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 postventa de vehículos automóviles

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 Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, y, en particular, su artículo 1,

Previa publicación del proyecto del presente Reglamento [2],

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

Considerando lo que sigue :

(1) En virtud del Reglamento nº 19/65/CEE, la Comisión tiene competencia para aplicar mediante Reglamento el apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos bilaterales sometidos a lo dispuesto en el apartado 1 de dicho artículo 85, en los cuales una de las partes se compromete con la otra a suministrarle sólo a ella determinados productos, con el fin de revenderlos en el interior de una zona definida del mercado común. La experiencia adquirida en el tratamiento de numerosos acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa celebrados en el sector de los vehículos automóviles permite definir una categoría de acuerdos para los cuales en general pueden considerarse cumplidas las condiciones del apartado 3 del artículo 85. Se trata de los acuerdos de duración determinada o indeterminada mediante los cuales el contratante proveedor encarga al contratante revendedor la tarea de promover en un territorio determinado la distribución y el servicio de venta y de postventa de determinados productos del sector de los vehículos automóviles, y mediante los cuales el proveedor se compromete con el distribuidor a no suministrar dentro del territorio convenido los productos contractuales, para su reventa, más que al distribuidor o, en su defecto, a un número limitado de empresas de la red de distribución.

Para facilitar la aplicación del presente Reglamento, en el artículo 10 se definen determinados términos.

(2) Aunque los acuerdos enunciados en los artículos 1, 2 y 3 tienen generalmente como objeto o surten el efecto de impedir, restringir o falsear el juego de la competencia en el interior del mercado común y pueden afectar, en términos generales, al comercio entre los Estados miembros, la prohibición dictada en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado puede, no obstante, en virtud del apartado 3 del artículo 85, ser declarada inaplicable a estos acuerdos, aunque sólo con condiciones limitativas.

(3) La aplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 del Tratado a determinados acuerdos de distribución y de servicio de venta y postventa celebrados en el sector de los vehículos automóviles, se deriva particularmente del hecho de que las restricciones de competencia y las obligaciones convenidas en el marco del sistema de distribución de un fabricante, y mencionadas en los artículos 1 y 4 del presente Reglamento, adoptan generalmente formas idénticas o análogas en todo el mercado común en su conjunto. Los fabricantes de automóviles penetran en el conjunto del mercado común o en zonas sustanciales del mismo por medio de conjuntos de acuerdos que implican restricciones análogas de la competencia y afectan por tanto, no sólo a la distribución y al servicio de venta y postventa en el interior de los Estados miembros, sino también al comercio entre ellos.

(4) Las cláusulas relativas a la distribución exclusiva y selectiva pueden ser consideradas racionales e indispensables en el sector de los vehículos automóviles, que son bienes muebles de consumo de una cierta duración que necesitan a intervalos regulares, así como en momentos imprevisibles y en lugares variables, operaciones de mantenimiento y reparación especializadas. Los fabricantes de automóviles cooperan con los distribuidores y talleres especializados para asegurar un servicio de venta y de postventa especialmente adaptado al producto. Aunque sólo fuera por razones de capacidad y eficacia, una cooperación de este tipo no puede extenderse a un número ilimitado de distribuidores y talleres. La combinación de los servicios de venta y postventa con la distribución, debe considerarse más económica que la disociación de la organización de venta de los vehículos nuevos, por una parte, y la organización del servicio de venta y postventa, incluyendo la venta de las piezas de recambio, por otra parte, tanto más cuanto que la entrega

[1] DO nº 36 de 6. 3. 1965, p. 533/65.
[2] DO nº C 379 de 31. 12. 1994, p. 16.

del vehículo nuevo vendido al usuario final debe ir precedida de un control técnico, conforme a las derectrices del fabricante y efectuado por la empresa propietaria de la red de distribución.

(5) No obstante, la obligación de pasar por la red autorizada no es indispensable en todos los aspectos para asegurar una comercialización eficaz. Por lo tanto, procede prever que no pueda prohibirse la entrega de los productos contractuales a revendedores,

— que pertenezcan a la misma red de distribución [letra a) del punto 10 del artículo 3],

o

— que compren piezas de recambio para utilizarlas por sí mismos en trabajos de reparación o de mantenimiento [letra b) del punto 10 del artículo 3].

Las medidas tomadas por el fabricante y las empresas de su red para proteger su sistema de distribución selectiva son compatibles con la exención concedida por el presente Reglamento. Esto es especialmente aplicable a los compromisos de los distribuidores de no vender sus vehículos a usuarios finales recurriendo a los servicios de intermediarios más que en el caso de haber dado poderes a estos últimos a tal efecto (punto 11 del artículo 3).

(6) Los mayoristas que no pertenezcan a la red de distribución deben poder ser excluidos de la reventa de piezas que provengan del fabricante. Se puede suponer que este sistema, ventajoso para los usuarios, de disponibilidad rápida de piezas del conjunto de la gama considerada en el acuerdo, incluyendo las de escaso movimiento, no podría mantenerse sin la obligación de pasar por la red autorizada.

