes toda la información técnica, todos los equipos de diagnóstico, todas las herramientas y toda la formación necesaria para la reparación y el mantenimiento de los vehículos de

motor o para la aplicación de medidas de protección del medio ambiente.

- g) «Sistema de distribución selectiva cuantitativa», un sistema de distribución selectiva en el que el proveedor aplica, para seleccionar a los distribuidores o talleres de reparación, criterios que limitan directamente su número.
- h) «Sistema de distribución selectiva cualitativa», un sistema de distribución selectiva en el cual el proveedor aplica, para seleccionar a los distribuidores o talleres de reparación, criterios de carácter puramente cualitativo, que son necesarios por la naturaleza de los bienes o servicios contractuales, que se han establecido uniformemente para todos los distribuidores o talleres de reparación que soliciten su inclusión en el sistema de distribución, que no se aplican de manera discriminatoria y que no limitan directamente el número de distribuidores o talleres de reparación.
- i) «Derechos de propiedad intelectual», incluye los derechos de propiedad industrial, derechos de autor y derechos afines.
- j) «Conocimientos técnicos», un conjunto de información práctica no patentada derivada de la experiencia y los ensayos realizados por el proveedor y que es secreta, sustancial y determinada; en este contexto, «secreto» significa que los conocimientos técnicos, considerados en su conjunto o en la configuración y ensamblaje concretos de sus elementos, no son de dominio público o fácilmente accesibles; «sustancial» significa que los conocimientos técnicos incluyen información que es indispensable al comprador para el uso, la venta o la reventa de los bienes o servicios contractuales; «determinado» significa que los conocimientos técnicos deben estar descritos de manera suficientemente exhaustiva de modo que se pueda verificar si se ajustan a los criterios de secreto y de carácter sustancial.
- k) «Comprador», incluye una empresa —ya se trate de un distribuidor o de un taller de reparación— que vende bienes o servicios por cuenta de otra empresa.
- l) «Taller de reparación autorizado», un prestador de servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor que opere en un sistema de distribución establecido por un proveedor de vehículos de motor.
- m) «Taller de reparación independiente», un prestador de servicios de reparación y mantenimiento de vehículos de motor que no opere en un sistema de distribución establecido por el proveedor de los vehículos de motor para los cuales presta los servicios de reparación o mantenimiento. Se presumirá que un taller de reparación autorizado dentro de un sistema de distribución de un proveedor determinado es un taller de reparación independiente a efectos del presente Reglamento en la medida en que preste servicios de reparación o mantenimiento para los vehículos de motor sin ser miembro del sistema de distribución del proveedor de que se trate.
- n) «Vehículo de motor», un vehículo autopropulsado de tres o más ruedas destinado a ser utilizado en la vía pública.
- o) «Turismo», un vehículo de motor destinado al transporte de pasajeros que no conste de más de ocho asientos, además del asiento del conductor.

