



Reglas de competencia en Sector Automotor en la Unión Europea: exención de conductas asociadas a posventa

Autor

James Wilkins Binder
jwilkins@bcn.cl
(56) 32 226 3183

Comisión

Elaborado para la Comisión de Economía de Senado, en el marco de la discusión del proyecto de ley de Portabilidad Financiera, boletín N° 12.909-03.

SUP. 126031

Resumen

La reglamentación de la Unión Europea considera que los acuerdos verticales y prácticas concertadas relacionadas a la distribución de vehículos motorizados, así como la distribución repuestos y los servicios de posventa, no constituirían conductas prohibidas, pues se ha estimado que mejoran la eficiencia económica de la cadena de producción o de distribución, al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes, provocando una reducción de los costos de transacción y distribución de las partes. A esta figura, en cuya virtud no se consideran prohibidas determinadas conductas no obstante satisfacer los criterios para ello, se le denomina “exención”.

Por medio de diversos reglamentos, la Comisión Europea ha ido definiendo el ámbito de aplicación de esta exención, a través de normas cada vez más estrictas para permitir a las empresas acogerse al citado régimen de exención. El principal cambio a este respecto se habría producido con un Reglamento de 2010 que, entre otras medidas, estableció requisitos adicionales para poder optar a la exención, especialmente en materia de posventa: a) se estableció como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un proveedor de componentes y un comprador que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes a usuarios finales, a talleres de reparación independientes o proveedores de otros servicios a los que el comprador no haya encomendado la reparación o mantenimiento de sus productos; b) se estableció como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un proveedor de repuestos, herramientas para reparaciones o equipos de diagnóstico o de otro tipo y un fabricante de vehículos que limite la capacidad del proveedor para vender dichos productos a distribuidores autorizados o independientes, a talleres de reparación autorizados o independientes o a usuarios finales, y c) se estableció como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un fabricante de vehículos y un proveedor de repuestos o componentes que limite la capacidad de este último para poner su marca o logotipo de manera efectiva y fácilmente visible en los componentes suministrados o en los repuestos.

En materia de garantías, la Comisión ha aclarado que son conductas atentatorias contra la competencia el condicionar la garantía del fabricante (legal o ampliada) a que el usuario realice los trabajos de reparación y mantenimiento que no están cubiertos por la garantía a redes autorizadas de reparación. En el mismo sentido el condicionar la garantía que al uso de la marca de repuestos del fabricante por lo que se refiere a sustituciones no cubiertas por las condiciones de garantía.

Introducción

En el marco de la tramitación del proyecto de ley que establece medidas para incentivar la protección de los derechos de los consumidores, boletín N° 12.409-03, la Comisión de Economía del Senado ha solicitado un informe que de cuenta de las normas comunitarias europeas relativas al mercado automotor. En específico aquellas sobre libre competencia y la relación entre éstas y los derechos de los consumidores.

Para ello, se revisan las normas sobre competencia dispuestas por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y los reglamentos que aplican dicha normativa al mercado automotor, con un especial enfoque en aquellas que dicen relación con el mercado de posventa, esto es la distribución de repuestos automotrices y la prestación de servicios de reparación y mantenimiento.

Las traducciones son propias

I. Marco general del mercado automotor

De acuerdo a las normas sobre competencia del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea¹, se encuentran prohibidos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que afecten al comercio entre los Estados miembros y que tengan por finalidad o generen el efecto de “impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior”.

Entre otras conductas prohibidas, son expresamente citadas por este tratado las que consistan en:

- Fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- Limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- Repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;
- Aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- Subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

No obstante tales disposiciones, el Tratado consagra la posibilidad de que dichas prohibiciones no sean exigibles o aplicables a determinados acuerdos verticales y prácticas concertadas, cuando éstas contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico entre empresas.

En ese contexto, desde el año 1985² se ha considerado que los acuerdos verticales y prácticas concertadas relacionadas con la distribución de vehículos motorizados, la distribución de repuestos y los servicios de posventa, satisfacen los criterios mencionados para eximirse de las prohibiciones establecidas en el Tratado. A esta figura, en cuya virtud no se consideran prohibidas determinadas conductas no obstante satisfacer los criterios para ello, se le denomina “exención por categorías”.

En el caso de los vehículos motorizados, la exención se justificaría -en términos muy generales- en que estos acuerdos verticales podían “mejorar la eficiencia económica de una cadena de producción o de distribución, al permitir una mejor coordinación entre las empresas participantes”. En concreto, los acuerdos podrían “producir una reducción de los costes de transacción y distribución de las partes y optimizar sus ventas y niveles de inversión”³.