(7) La cláusula inhibitoria de la competencia puede acogerse a la exención siempre que no impida al distribuidor distribuir vehículos automóviles de otras marcas evitando toda confusión entre las marcas (punto 3 del artículo 3). La obligación de no vender productos de otros fabricantes más que en locales separados y sujetos a una gestión distinta, unida a la obligación general de evitar toda confusión entre las marcas, garantiza la exclusividad de la distribución de una sola marca en cada punto de venta. El distribuidor debe cumplir esta última obligación de buena fe, de manera que la promoción, venta y servicio postventa en modo alguno den lugar a confusiones para el consumidor o den lugar a actos desleales del distribuidor hacia los proveedores de productos de marcas competidoras. Con objeto de mantener la competitividad de los productos competidores, la gestión distinta de los diferentes establecimientos comerciales de venta debe materializarse mediante entidades jurídicas distintas. Tal obligación viene a reforzar los esfuerzos hechos por el distribuidor para la venta y servicio de venta y postventa de los productos contractuales y favorece igualmente la competencia entre estos productos y los productos competidores. Estas disposiciones no afectan al derecho del distribuidor de ofrecer y efectuar en el mismo taller servicios de mantenimiento y reparación de vehículos automóviles de marcas que compitan con las contractuales; sin embargo, podrá imponerse al distribuidor la obligación de no beneficiar indebidamente a terceros de las inversiones realizadas por el proveedor otro fabricante (punto 4 del artículo 3).

(8) Las cláusulas inhibitorias de la competencia no pueden, sin embargo, ser consideradas indispensables en todos sus aspectos para una distribución eficaz. Los distribuidores deben ser libres de adquirir de terceros, utilizar y revender piezas de la misma calidad que las ofrecidas por el proveedor. A este respecto, cabe suponer que todas las piezas procedentes de la misma producción son idénticas y tienen el mismo origen; compete a los fabricantes que ofrezcan piezas de recambio a los distribuidores confirmar, en su caso, que dichas piezas se corresponden con las suministradas al fabricante del vehículo. Por otro lado, los distribuidores deben conservar la libertad de escoger piezas utilizables en los vehículos de la gama considerada por el acuerdo que alcancen o sobrepasen el nivel de calidad exigido. Esta delimitación de la cláusula inhibitoria de la competencia tiene en cuenta el interés tanto de la seguridad del vehículo como del mantenimiento de una competencia efectiva (punto 5 del artículo 3 y puntos 6 y 7 del apartado 1 del artículo 4).

(9) Las restricciones impuestas a las actividades del distribuidor fuera del territorio convenido le llevan a asegurar mejor la distribución y el servicio en un territorio convenido y controlable, a conocer el mercado desde un punto de vista más próximo al del usuario y a orientar su oferta en función de las necesidades (puntos 8 y 9 del artículo 3). La demanda de productos contractuales debe, no obstante, seguir siendo móvil y no regionalizarse. Los distribuidores deben poder satisfacer no solamente la demanda de estos productos en el territorio convenido, sino también la que emane de personas y empresas radicadas en otros territorios del mercado común. No debe impedirse al distribuidor que utilice medios publicitarios que se dirijan a los consumidores de fuera del territorio convenido, dado que esta publicidad no afecta a la obligación de promocionar mejor las ventas en el territorio convenido. Los medios publicitarios admitidos no abarcan a los contactos directos y personalizados con la clientela, ya sea mediante presentación a domicilio, por comunicación telefónica o por otros medios de telecomunicación o por carta individual.

(10) En interés de la seguridad jurídica de las empresas procede enumerar algunos compromisos del distribuidor que no excluyen la exención relativa al respeto de unas exigencias mínimas en la distribución y el servicio de venta y postventa (punto 1 del apartado 1 del artículo 4), la regularidad de los pedidos (punto 2 del apartado 1 del artículo 4), la realización de unos objetivos cuantitativos mínimos de venta y existencias convenidos por las partes o fijados por un perito independiente en caso de desacuerdo (puntos 3 a 5 del apartado 1 del artículo 4) y las características del servicio postventa (puntos 6 a 9 del apartado 1 del artículo 4). Estos compromisos tienen una conexión material con los considerados en los artículos 1, 2 y 3 e influyen en sus efectos restrictivos de la competencia. Por lo tanto, pueden quedar exentos por los mismos motivos que estos últimos si, en su caso concreto, les es aplicable la prohibición prevista en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado (apartado 2 del artículo 4).

(11) En virtud del Reglamento nº 19/65/CEE, procede precisar las condiciones que deben cumplirse para que la declaración de inaplicabilidad contenida en el presente Reglamento pueda surtir sus efectos.

(12) Las letras a) y b) del punto 1 del apartado 1 del artículo 5 plantean como condición de exención que las empresas de la red de distribución presten la garantía, así como el servicio gratuito y el consecutivo a los requerimientos y el servicio de reparación y mantenimiento necesario para el funcionamiento seguro y fiable del vehículo, cualquiera que sea el punto del mercado común en que se haya realizado la compra del vehículo. Estas disposiciones tienen como objetivo impedir que quede afectada la libertad de los usuarios de comprar en cualquier punto del mercado común.

(13) La letra a) del punto 2 del apartado 1 del artículo 5 tiene la finalidad, por una parte, de permitir al fabricante que establezca un sistema de distribución coordinado y, por otra parte, de no afectar al establecimiento de una relación de confianza entre distribuidores y subagentes. A este fin, el proveedor debe poder oponer sus reservas a la designación de subagentes por parte del distribuidor, aunque no rehusarla arbitrariamente.

(14) En virtud de la letra b) del punto 2 del apartado 1 del artículo 5, es obligación del proveedor no plantear exigencias, tales como las previstas en el apartado 1 del artículo 4, que impliquen un tratamiento discriminatorio o injusto de algún distribuidor de la red.