- p) «Vehículo comercial ligero», un vehículo de motor destinado al transporte de mercancías o pasajeros con una masa máxima que no supere las tres toneladas y media; en el caso de que también se venda un vehículo comercial ligero en una versión que cuente con una masa máxima superior a las tres toneladas y media, se considerará que todas las versiones de ese vehículo son vehículos comerciales ligeros.
- q) «Gama contractual», los diferentes modelos de vehículos de motor que el distribuidor puede comprar al proveedor.
- r) «Vehículo de motor correspondiente a un modelo que forme parte de la gama contractual», un vehículo que sea objeto de un acuerdo de distribución con otra empresa del sistema de distribución establecido por el fabricante o con su consentimiento y que esté:
- construido o montado en serie por el fabricante, y sea
 - idéntico en cuanto al tipo de carrocería, transmisión, chasis y tipo de motor a un vehículo que forme parte de la gama contractual.
- s) «Recambios», los productos que deben instalarse en un vehículo de motor o sobre él para sustituir componentes de este vehículo, incluidos lubricantes que sean necesarios para el uso de un vehículo de motor, a excepción del combustible.
- t) «Recambios originales», los recambios que sean de la misma calidad que los componentes utilizados para el montaje de un vehículo de motor y que se fabriquen siguiendo las especificaciones y normas de producción establecidas por el fabricante del vehículo para la producción de componentes o recambios para el vehículo de motor en cuestión. Esto incluye los recambios fabricados en la misma línea de producción que estos componentes. A menos que se demuestre lo contrario, se presumirá que los recambios son recambios originales si el fabricante de los recambios certifica que los recambios cumplen los requisitos de calidad de los componentes utilizados para el montaje del vehículo en cuestión y se han fabricado con arreglo a las especificaciones y normas de producción del fabricante del vehículo.
- u) «Recambios de calidad equivalente» se refiere exclusivamente a los recambios fabricados por cualquier empresa que pueda certificar en todo momento que los recambios en cuestión son de la misma calidad que los componentes que se utilizan o utilizaron para el montaje de los vehículos de motor en cuestión.
- v) «Empresas del sistema de distribución», el fabricante y las empresas a las que el fabricante encarga la distribución, reparación o mantenimiento de bienes contractuales o bienes correspondientes o a las que da su consentimiento para la realización de dichas actividades.
- w) «Usuario final» incluye a las sociedades de arrendamiento financiero, salvo que los contratos de arrendamiento financiero establezcan una transferencia de propiedad o una opción de compra del vehículo antes del vencimiento del contrato.
2. Los términos «empresa», «proveedor», «comprador», «distribuidor» y «taller de reparación» incluirán a sus respectivas empresas vinculadas.

Se entenderá por «empresas vinculadas»:

- a) las empresas en que una de las partes disponga directa o indirectamente:
- i) de más de la mitad de los derechos de voto, o
 - ii) del poder de designar a más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia, del consejo de administración
- o de los órganos que representen legalmente a la empresa, o
- iii) del derecho de gestionar los asuntos de la empresa;
- b) las empresas que, directa o indirectamente, dispongan respecto de una de las partes del acuerdo los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- c) las empresas en las que una empresa contemplada en la letra b) posea, directa o indirectamente, los derechos y facultades enumerados en la letra a);
- d) las empresas en las que una parte del acuerdo, junto con una o varias de las empresas contempladas en las letras a), b) o c), o en las que dos o más de estas últimas empresas posean conjuntamente los derechos o facultades enumerados en la letra a);
- e) las empresas en las que los derechos o facultades enumerados en la letra a) sean de propiedad compartida entre:
- i) las partes en el acuerdo o sus respectivas empresas vinculadas mencionadas en las letras a) a d); o
 - ii) una o más partes en el acuerdo o una o más de sus empresas vinculadas mencionadas en las letras a) a d) y una o más terceras partes.

Artículo 2

Ámbito de aplicación

1. En virtud del apartado 3 del artículo 81 del Tratado y sin perjuicio de las disposiciones del presente Reglamento, se declara que las disposiciones del apartado 1 del artículo 81 del Tratado no se aplicarán a los acuerdos verticales cuando se refieran a las condiciones en las que las partes puedan comprar, vender o revender vehículos de motor nuevos, recambios para vehículos de motor o servicios de reparación y mantenimiento de los mismos.

El párrafo primero se aplicará en la medida en que tales acuerdos verticales contengan restricciones verticales.

La exención establecida en el presente apartado se denominará, a efectos del presente Reglamento, «la exención».

2. La exención se aplicará asimismo a las siguientes categorías de acuerdos verticales:

- a) los acuerdos verticales celebrados entre una asociación de empresas y sus miembros, o entre una asociación de empresas y sus proveedores, siempre y cuando todos sus miembros sean distribuidores de vehículos de motor o de recambios para vehículos de motor o talleres de reparación, y sólo en el caso de que ninguno de los miembros individuales de esta asociación, conjuntamente con sus empresas vinculadas, realice un volumen de negocios anual total que supere los 50 millones de euros; los acuerdos verticales celebrados por estas asociaciones estarán cubiertos por el presente Reglamento sin perjuicio de la aplicación del artículo 81 a los acuerdos horizontales celebrados entre los miembros de la asociación o a las decisiones adoptadas por la asociación;
- b) los acuerdos verticales que contengan cláusulas que se refieran a la cesión al comprador o a la utilización por el comprador de derechos de propiedad intelectual, siempre que dichas cláusulas no constituyan el objeto principal de dichos acuerdos y que estén directamente relacionadas con el uso, venta o reventa de bienes o servicios por parte del comprador o sus clientes. La exención se aplicará a condición de que dichas cláusulas no contengan restricciones de la competencia relativas a las mercancías o servicios contra-