Por medio de diversos reglamentos⁴, evaluados periódicamente, la Comisión Europea⁵ ha ido definiendo el ámbito de aplicación de esta exención en los acuerdos verticales en el sector automotor,

¹ Constituye uno de los cuatro instrumentos que forman parte de la estructura constitucional de la Unión Europea.

² Considerando 3 del Reglamento (UE) N° 461/2010 de la Comisión, de 27 de mayo de 2010.

³ Considerando 5 del Reglamento (CE) No 1400/2002 de la Comisión, de 31 de julio de 2002. De acuerdo a los fundamentos del segundo, la experiencia adquirida durante la vigencia del primer reglamento citado permitió concluir que en este sector en comento eran necesarias normas más estrictas que las establecidas en el primero..

⁴ Ejemplo de ello es el Reglamento 2790/1999 y el Reglamento 1400/2002

teniendo en cuenta para ello las condiciones competitivas de éste. Así, por ejemplo, el Reglamento N° 1400/2002 impuso normas más estrictas para acoger al régimen de exención a acuerdos verticales para la compra o venta de vehículos nuevos, acuerdos verticales para la compra o venta de repuestos y acuerdos verticales para la compra o venta de servicios de reparación y mantenimiento. Al efecto impuso, entre otras medidas, umbrales de cuotas de mercados, dejó fuera de la exención a determinados acuerdos verticales y dispuso de nuevas condiciones de exención.

II. Cambios al mercado de la posventa

El Reglamento 461/2010⁶ sobre venta y posventa de automóviles fue dictado por la Comisión previo a la expiración del anterior reglamento sobre la materia que databa del año 2002. En base a la experiencia adquirida desde esa fecha, este reglamento introdujo una serie de modificaciones al régimen de exención vigente, específicamente en dos de los tres ámbitos regulados: la distribución de repuestos y la prestación de servicios de reparación y mantenimiento (posventa), estableciendo requisitos adicionales para poder optar a la exención, como por ejemplo⁷:

- Se establece como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un proveedor de componentes y un comprador que limite la capacidad del proveedor de vender esos componentes a usuarios finales, a talleres de reparación independientes o proveedores de otros servicios a los que el comprador no haya encomendado la reparación o mantenimiento de sus productos;
- Se establece como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un proveedor de repuestos, herramientas para reparaciones o equipos de diagnóstico o de otro tipo y un fabricante de vehículos que limite la capacidad del proveedor para vender dichos productos a distribuidores autorizados o independientes, a talleres de reparación autorizados o independientes o a usuarios finales;
- Se establece como causal de retiro del beneficio de la exención, el acuerdo entre un fabricante de vehículos y un proveedor de repuestos o componentes que limite la capacidad de este último para poner su marca o logotipo de manera efectiva y fácilmente visible en los componentes suministrados o en los repuestos.

Para tales medidas se tuvo en cuenta por la Comisión, entre otros factores, los siguientes:

- Que en el mercado de posventa, la competencia es intrínsecamente menos intensa que en el mercado de venta de vehículos nuevos, ya que se caracterizan por ser específicos de cada marca.

⁵ La Comisión Europea es el órgano ejecutivo, políticamente independiente, de la UE. La Comisión es la única instancia responsable de elaborar propuestas de nueva legislación europea y de aplicar las decisiones del Parlamento Europeo y el Consejo de la UE. Disponible en: https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-commission_es#¿qué-hace-la-comisión? (Junio, 2020).

⁶ Relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos de motor

⁷ Artículo 5.

- Que existiría una tendencia al alza de los precios de los trabajos individuales de reparación y mantenimiento, fenómeno que se explicaría en el hecho de que en los mercados de repuestos, las piezas que llevan la marca del fabricante de vehículos de motor se enfrentan a la competencia de los suministrados por los proveedores de equipos originales, manteniéndose “una presión de precios sobre esos mercados, que a su vez ejerce presión sobre los precios en los mercados de reparación y mantenimiento, puesto que los recambios constituyen un amplio porcentaje del coste medio de una reparación.
- Que la reparación y el mantenimiento representan, en conjunto, un porcentaje muy elevado de los gastos totales de los consumidores en vehículos, que a su vez corresponden a una parte significativa del presupuesto del consumidor medio⁸.

Posteriormente, el mismo año 2010, se dictaron las “directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor”, que tuvieron por objeto aclarar aspectos interpretativos de ciertas disposiciones relativas a la aplicación de la categoría de exención para el mercado automotor⁹.