(15) La letra c) del punto 2 del apartado 1 del artículo 5 tiende a dificultar la concentración de la demanda del distribuidor en el proveedor, cuando se apoye en la concesión de descuentos acumulados. Esta disposición trata de mantener la igualdad de oportunidades de las empresas que ofrezcan piezas de recambio y cuya oferta no sea tan amplia como la del fabricante.

(16) La letra d) del punto 2 del apartado 1 del artículo 5 plantea como condición de exención que el distribuidor pueda solicitar al proveedor automóviles concretos fabricados en grandes series, para usuarios finales radicados en el mercado común, con el equipo requerido en su lugar de residencia o en el lugar en que se matricule el vehículo, siempre que el fabricante ofrezca igualmente un modelo correspondiente a la gama del distribuidor considerada en el acuerdo, por medio de las empresas locales de la red de distribución (punto 10 del artículo 10). Esta disposición previene el riesgo de que el fabricante o algunas de las empresas de la red de distribución exploten diferencias entre productos que subsisten en diversas partes del mercado común, con el fin de compartimentar los mercados.

(17) El apartado 2 del artículo 5 hace depender la exención de las condiciones mínimas que tienden a impedir que, a causa de tales obligaciones impuestas, el distribuidor pase a ser excesivamente dependiente en lo económico del proveedor y renuncie *a priori* a iniciativas competitivas que pudiera emprender, porque estas iniciativas pudieren ir en contra de los intereses en virtud del punto 3 del artículo 3.

(18) De acuerdo con el punto 1 del apartado 2 del artículo 5, el distribuidor puede oponerse, por motivos debidamente justificados, a la aplicación de obligaciones demasiado amplias impuestas en virtud del punto 3 del artículo 3.

(19) Los puntos 2 y 3 del apartado 2 y el apartado 3 del artículo 5 fijan las condiciones mínimas de exención relativas a la duración y a la rescisión del acuerdo de distribución y de servicio de venta y de postventa, porque, a causa de las inversiones del distribuidor para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de los productos contractuales, la dependencia del distribuidor con respecto al proveedor aumenta considerablemente en caso de acuerdos celebrados a corto plazo o rescindibles tras un período breve. No obstante, a fin de no entorpecer el desarrollo de estructuras de distribución flexibles y eficaces, procede conferir al proveedor, con carácter extraordinario, el derecho de rescindir el acuerdo en caso de que precise reorganizar la totalidad o una parte sustancial de la red. Con objeto de permitir la rápida resolución de los posibles litigios, procede prever el recurso a un perito independiente o a un árbitro, que decida en caso de desacuerdo, sin perjuicio del derecho de las partes de acudir a la jurisdicción competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en la materia en la legislación nacional.

(20) Con arreglo al Reglamento nº 19/65/CEE, conviene precisar las restricciones o las cláusulas que no pueden figurar en los acuerdos de distribución, con el fin de que la declaración de inaplicabilidad del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, contenida en el presente Reglamento pueda surtir sus efectos (puntos 1 al 5 del apartado 1 del artículo 6). Además, es necesario definir las prácticas de las partes relativas al acuerdo que ocasionan la perdida automática del beneficio de la exención cuando son cometidas de manera sistemática o repetida (puntos 6 al 12 del apartado 1 del artículo 6).

(21) A causa de la importante traba a la competencia que suponen, los acuerdos por los que un fabricante de vehículos automóviles confía la distribución de sus productos a otro fabricante de automóviles deben quedar excluidos del beneficio de exención por razón de la categoría (punto 1 del apartado 1 del artículo 6).

(22) Para garantizar que las partes respeten los límites de aplicación del presente Reglamento, conviene igualmente excluir de la exención los acuerdos cuyo objeto vaya más allá de los productos o servicios contemplados en el artículo 1 y los acuerdos que contengan restricciones de la competencia no examinadas por el presente Reglamento (puntos 2 y 3 del apartado 1 del artículo 6).

(23) La exención tampoco es aplicable cuando, para productos considerados en el presente Reglamento, las partes del acuerdo convienen en obligaciones que serían admisibles en virtud de los Reglamentos de la Comisión (CEE) nºs 1983/83 [1] y 1984/83 [2], cuyas últimas modificaciones las constituyen el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, relativos, respectivamente, a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos de distribución exclusiva y de compra exclusiva, en la combinación de obligaciones que en ellos se encuentra exenta, pero cuyo alcance excede del de los compromisos exentos con arreglo al presente Reglamento (punto 4 del apartado 1 del artículo 6).

(24) A fin de proteger las inversiones de los distribuidores e impedir que los proveedores eludan las normas relativas a la rescisión de los acuerdos, resulta oportuno confirmar que la exención es inaplicable si el proveedor se reserva el derecho a modificar unilateralmente durante el período de vigencia del contrato los términos de la concesión territorial exclusiva concedida al distribuidor (punto 5 del apartado 1 del artículo 6).

(25) Para mantener una competencia efectiva en la fase de distribución, es necesario prever que el fabricante o proveedor no pueda acogerse a la exención cuando restrinja la libertad del distribudor de desarrollar su propria estrategia de precios de reventa (punto 6 del apartado 1 del artículo 6).