cuales que tengan el mismo objeto o efecto que las restricciones verticales que no estén exentas con arreglo al presente Reglamento.

3. La exención no se aplicará a los acuerdos verticales suscritos entre empresas competidoras.

No obstante, se aplicará cuando tales empresas competidoras suscriban un acuerdo vertical no recíproco y:

- a) el volumen de negocios total del comprador no exceda de 100 millones de euros al año, o
- b) el proveedor sea un fabricante y un distribuidor de bienes y el comprador sea un distribuidor que no fabrique bienes que compitan con los bienes contractuales, o
- c) el proveedor sea un prestador de servicios en distintos niveles comerciales y el comprador no preste servicios competidores en el nivel comercial en el que compre los servicios contractuales.

Artículo 3

Condiciones generales

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en los apartados 2, 3, 4, 5, 6 y 7, la exención se aplicará a condición de que la cuota de mercado del proveedor en el mercado de referencia en el que venda los vehículos de motor nuevos, los recambios para vehículos de motor o los servicios de reparación y mantenimiento no supere el 30 %.

Con todo, el umbral de cuota de mercado para la aplicación de la exención será del 40 % para los acuerdos por los que se establezcan sistemas de distribución selectiva cuantitativa para la venta de vehículos de motor nuevos.

Dichos umbrales no se aplicarán a los acuerdos que establezcan sistemas de distribución selectiva cualitativa.

2. En el caso de los acuerdos verticales que contengan obligaciones de suministro exclusivo, la exención se aplicará a condición de que la cuota del comprador en el mercado de referencia en el que adquiera los bienes o servicios contractuales no supere el 30 %.

3. La exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical celebrado con un distribuidor o taller de reparación indique que el proveedor está de acuerdo con la transferencia de los derechos y obligaciones que resulten del acuerdo vertical a otro distribuidor o taller de reparación que pertenezca al sistema de distribución y elegido por el distribuidor o taller de reparación mencionado en primer lugar.

4. La exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical celebrado con un distribuidor o un taller de reparación

establezca que el proveedor que desee resolver un acuerdo deberá cursar un preaviso de resolución por escrito, exponiendo con detalle las razones objetivas y transparentes de la resolución con el fin de evitar que un proveedor dé por concluido un acuerdo vertical con un distribuidor o taller de reparación en razón de prácticas que no pueden restringirse con arreglo al presente Reglamento.

5. La exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical celebrado por el proveedor de vehículos de motor nuevos con un distribuidor o taller de reparación autorizado establezca

- a) que el acuerdo se concluye para un período de al menos cinco años; en este caso, cada parte tendrá que comprometerse a dar un preaviso de al menos seis meses a la otra parte cuando pretenda no renovar el acuerdo;
- b) o que el acuerdo se concluye para un período indefinido; en este caso, el plazo de preaviso para la resolución ordinaria del acuerdo deberá ser al menos de dos años para ambas partes; este período se reducirá a un año como mínimo cuando:
 - i) el proveedor esté obligado por ley o por un acuerdo especial a abonar una compensación adecuada por la resolución del acuerdo, o
 - ii) el proveedor resuelva el acuerdo cuando sea necesario reorganizar el conjunto o una parte sustancial de la red.