Las directrices se centran en las siguientes áreas:

1. Marca única

La posibilidad de celebrar acuerdos verticales entre un proveedor y un distribuidor de vehículos motorizados, que signifique obligar al distribuidor a comprar vehículos solamente al proveedor o a otras empresas designadas por éste (marca única), está condicionada a que el proveedor tengan una cuota del mercado de referencia que no sea superior al 30 % y que la duración de las obligaciones del acuerdo no excedan de 5 años¹⁰. Los mismos principios rigen para los acuerdos suscritos entre proveedores y sus talleres de reparación y/o distribuidores de repuestos autorizados.

2. Acceso a la información técnica por parte de operadores independientes

Considera como elementos a considerar por la Comisión -como órgano ejecutivo- para la determinación acerca de si una determinada conducta atenta contra las normas de libre competencia del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, la presunta retención de información técnica necesaria para ser utilizada por operadores independientes, pues se traduciría en una reducción significativa de las posibilidades de elección de repuestos, un encarecimiento de los precios de los servicios de reparación y mantenimiento, una reducción de las posibilidades de elección de talleres, a lo que se suman potenciales problemas de seguridad.

⁸ Numeral 13 de las directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor. (2010/C 138/05).

⁹ Numeral 25 de las directrices suplementarias.

¹⁰ La renovación tras un periodo de cinco años requiere que ambas partes den su consentimiento explícito y que no haya obstáculos que impidan al distribuidor dar por concluida de modo efectivo la obligación de no competencia al término del periodo de cinco años.

3. Garantías

La distribución selectiva cualitativa¹¹ puede eventualmente caer dentro de una figura prohibida por las normas de competencia del Tratado, si el proveedor y los miembros de su red autorizada explícita o implícitamente reservan las reparaciones de determinadas categorías de vehículos motorizados a talleres de la red autorizada. Entre otras conductas de esta naturaleza, las directrices citan las siguientes:

- Condicionar la garantía del fabricante (legal o ampliada) a que el usuario realice los trabajos de reparación y mantenimiento que no están cubiertos por la garantía a redes autorizadas de reparación.
- Condicionar la garantía al uso de la marca de repuestos del fabricante, en lo que se refiere a sustituciones no cubiertas por las condiciones de garantía.

Con todo, no afecta la calidad de una la conducta, desde el punto de vista de las normas de competencia, el hecho de que un proveedor pueda negarse a dar curso a una solicitud de hacer valer la garantía debido a que la situación que da lugar a la solicitud está relacionada causalmente a un error o fallo de un taller de reparación o al uso de repuestos de mala calidad.

Finalmente, conforme la aplicación del último reglamento sobre la materia, del año 2010, está sujeto a examinación por parte de la Comisión, debiendo ésta redactar un informe sobre su funcionamiento a más tardar el 31 de mayo de 2021. Para tales efectos la Comisión ha convocado diferentes organismos con el objeto de trabajar en el marco legal del mercado de posventa, considerando que la vigencia del citado reglamento vence en 2023.

Referencias

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A12012E%2FTXT> (Junio, 2020).

Comisión Europea. Directrices relativas a las restricciones verticales. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:ES:PDF> (Junio, 2020).

Reglamento de la Unión Europea (CE) N° 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 practicas concertadas en el sector de los vehículos de motor. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:203:0030:0041:ES:PDF> (Junio, 2020).

¹¹ Aquella en cuya virtud “los distribuidores y los talleres de reparación se seleccionan únicamente con arreglo a criterios objetivos impuestos por la naturaleza del producto o servicio, como las cualificaciones técnicas del personal de ventas, la configuración de los locales de venta, las técnicas de venta y el tipo de servicio de venta que ha de proporcionar el distribuidor”. (numeral 41 de la Directrices).

Reglamento de la Unión Europea (CE) N° 461/2010 de la Comisión, de 27 de mayo de 2010, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y practicas concertadas en el sector de los vehículos de motor. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:129:0052:0057:ES:PDF> (Junio, 2020).

Comisión Europea. Directrices suplementarias relativas a las restricciones verticales incluidas en los acuerdos de venta y reparación de vehículos de motor y de distribución de recambios para vehículos de motor. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:138:0016:0027:ES:PDF> (Junio, 2020).

Comisión Europea. Preguntas más frecuentes sobre la aplicación de las normas de defensa de la competencia de la UE al sector de los vehículos de motor. Disponible en: https://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/mv_faq_es.pdf (Junio, 2020).

Nota aclaratoria

Asesoría Técnica Parlamentaria, está enfocada en apoyar preferentemente el trabajo de las Comisiones Legislativas de ambas Cámaras, con especial atención al seguimiento de los proyectos de ley. Con lo cual se pretende contribuir a la certeza legislativa y a disminuir la brecha de disponibilidad de información y análisis entre Legislativo y Ejecutivo.



Creative Commons Atribución 3.0
(CC BY 3.0 CL)