(26) El principio del mercado único exige que dentro de la Comunidad los usuarios puedan adquirir vehículos automóviles dondequiera que los precios y condiciones resulten más ventajosos, e incluso revenderlos, siempre que la reventa no sea realizada con fines comerciales. Por consiguiente, no pueden acogerse al presente Reglamento los fabricantes o proveedores que obstaculicen las importaciones o exportaciones paralelas con medidas dirigidas a los usuarios, los intermediarios con procuración o las empresas de la red (puntos 7 y 8 del apartado 1 del artículo 6).

(27) A fin de garantizar una competencia efectiva en los mercados de servicios de mantenimiento y reparación en beneficio de los usuarios, también debe denegarse la exención a los fabricantes o proveedores que obstaculicen el acceso a los mercados de los fabricantes y distribuidores independientes de piezas de recambio o restrinjan la libertad de los revendedores o reparadores, independientes o integrados en la red, de adquirir y utilizar piezas de recambio que alcancen el nivel de calidad de las originales. El abastecimiento del distribuidor en piezas de recambio que alcancen el nivel de calidad de las originales mediante terceras empresas de su elección y, correlativamente, el derecho de estas empresas a vender tales productos a cualesquiera revendedores, así como su libertad de poner en ellos su marca o distintivo, se entienden sin perjuicio de los derechos de propiedad industrial que protejan dichas piezas de recambio (puntos 9 a 11 del apartado 1 del artículo 6).

(28) Para que los consumidores tengan verdaderamente la posibilidad de elegir entre los reparadores de la red y los independientes, conviene imponer a los fabricantes la obligación de facilitar a los reparadores que no sean empresas de la red, la información técnica necesaria para reparar y mantener sus vehículos, teniendo presente, no obstante, el legítimo interés del fabricante de decidir las modalidades propias de la explotación de sus derechos de propiedad intelectual e industrial, así como de la tecnología (« know-how ») secreta y fundamental a la hora de otorgar las licencias a terceros. No obstante, el ejercicio de dichos derechos se debe llevar a cabo evitando toda discriminación o abuso (punto 12 del apartado 1 del artículo 6).

(29) Por último, para mayor claridad, procede definir los efectos jurídicos derivados de la inaplicabilidad de la exención en las diferentes situaciones consideradas en el presente Reglamento (apartados 2 y 3 del artículo 6).

[1] DO nº L 173 de 30. 6. 1983, p. 1.
[2] DO nº L 173 de 30. 6. 1983, p. 5.

(30) En las condiciones fijadas en los artículos 5 y 6, los acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa pueden quedar exentos en tanto la aplicación de las obligaciones previstas en los artículos 1 a 4 suponga una mejora de la distribución y del servicio de venta y de postventa para los usuarios y en tanto subsista en el mercado común una competencia efectiva, tanto entre las redes de distribución de los fabricantes, como, en cierta medida, en el interior de las mismas. Podemos partir actualmente del principio de que, para las categorías de productos considerados en el artículo 1, las condiciones requeridas para una competencia efectiva se dan asimismo en los intercambios entre Estados miembros, de suerte que los usuarios europeos pueden beneficiarse en general de esta competencia.

(31) Debe establecerse un régimen transitorio para los acuerdos vigentes en la fecha de aplicación del presente Reglamento que cumplan las condiciones de exención previstas en el Reglamento (CEE) nº 123/85 de la Comisión, de 12 de diciembre de 1984, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado CEE a determinadas categorías de acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa de vehículos automóviles [1], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia (artículo 7). Procede, además, concretar el poder concedido a la Comisión de retirar el beneficio de la exención en un caso concreto o modificar su alcance, y enunciar, a título de ejemplo, varias categorías importantes de casos (artículo 8). Al ejercer dicho poder en el caso previsto en el punto 2 del artículo 8, la Comisión debe tomar en consideración las diferencias de precio que no se deban principalmente a gravámenes fiscales nacionales o a variaciones de paridad monetaria entre los Estados miembros.

(32) Con arreglo al Reglamento nº 19/65/CEE, la exención debe ser concedida por un período limitado. Es razonable un período de siete años, para tener en cuenta la particularidad del sector de los vehículos automóviles y la evolución previsible de dicho sector. No obstante, la Comisión evaluará regularmente la aplicación del presente Reglamento en un informe que elaborará a más tardar el 31 de diciembre de 2000 (artículos 11 y 13).

(33) Los acuerdos que reúnan las condiciones exigidas por el presente Reglamento no deben ser notificados. Sin embargo, permanece vigente la posibilidad que tienen las empresas, en caso de duda, de notificar sus acuerdos a la Comisión de conformidad a las disposiciones del Reglamento nº 17 del Consejo [2], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia.

(34) El carácter sectorial específico de la exención por categorías de la distribución de vehículos automóviles excluye en principio la aplicabilidad de los Reglamentos generales de exención por categorías relativos a la distribución. Conviene confirmar esta exclusión respecto al Reglamento (CEE) nº 4087/88 de la Comisión, de 30 de noviembre de 1988, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a categorías de acuerdos de franquicia [3], cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, sin perjuicio del derecho de las empresas de solicitar una exención individual con arreglo al Reglamento nº 17. Por contra, y en lo que respecta a los Reglamentos (CEE) nºs 1983/83 y 1984/83, que prevén un marco de exenciones más estrecho para las empresas, resulta posible dejar a éstas la elección. Respecto a los Reglamento de la Comisión (CEE) nºs 417/85 [4] y 418/85 [5], cuyas últimas modificaciones la constituye el Acta de adhesión de Austria, de Finlandia y de Suecia, relativos a la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado a, respectivamente, determinadas categorías de acuerdos de especialización y de acuerdos de investigación y desarrollo, y cuyo centro de gravedad es distinto de la distribución, no resulta afectada su aplicabilidad (artículo 12).