6. La exención se aplicará a condición de que el acuerdo vertical establezca el derecho de cada una de las partes a someter a un experto o mediador independiente los litigios relacionados con el cumplimiento de sus obligaciones contractuales. Estos litigios pueden referirse, entre otros, a los siguientes aspectos:

- a) obligaciones de suministro;
- b) establecimiento o consecución de los objetivos de ventas;
- c) aplicación de requisitos en materia de existencias;
- d) aplicación de una obligación de proporcionar o utilizar vehículos de demostración;
- e) condiciones para la venta de diferentes marcas;
- f) determinación de si la prohibición de trabajar en un lugar de establecimiento no autorizado limita la capacidad del distribuidor de vehículos de motor que no sean turismos o vehículos comerciales ligeros para expandir sus actividades;
- g) determinación de si la resolución de un acuerdo está justificada por las razones expuestas en el preaviso de resolución.

El derecho mencionado en la primera frase no prejuzga el derecho de las partes a recurrir a un órgano jurisdiccional nacional.

7. A efectos del presente artículo, la cuota de mercado de las empresas a las que hace referencia la letra e) del apartado 2 del artículo 1 será imputada en proporciones iguales a cada una de las empresas que tengan los derechos o facultades enumerados en la letra a) del apartado 2 del artículo 1.

Artículo 4

Restricciones especialmente graves

(Restricciones especialmente graves referentes a la venta de vehículos de motor nuevos, servicios de reparación y mantenimiento o recambios)

1. La exención no se aplicará a los acuerdos verticales que, directa o indirectamente, por sí solos o en combinación con otros factores que estén bajo el control de las partes, tengan por objeto:

- a) la restricción de la facultad del distribuidor o taller de reparación para determinar su precio de venta, sin perjuicio de la capacidad del proveedor para imponer un precio de venta máximo o recomendar un precio de venta dado, siempre y cuando tal precio no sea un precio de venta fijo o mínimo fijado a raíz de presiones o de incentivos ofrecidos por cualquiera de las partes;
- b) la restricción del territorio en el que el distribuidor o taller de reparación pueda vender los bienes o servicios contractuales, o de los clientes a los que pueda vendérselos; no obstante, la exención se aplicará a:
 - i) la restricción de las ventas activas a un territorio exclusivo o a grupo exclusivo de clientes reservado al proveedor o asignado por dicho proveedor a otro distribuidor o taller de reparación, cuando dicha prohibición no limite las ventas de los clientes del distribuidor o taller de reparación,
 - ii) la restricción de las ventas a usuarios finales por parte de un distribuidor que opere en el nivel mayorista,
 - iii) la restricción de las ventas de vehículos de motor nuevos y recambios por los miembros de un sistema de distribución selectiva a distribuidores no autorizados en los mercados en que se practique la distribución selectiva, sin perjuicio de las disposiciones de la letra i),
 - iv) la restricción de la facultad del comprador de vender componentes, suministrados con el fin de su incorporación a un producto, a clientes que tengan intención de usarlos para fabricar el mismo tipo de productos que el proveedor;
- c) la restricción de los suministros cruzados entre distribuidores o talleres de reparación pertenecientes a un sistema de distribución selectiva, incluso entre distribuidores o talleres de reparación que operen en distintos niveles comerciales;
- d) la restricción de las ventas activas o pasivas de turismos o vehículos comerciales ligeros nuevos, de recambios para cualquier vehículo de motor o de servicios de reparación y mantenimiento para cualquier vehículo de motor a usuarios finales por parte de los miembros de un sistema de distribución selectiva que operen en el nivel minorista en mercados en los que se practique la distribución selectiva. La exención se aplicará 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. No obstante, la aplicación de la exención a una

prohibición de este tipo estará sujeta a lo dispuesto en la letra b) del apartado 2 del artículo 5;

- e) la restricción de las ventas activas o pasivas de vehículos de motor nuevos que no sean turismos o vehículos comerciales ligeros a usuarios finales por parte de los miembros de un sistema de distribución selectiva que operen en el nivel minorista en mercados en los que se practique la distribución selectiva, sin perjuicio de la capacidad del proveedor para prohibir a un miembro de tal sistema operar desde un lugar de establecimiento no autorizado;

(Restricciones especialmente graves referentes sólo a la venta de vehículos de motor nuevos)

- f) la restricción de la capacidad del distribuidor para vender un vehículo de motor nuevo que corresponda a un modelo que forme parte de su gama contractual;
- g) la restricción de la capacidad del distribuidor para subcontratar la prestación de servicios de reparación y mantenimiento a talleres de reparación autorizados, sin perjuicio de la capacidad del proveedor para exigir al distribuidor que proporcione a los usuarios finales el nombre y la dirección del taller o talleres autorizados en cuestión antes de la celebración del contrato de venta y, si ninguno de estos talleres autorizados está situado en la vecindad del punto de venta, que comunique a los usuarios finales a qué distancia del punto de venta está situado el taller o talleres autorizados; ahora bien, sólo podrán imponerse estas obligaciones si se imponen obligaciones similares a los distribuidores cuyo taller de reparación no se encuentre en las mismas instalaciones que su punto de venta;

(Restricciones especialmente graves referentes sólo a la venta de servicios de reparación y mantenimiento y de recambios)

- h) la restricción de la capacidad del taller de reparación autorizado para limitar sus actividades a la prestación de servicios de reparación y mantenimiento y a la distribución de recambios;
- i) la restricción de las ventas de recambios para vehículos de motor por parte de los miembros de un sistema de distribución selectiva a talleres de reparación independientes que utilicen estos recambios para la reparación y el mantenimiento de un vehículo de motor;
- j) la restricción convenida entre un proveedor de recambios originales o de calidad equivalente, herramientas para reparaciones o equipos de diagnóstico o de otro tipo y un fabricante de vehículos de motor, que limite la capacidad del proveedor para vender estos productos o servicios a distribuidores autorizados o independientes, a talleres de reparación autorizados o independientes o a usuarios finales;
- k) la restricción de la capacidad de un distribuidor o de un taller de reparación autorizado para obtener de una tercera empresa de su elección recambios originales o recambios de calidad equivalente y utilizarlos para la reparación o el mantenimiento de vehículos de motor, sin perjuicio de la facultad de un proveedor de vehículos de motor nuevos de exigir la utilización de recambios originales suministrados por él para las reparaciones efectuadas bajo garantía, los servicios posventa gratuitos y las operaciones de llamada a revisión de los vehículos;

l) 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.

2. La exención no será aplicable cuando el proveedor de vehículos de motor deniegue a los operadores independientes el acceso a toda información técnica, a equipos de diagnóstico y de otro tipo, a herramientas, incluido todo programa informático pertinente, y a la formación necesaria para la reparación y el mantenimiento de estos vehículos de motor o para la aplicación de medidas de protección del medio ambiente.

Este acceso deberá incluir en especial el uso sin restricciones de los sistemas de control electrónico y de diagnóstico de un vehículo de motor, la programación de estos sistemas de conformidad con los procedimientos normalizados del proveedor, las instrucciones de reparación y formación y la información necesaria para el uso de herramientas y equipos de diagnóstico y mantenimiento.

Deberá darse acceso a los operadores independientes de forma no discriminatoria, rápida y proporcionada, y la información deberá facilitarse de modo que pueda utilizarse. Si el elemento en cuestión está cubierto por un derecho de propiedad intelectual o si se trata de conocimientos técnicos, el acceso no podrá rechazarse de manera abusiva.

A los efectos del presente apartado, se entenderá por «operador independiente» las empresas que se dediquen directa o indirectamente a la reparación y mantenimiento de vehículos de motor, en especial los talleres de reparación independientes, fabricantes de equipos o herramientas para reparaciones, distribuidores de recambios independientes, editores de información técnica, asociaciones de automovilistas, operadores de asistencia en carretera, operadores que ofrezcan servicios de inspección y de ensayo y operadores que ofrezcan formación para talleres de reparación.