(35) El presente Reglamento no prejuzga la aplicación del artículo 86 del Tratado,

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

Con arreglo al apartado 3 del artículo 85 del Tratado, el apartado 1 del artículo 85 es declarado inaplicable, en las condiciones fijadas en el presente Reglamento, a los acuerdos en los que no participen más que dos empresas y en los que una de las partes se comprometa, con respecto a la otra, a no suministrar en el interior de una zona definida del mercado común:

1) más que a dicha empresa;

o

2) más que a dicha empresa y a un número determinado de empresas de la red de distribución;

con fines de reventa, vehículos automóviles nuevos concretos, de tres o más ruedas, destinados a ser utilizados en las vías públicas y, en relación con ellos, sus piezas de recambio.

Artículo 2

La exención se aplicará igualmente cuando el compromiso descrito en el artículo 1 esté vinculado al compromiso del proveedor de no vender productos contractuales a usuarios finales en el territorio convenido, y de no garantizar el servicio.

[1] DO nº L 15 de 18. 1. 1985, p. 16.
[2] DO nº 13 de 21. 2. 1962, p. 204/62.
[3] DO nº L 359 de 28. 12. 1988, p. 46.
[4] DO nº L 53 de 22. 2. 1985, p. 1.
[5] DO nº L 53 de 22. 2. 1985, p. 5.

Artículo 3

La exención se aplicará igualmente cuando el compromiso descrito en el artículo 1 esté relacionado con el compromiso del distribuidor:

1) de no modificar los productos contractuales u otros productos correspondientes sin el consentimiento del proveedor, a menos que la modificación sea objeto de un pedido de un usuario final y se refiera a un vehículo concreto de la gama considerada en el acuerdo, que dicho usuario haya comprado;

2) de no fabricar productos que compitan con los productos contractuales;

3) de no vender vehículos automóviles nuevos ofrecidos por terceros distintos del fabricante más que en locales de venta separados sujetos a una gestión distinta, mediante forma de entidad jurídica distinta, y de manera tal que no sea posible confusión alguna entre las marcas;

4) de no permitir, en el ámbito del servicio postventa efectuado en un taller común, a un tercero de beneficiarse indebidamente de las inversiones realizadas por el proveedor, especialmente en materia de instalaciones o de formación del personal;

5) de no vender piezas de recambio que compitan con los productos contractuales y no alcancen su nivel de calidad, ni utilizarlas para la reparación o el mantenimiento de los productos contractuales o de otros correspondientes;

6) de no suscribir, sin el consentimiento del proveedor, acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa de los productos contractuales y otros correspondientes, con empresas que ejerzan su actividad en el territorio convenido, ni modificar o cancelar acuerdos de esta naturaleza ya suscritos;

7) de imponer a las empresas con las que tenga suscritos acuerdos de los contemplados en el punto 6, compromisos de la misma naturaleza que los que él haya asumido con respecto al proveedor, que correspondan a los artículos 1 a 4 y sean conformes a los artículos 5 y 6;

8) de, fuera del territorio convenido:

   a) no mantener sucursales o depósitos para la distribución de los productos contractuales y otros correspondientes;

   b) no hacer prospección de clientela para los productos contractuales y otros correspondientes utilizando medios de publicidad personalizada;

9) de no confiar a terceros la distribución o el servicio de venta o de postventa de los productos contractuales y otros correspondientes, fuera del territorio convenido;

10) de no suministrar a un revendedor:

   a) productos contractuales u otros correspondientes, más que en el caso de que dicho revendedor sea una empresa integrada en la red de distribución, o

   b) piezas de recambio de la gama considerada en el acuerdo, más que si dicho revendedor las utiliza para reparar o mantener vehículos automóviles;

11) de no vender los vehículos automóviles de la gama considerada en el acuerdo u otros productos correspondientes a usuarios finales que utilicen los servicios de un intermediario, más que en caso de que dichos usuarios hayan previamente dado poderes por escrito al intermediario para comprar y, en caso de ser éste el que recoja el vehículo, para hacerse cargo de la entrega de un vehículo automóvil concreto.

Artículo 4

1. No serán obstáculo para la exención los compromisos por los que el distribuidor se obligue:

1) a observar unas exigencias mínimas en la distribución y el servicio de venta y de postventa, relativas en particular:

   a) al equipamiento de las instalaciones comerciales y técnicas para el servicio de venta y de postventa,

   b) a la formación especializada y técnica del personal,

   c) a la publicidad,

   d) a la recepción, almacenamiento y entrega de los productos contractuales y otros correspondientes y a su servicio de venta y postventa,

   e) a la reparación y el mantenimiento de los productos contractuales y otros correspondientes, en particular, en cuanto al funcionamiento seguro y fiable de los vehículos;

2) a no solicitar los productos contractuales al proveedor más que en ciertas fechas o dentro de determinados períodos, a condición de que el intervalo entre las fechas de pedido no sobrepase los tres meses;