Artículo 5

Condiciones específicas

1. Por lo que se refiere a la venta de vehículos de motor nuevos, los servicios de reparación y mantenimiento o los recambios, la exención no se aplicará a ninguna de las siguientes obligaciones contenidas en los acuerdos verticales:

- cualquier obligación inhibitoria de la competencia, directa o indirecta;
- cualquier obligación directa o indirecta que limite la capacidad de un taller de reparación autorizado para prestar servicios de reparación y mantenimiento para los vehículos de proveedores competidores;
- cualquier obligación directa o indirecta que impida que los miembros de un sistema de distribución vendan vehículos de motor o recambios de proveedores competidores concretos o presten servicios de reparación y mantenimiento para los vehículos de motor de proveedores competidores concretos;

d) cualquier obligación directa o indirecta que impida al distribuidor o al taller de reparación autorizado, tras la resolución del acuerdo, producir, comprar, vender o revender vehículos de motor o prestar servicios de reparación o mantenimiento.

2. Por lo que se refiere a la venta de vehículos de motor nuevos, la exención no se aplicará a ninguna de las siguientes obligaciones contenidas en los acuerdos verticales:

- cualquier obligación directa o indirecta que impida al minorista vender servicios de arrendamiento financiero relacionados con bienes contractuales o los bienes correspondientes;
- cualquier obligación directa o indirecta impuesta a cualquier distribuidor de turismos o vehículos comerciales ligeros dentro de un sistema de distribución selectiva que limite su capacidad para establecer puntos de venta o de entrega adicionales en otros lugares del mercado común en los que aplique la distribución selectiva.

3. Por lo que se refiere a los servicios de reparación y mantenimiento o a la venta de recambios, la exención no se aplicará a ninguna obligación directa o indirecta relacionada con el lugar de establecimiento de un taller de reparación autorizado en el que se aplique la distribución selectiva.

Artículo 6

Retirada del beneficio del Reglamento

1. Con arreglo al apartado 1 del artículo 7 del Reglamento nº 19/65/CEE, la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento si comprobara que, en un caso determinado, los acuerdos verticales a los que se aplica el presente Reglamento surten, no obstante, efectos incompatibles con las condiciones establecidas por el apartado 3 del artículo 81 del Tratado, y en particular cuando:

- el acceso al mercado de referencia o la competencia en éste se vean limitados significativamente por el efecto acumulativo de redes paralelas de restricciones verticales similares aplicadas por proveedores o compradores competidores, o
- la competencia esté limitada en un mercado en el que un proveedor no esté expuesto a una verdadera competencia por parte de otros proveedores, o
- los precios o las condiciones de suministro de los bienes contractuales o de los bienes correspondientes difieran sustancialmente de un mercado geográfico a otro, o
- en los casos en que se apliquen precios o condiciones de venta discriminatorios dentro de un mercado geográfico.

2. Cuando, en un caso concreto, los acuerdos verticales a los que se aplique la exención surtan efectos incompatibles con las condiciones previstas en el apartado 3 del artículo 81 del Tratado en el territorio de un Estado miembro, o en una parte de él, que reúna todas las características propias de un mercado geográfico separado, la autoridad pertinente de dicho Estado miembro podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento con respecto a dicho territorio, en las mismas condiciones que las establecidas en el apartado 1.

Artículo 7

No aplicación del Reglamento

1. Con arreglo al 1 bis del artículo 1 del Reglamento nº 19/65/CEE, la Comisión podrá declarar mediante reglamento que, cuando existan redes paralelas de restricciones verticales similares que abarquen más del 50 % de un mercado de referencia, el presente Reglamento no se aplicará a los acuerdos verticales que contengan restricciones específicas relativas a dicho mercado.

2. Los reglamentos que se adopten con arreglo al apartado 1 no serán aplicables antes de un plazo de un año a partir de su adopción.

Artículo 8

Cálculo de la cuota de mercado

1. Las cuotas de mercado establecidas en el presente Reglamento se calcularán:

- para la distribución de vehículos de motor nuevos, sobre la base del volumen de bienes contractuales y bienes correspondientes vendidos por el proveedor, junto con cualesquiera otros bienes vendidos por el proveedor que sean considerados intercambiables o sustituibles por el comprador, en razón de sus características, precios y uso previsto;
- para la distribución de recambios, sobre la base del valor de los bienes contractuales y otros bienes vendidos por el proveedor, junto con cualesquiera otros bienes vendidos por el proveedor que sean considerados intercambiables o sustituibles por el comprador, en razón de sus características, precios y uso previsto;
- para los servicios de reparación y mantenimiento, sobre la base del valor de los servicios contractuales vendidos por los miembros de la red de distribución del proveedor, junto con cualesquiera otros servicios vendidos por esos miembros que sean considerados intercambiables o sustituibles por el comprador, en razón de sus características, precios y uso previsto.