3) a esforzarse por dar salida durante un período determinado, dentro del territorio convenido, a un número mínimo de productos contractuales, que se fijará de común acuerdo entre las partes o, en caso de desacuerdo en cuanto al número mínimo de productos contractuales a los que deba darse salida anualmente, por un perito independiente, teniendo en cuenta, particularmente, las ventas anteriormente realizadas en ese territorio y las previsiones de ventas para dicho territorio y a nivel nacional;

4) a mantener un stock de productos contractuales cuyo volumen se fijará siguiendo el procedimiento previsto en el punto 3);

5) a mantener vehículos de demostración determinados pertenecientes a la gama considerada por el acuerdo, o un número determinado de los mismos fijado con arreglo al procedimiento previsto en el punto 3);

6) a prestar, para los productos contractuales y para otros correspondientes, la garantía, el servicio gratuito y el consiguiente a los requerimientos que se presenten;

7) a no utilizar, dentro del marco de la garantía, del servicio gratuito y del consiguiente a los requerimientos, para los productos contractuales u otros correspondientes, más que piezas de recambio de la gama considerada en el acuerdo u otras correspondientes;

8) a informar a los usuarios finales de una forma general cuando utilice igualmente piezas de recambio de terceros para reparar o mantener los productos contractuales u otros correspondientes;

9) a informar a los usuarios finales cuando, para reparar o mantener los productos contractuales u otros correspondientes, haya utilizado piezas de recambio procedentes de terceros.

2. La exención se aplicará igualmente a los compromisos mencionados en el apartado 1, si éstos se vieran afectados en un caso concreto por la prohibición dictada en el apartado 1 del artículo 85.

Artículo 5

1. En cualquier caso, sólo se aplicará la exención

1) si el distribuidor se compromete:

a) a prestar, para los vehículos automóviles de la gama considerada en el acuerdo o correspondientes a la misma, y que hayan sido vendidos por otra empresa de la red de distribución dentro del mercado común:

— la garantía, el servicio gratuito y el consiguiente a los requerimientos correspondientes al compromiso que debe cumplir con arreglo al punto 6 del apartado 1 del artículo 4,

— los servicios de reparación y mantenimiento a que se refiere la letra e) del punto 1 del apartado 1 del artículo 4,

b) a imponer a las empresas que ejerzan su actividad en el interior del territorio convenido y con las que haya celebrado acuerdos de distribución y servicio contemplados en el punto 6 del artículo 3, la obligación de prestar la garantía, así como el servicio gratuito y el consiguiente a los requerimientos, al menos en la medida en que a él le sea impuesta;

2) y si el proveedor:

a) no deniega sin justificaciones objetivas su conformidad a la celebración, modificación o cesación de los subcontratos contemplados en el punto 6 del artículo 3;

b) no aplica, dentro del marco de los compromisos adoptados por el distribuidor con arreglo al apartado 1 del artículo 4, condiciones mínimas y criterios para los cálculos provisionales de tal naturaleza que hagan al distribuidor objeto de tratamiento injusto o, sin justificaciones objetiva, de trato discriminatorio;

c) procede, dentro de un sistema de reducciones de precios, al descuento acumulado de las cantidades o volúmenes de negocio de los productos que durante períodos determinados el distribuidor haya comprado a él o a las empresas relacionadas con él, haciendo por lo menos distinción entre las compras:

— de vehículos automóviles de la gama considerada en el acuerdo,

— de piezas de recambio de la gama considerada en el acuerdo, para las que el distribuidor dependa de las ofertas de las empresas de la red de distribución, y

— de otros productos;

d) suministra al distribuidor, para la ejecución de los contratos de venta que éste haya suscrito con los usuarios finales, automóviles concretos, correspondientes a modelos de la gama considerada en el acuerdo, cuando ésta sea ofrecida por el fabricante o con su consentimiento en el Estado miembro en que haya de matricularse el vehículo.

2. Cuando el distribuidor haya asumido obligaciones de las contempladas en el apartado 1 del artículo 4 para mejorar la estructura de la distribución y del servicio de venta y de postventa, la exención se aplicará siempre

1) que el proveedor consienta en eximir al distribuidor de las obligaciones contempladas en el punto 3 del artículo 3, si el distribuidor demuestra la existencia de justificaciones objetivas;

2) que la duración del acuerdo sea al menos de cinco años o que el plazo de rescisión ordinaria del acuerdo convenido para un período indeterminado sea al menos de dos años para las dos partes; este plazo será de al menos un año:

— cuando el proveedor esté obligado a satisfacer una indemnización apropiada en virtud de la ley o de un convenio especial si pusiere fin al acuerdo, o

— cuando se trate de la entrada del distribuidor en la red y del primer período convenido del acuerdo o de la primera posibilidad de rescisión ordinaria;

3) que cada una de las partes se comprometa a informar a la otra, al menos con seis meses de antelación a la cesación del acuerdo, de que no desea prorrogar un acuerdo celebrado para un período determinado.

3. Las condiciones de exención previstas en los apartados 1 y 2 se entenderán sin perjuicio de :

— el derecho del proveedor a rescindir el acuerdo con un preaviso de al menos un año, en caso de necesidad de reorganizar una parte sustancial o la totalidad de la red,

— el derecho de una de las partes a exigir la rescisión extraordinaria del acuerdo cuando la otra parte incumpla una de sus obligaciones fundamentales.

En cada supuesto, las partes deberán, en caso de desacuerdo, aceptar un sistema de solución rápida del litigio, tal como el recurso a un perito independiente o a un arbitro, sin perjuicio del derecho de las partes de acudir a la jurisdicción competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en la materia en la legislación nacional.

Artículo 6

1. La exención no será aplicable en los casos siguientes :

1) cuando ambas partes del acuerdo u otras empresas vinculadas a ellas sean fabricantes de vehículos automóviles ; o

2) cuando las partes vinculen su acuerdo a estipulaciones relativas a productos o servicios distintos de los contemplados en el presente Reglamento, o apliquen su acuerdo a tales productos o servicios ; o

3) cuando, en relación con vehículos automóviles de tres o más ruedas, de sus piezas de recambio o de servicios, las partes convengan restricciones de la competencia que no estén expresamente exentas por el presente Reglamento ; o

4) cuando, en relación con vehículos automóviles de tres o más ruedas o de sus piezas de recambio, las partes convengan acuerdos o prácticas concertadas a los cuales los Reglamentos (CEE) nºs 1983/83 y 1984/83 hayan declarado inaplicable el apartado 1 del artículo 85, en una medida que vaya más allá de lo previsto en el presente Reglamento ; o

5) cuando las partes reserven al proveedor la facultad, bien de suscribir acuerdos de distribución y de servicio relacionados con productos contractuales con otras empresas determinadas que ejerzan su actividad en el territorio convenido, o bien de modificar dicho territorio ; o

6) cuando el fabricante, el proveedor u otra empresa de la red restrinja directa o indirectamente la libertad del distribuidor de fijar los precios y descuentos de reventa de los productos contractuales o productos correspondientes ; o

7) cuando el fabricante, el proveedor u otra empresa de la red restrinja directa o indirectamente la libertad de los usuarios finales, de los intermediarios con procuración o de los distribuidores de comprar dentro del mercado común a otra empresa de la red productos contractuales u otros correspondientes y de obtener el servicio postventa de dichos productos, o restrinja la libertad de los usuarios finales de revender productos contractuales u otros correspondientes, siempre que la venta no sea llevada a cabo con fines comerciales ; o

8) cuando, sin razón objetivamente justificada, el proveedor otorgue a los distribuidores remuneraciones calculadas en función del lugar de destino de los vehículos automóviles revendidos o del domicilio del comprador ; o

9) cuando el proveedor restrinja directa o indirectamente la libertad que el punto 5 del artículo 3 reconoce al distribuidor para comprar a terceras empresas piezas de recambio que compitan con los productos contractuales y alcancen el nivel de calidad de estos últimos ; o

10) cuando el fabricante restrinja directa o indirectamente la libertad de oferta de los fabricantes o distribuidores de piezas de recambio de suministrar estos productos a cualquier revendedor, incluidas las empresas de la red de distribución, siempre que esas piezas alcancen el nivel de calidad de los productos contractuales ; o

11) cuando el fabricante restrinja directa o indirectamente la libertad de los fabricantes de piezas de poner su marca o distintivo efectiva y visiblemente en las piezas que suministren para la fabricación o para la reparación o mantenimiento de los productos contractuales o productos correspondientes ; o

12) cuando el fabricante se niegue a facilitar, en su caso a título oneroso, a los reparadores que no sean empresas de la red de distribución, la información técnica necesaria para reparar o mantener productos contractuales o correspondientes, o para aplicar normas de protección del medio ambiente, siempre que dicha información no esté protegida por un derecho de propiedad intelectual o industrial o constituya una tecnología secreta, fundamental e identificada ; en dicho caso, las informaciones técnicas necesarias no deberán ser rehusadas de manera abusiva.

2. Sin perjuicio de las posibles consecuencias para las demás disposiciones del acuerdo, en los casos enumerados en los puntos 1 a 5 del apartado 1 la inaplicabilidad de la exención afectará a todas las cláusulas restrictivas de la competencia del acuerdo en cuestión; en los casos enumerados en los puntos 6 a 12 del apartado 1, sólo afectará a las cláusulas restrictivas convenidas en favor del fabricante, del proveedor o de toda empresa de la red que se hubiera librado al comportamiento inapropiado.

3. Sin perjuicio de las posibles consecuencias para las demás disposiciones del acuerdo, en los casos enumerados en los puntos 6 a 12 del apartado 1, la inaplicabilidad de la exención sólo afectará a las cláusulas que restrinjan la competencia en favor del fabricante, del proveedor o de toda empresa de la red presente en los acuerdos de distribución y de servicios de venta y de postventa suscritos para la zona geográfica del mercado común en la que la actuación inapropiada falsee la competencia, en tanto dure dicha actuación.

Artículo 7

La prohibición establecida en el apartado 1 del artículo 85 del Tratado no se aplicará, durante el período comprendido entre el 1 de octubre de 1995 y el 30 de septiembre de 1996, a los acuerdos vigentes el 1 de octubre de 1995 que cumplan las condiciones de exención previstas en el Reglamento (CEE) nº 123/85.