Si no se dispusiera de los datos sobre el volumen de ventas necesarios para estos cálculos, se utilizarán los datos relativos al valor, o viceversa. Si tal información no estuviera disponible, podrán utilizarse estimaciones basadas en otros datos del mercado fiables. A efectos del apartado 2 del artículo 3, se utilizarán el volumen o el valor de las compras en el mercado, o las estimaciones correspondientes, para calcular la cuota de mercado.

2. Con el fin de aplicar los umbrales de cuota de mercado del 30 % y 40 % establecidos en el presente Reglamento, se aplicarán las siguientes normas:

- la cuota de mercado se calculará sobre la base de datos relativos al año natural precedente;
- la cuota de mercado incluirá los bienes o servicios suministrados a los distribuidores integrados a los efectos de la venta;
- cuando la cuota de mercado no supere en un principio el 30 % o 40 %, respectivamente, pero se incremente *a posteriori* sin superar el 35 % o 45 %, respectivamente, la exención seguirá aplicándose durante un período de dos años naturales consecutivos a partir del año en el que se haya rebasado por primera vez el umbral del 30 % o 40 %, respectivamente;
- cuando la cuota de mercado no supere en un principio el 30 % o 40 %, respectivamente, pero se incremente *a posteriori* superando el 35 % o 45 %, respectivamente, la exención seguirá aplicándose durante un período de un año natural a partir del año en que se haya rebasado por primera vez el 30 % o 40 %, respectivamente;
- los beneficios de las letras c) y d) no podrán ser combinados de manera que se rebase un período de dos años naturales.

Artículo 9

Cálculo del volumen de negocios

1. Los importes del volumen de negocios total anual mencionados, respectivamente, en la letra a) del apartado 2 del artículo 2 y en la letra a) del apartado 3 del artículo 2 se calcularán sumando el volumen de negocios realizado durante el ejercicio económico precedente por la parte afectada del acuerdo vertical y el volumen de negocios de sus empresas vinculadas en lo relativo a todos los bienes y servicios, excluidos los impuestos y otras tasas. A tal fin, no se tendrán en cuenta las transacciones entre la parte en el acuerdo vertical y sus empresas vinculadas o entre sus empresas vinculadas.

2. La exención seguirá siendo aplicable cuando, durante cualquier período de dos ejercicios económicos consecutivos, se rebase el umbral de volumen de negocios total anual en una medida que no supere el 10 %.

Artículo 10

Período transitorio

La prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 81 no se aplicará durante el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2002 y el 30 de septiembre de 2003 a los acuerdos ya vigentes el 30 de septiembre de 2002 que no cumplan los requisitos de exención establecidos en la exención, pero sí los previstos en el Reglamento (CE) nº 1475/95.

*Artículo 11***Examen e informe de evaluación**

1. La Comisión examinará regularmente la aplicación del presente Reglamento, en particular en lo relativo a sus efectos sobre:

- a) la competencia en el sector de la distribución de vehículos de motor y servicios posventa en el mercado común, o en partes pertinentes del mismo;
- b) la estructura y nivel de concentración de la distribución de vehículos de motor y los efectos en la competencia que pudieran derivarse.

2. La Comisión elaborará un informe sobre el presente Reglamento antes del 31 de mayo de 2008, teniendo en cuenta,

en particular, las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 81.

*Artículo 12***Entrada en vigor y expiración**

1. El presente Reglamento entrará en vigor el 1 octubre de 2002.

2. La letra b) del apartado 2 del artículo 5 será aplicable a partir del 1 de octubre de 2005.

3. El presente Reglamento expirará el 31 de mayo de 2010.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 31 de julio de 2002.

Por la Comisión

Mario MONTI

Miembro de la Comisión