Artículo 8

Con arreglo al artículo 7 del Reglamento nº 19/65/CEE, la Comisión podrá retirar el beneficio de la aplicación del presente Reglamento si comprobare que, en un caso determinado, un acuerdo exento en virtud del presente Reglamento produce no obstante determinados efectos que son incompatibles con las condiciones previstas por el apartado 3 del artículo 85 del Tratado y, en particular:

1) cuando los productos contractuales u otros correspondientes no estén sometidos, dentro del mercado común o en una parte sustancial del mismo, a la competencia de productos que, a causa de sus propiedades, del uso al que se les destina y de su precio, sean considerados similares por el usuario;

2) cuando se apliquen a los productos contractuales y otros correspondientes, de forma continua, precios o condiciones que difieran considerablemente de un Estado miembro a otro y estas considerables diferencias se basen principalmente en compromisos exentos por el presente Reglamento;

3) cuando el fabricante o una empresa de la red, al suministrar a los distribuidores productos contractuales u otros correspondientes, aplique, sin justificación objetiva, precios o condiciones de venta discriminatorios.

Artículo 9

Las disposiciones del presente Reglamento serán asimismo aplicables por analogía a las prácticas concertadas de las categorías contempladas en el presente Reglamento.

Artículo 10

A efectos de la aplicación del presente Reglamento, se entenderá por:

1) « acuerdos de distribución y de servicio de venta y de postventa », los acuerdos-marco de duración definida o indeterminada celebrados entre dos empresas, en los cuales la empresa que suministra los productos encarga a la otra que realice la distribución y servicio de los mismos;

2) « partes del acuerdo », las empresas que participen en un acuerdo a efectos del artículo 1 : la empresa que suministre los productos objeto del contrato será « el proveedor » y la empresa encargada de realizar la distribución y servicio de los mismos será « el distribuidor »;

3) « territorio convenido », el territorio delimitado del mercado común al que haga referencia la obligación de suministro exclusivo a efectos del artículo 1;

4) « productos contractuales », los vehículos automóviles nuevos de tres o más ruedas destinados a ser utilizados en la vía pública y sus piezas de recambio, objeto de un acuerdo del tipo definido en el artículo 1;

5) « gama considerada en el acuerdo », la que abarque el conjunto de los productos contractuales;

6) « piezas de recambio », las piezas montadas en un vehículo automóvil para sustituir alguna de sus partes componentes. Los usos comerciales del sector afectado serán determinantes para distinguirlas de otras piezas y accesorios;

7) « fabricante », 1 empresa:

   a) que fabrique o haga fabricar vehículos automóviles de la gama considerada en el acuerdo, o

   b) que esté vinculada a las empresas contempladas en la letra a);

8) « empresas vinculadas »:

   a) las empresas de las que una disponga, directa o indirectamente:

      — de más de la mitad del capital o del capital de explotación de la otra empresa, o

      — de más de la mitad de los derechos de voto en la otra empresa, o

— del poder de designar más de la mitad de los miembros del consejo de vigilancia o de administración, o de los órganos que representen legalmente a la otra empresa, o

— del derecho de administrar los asuntos de la otra empresa;

b) las empresas en las que una tercera empresa disponga directa o indirectamente de los derechos o poderes contemplados en la letra a);

9) « empresas de la red de distribución », además de las partes del acuerdo, el fabricante y las empresas encargadas por éste, o con su consentimiento, de la distribución o del servicio de venta y de postventa de los productos contractuales u otros correspondientes;

10) « automóviles particulares correspondientes un modelo de la gama considerada en el acuerdo », los vehículos particulares:

— que el fabricante fabrique o monte en serie, y

— cuya carrocería sea de forma idéntica y cuyos trenes de rodamiento, grupo motopropulsor y tipo de motor, sean idénticos a los de los automóviles particulares de la gama considerada en el acuerdo;

11) « productos, vehículos o piezas de recambio correspondientes », los de la misma naturaleza que los de la gama considerada en el acuerdo, que sean distribuidos por el fabricante o con su consentimiento y sean objeto de un acuerdo de distribución y servicio suscrito con un empresa de la red de distribución;

12) « reventa », toda transacción por la que una persona física o jurídica « el revendedor », enajene un vehículo automóvil nuevo, adquirido con anterioridad por cuenta propia y en su propio nombre, cualesquiera que sean la calificación jurídica desde el punto de vista del Derecho civil o las modalidades en las que se realice esta operación. Quedará asimilado a reventa todo contrato de arrendamiento financiero *(leasing)* que implique una transferencia de propiedad o una opción de compra antes del vencimiento del contrato;

13) cuando se refieren al distribuidor, los términos « distribuir » y « vender » incluyen otras formas de comercialización, tales como el arrendamiento financiero.

Artículo 11

1. La Comisión evaluará regularmente la aplicación del presente Reglamento, sobre todo lo tocante a la repercusión del sistema de distribución objeto de exención sobre las divergencias entre los precios aplicados a los productos en los diferentes Estados miembros y sobre la calidad de los servicios prestados a los usuarios finales.

2. La Comisión consultará a las asociaciones y expertos que representen a los interesados, especialmente a las asociaciones de consumidores.

3. La Comisión elaborará un informe sobre la evaluación del presente Reglamento a más tardar el 31 de diciembre de 2000, tomando en consideración los criterios a que se refiere el apartado 1.

Artículo 12

El Reglamento (CEE) nº 4087/88 no se aplicará a los acuerdos relativos a los productos o servicios contemplados en el presente Reglamento.

Artículo 13

El presente Reglamento entrará en vigor el 1 de julio de 1995.

Será aplicable desde el 1 de octubre de 1995 hasta el 30 de septiembre de 2002.

Las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 123/85 seguirán aplicándose hasta el 30 de septiembre de 1995.

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

Hecho en Bruselas, el 28 de junio de 1995.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión