

IMMISSIONE DI PRODOTTI NEL MERCATO UE ED ENTRATA IN VIGORE DI SUCCESSIVE, DIVERSE NORME ARMONIZZATE CHE LI RIGUARDANO

Nel presente articolo si illustra, anche con esempi specifici, a quali norme devono rispondere i prodotti nel caso di successione nel tempo di norme armonizzate e, più in generale, delle norme relative all'armonizzazione legislativa europea.



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e Andec prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di Andec.

(1) In cosa consiste l'armonizzazione legislativa europea?

La normativa europea in tema di armonizzazione dei prodotti (ed in particolare le direttive cosiddette "di nuovo approccio") si limita a prevedere i "Requisiti essenziali" di sicurezza e qualità che i prodotti devono avere; tali requisiti sono assicurati tramite "Specifiche tecniche" elaborate da enti normativi europei (ETSI, CEN, CENELEC ed altri) e tradotte in "Norme armonizzate" (o Norme EN): queste ultime conferiscono ai prodotti fabbricati in ottemperanza alle Norme armonizzate una presunzione di conformità ai Requisiti essenziali, le Norme armonizzate, tuttavia, non sono obbligatorie: infatti, il produttore di un apparecchio ad esse in ipotesi non conforme (anche nel caso di assenza di norme armonizzate applicabili), ha la facoltà (di assai arduo esercizio), di dimostrare in altro modo che il proprio prodotto è progettato e fabbricato in conformità ai predetti "Requisiti essenziali".

(2) Quando un prodotto deve essere conforme alle norme armonizzate UE?

Come ci ricorda la "Guida Blu all'attuazione della normativa UE sui prodotti" ed. 2022 ([Publications Office \(europa.eu\)](#)), "I prodotti messi a disposizione sul mercato devono essere conformi alla normativa di

armonizzazione dell'Unione applicabile al momento dell'immissione sul mercato". Ai fini di tale previsione va precisato che:

- per "immissione sul mercato" di un prodotto, si intende la messa a disposizione per la prima volta sul mercato della UE; di regola, l'immissione sul mercato avviene solo una volta ed è effettuata dal produttore o dall'importatore; ogni operazione successiva è definita "messa a disposizione";
- per "prodotto" non si intende il modello di un prodotto, ma ogni singolo prodotto.

Facciamo un esempio: il modello TV ABC è immesso sul mercato il 1° dicembre 2022 ed è conforme alla norma EN 123 ed. 1 a quel momento vigente; quest'ultima, a far data dal 1° febbraio 2023 è sostituita dalla norma EN 123 ed. 2; altri apparecchi di modello TV ABC vengono immessi sul mercato il 1° marzo, il 5 giugno ed il 25 luglio dello stesso anno: tutti questi altri apparecchi dovranno essere conformi alla norma EN 123 ed. 2, e non alla norma EN 123 ed. 1, alla quale invece continuerà a dover essere conforme ogni TV ABC immesso sul mercato prima del 1° febbraio 2023, in qualsiasi punto della catena di distribuzione. La Guida Blu all'attuazione della normativa UE sui prodotti, sopra citata, illustra come segue quanto sopra:



"L'immissione sul mercato è il momento più decisivo per quanto concerne l'applicazione della normativa di armonizzazione dell'Unione. Quando vengono messi a disposizione sul mercato dell'Unione, i prodotti devono essere conformi alla normativa di armonizzazione dell'Unione applicabile al momento dell'immissione sul mercato. Di conseguenza, i prodotti nuovi fabbricati nell'Unione e tutti i prodotti importati da paesi terzi - nuovi o usati - devono rispettare le disposizioni della normativa di armonizzazione dell'Unione applicabile quando vengono immessi sul mercato, ossia quando vengono messi a disposizione per la prima volta sul mercato dell'Unione. Una volta immessi sul mercato, i prodotti conformi possono essere messi a disposizione lungo la catena della distribuzione senza ulteriori considerazioni, anche in caso di revisioni della legislazione applicabile o delle norme armonizzate pertinenti, salvo altrimenti disposto dalla legislazione".

(3) Quando un prodotto è immesso sul mercato UE?

In considerazione del succedersi di diverse norme armonizzate nel tempo (nonché di regolamenti ed altre norme di origine UE) è pertanto essenziale identificare il momento in cui un prodotto è "Imnesso nel mercato". In generale, (a) un prodotto è immesso nel mercato in esito (i) ad un'offerta o alla conclusione di un accordo (scritto o verbale) tra due o più soggetti, (ii) con cui si pattuisce il trasferimento della proprietà, del possesso o di qualsivoglia altro diritto di proprietà relativo al prodotto di cui si dispone; (b) può trattarsi di un prodotto usato o nuovo (in tale ultimo caso è pertanto necessario che la fase di fabbricazione sia stata completata: i prodotti acquistati "da fabbricare", non si considerano immes-

si sul mercato fino alla spedizione all'acquirente); (c) il trasferimento può avvenire a titolo oneroso o gratuito e non richiede necessariamente la consegna materiale del prodotto. La Guida Blu ([Publications Office, europa.eu](#)), indica una serie di casi in cui non si può parlare di immissione sul mercato (si tratta ad esempio di prodotti fabbricati per uso personale; di prodotti presenti nei magazzini del fabbricante o dell'importatore ma non ancora messi a disposizione; di prodotti introdotti da un paese terzo nel territorio doganale dell'UE in transito, posti in zona franca, in deposito, in custodia temporanea ecc...).

Andando nello specifico, possiamo sommariamente distinguere almeno quattro casi / gruppi di casi principali (farò di seguito riferimento, raggruppandoli, ad alcuni esempi pratici riportati nella predetta Guida Blu al paragrafo 2.12. rinvenibile al link [Publications Office \(europa.eu\)](#):

3.1. Prodotto fabbricato nella UE

In questo caso, il più delle volte, la data di immissione nel mercato coincide con quella in cui il prodotto è fornito per la prima volta per la distribu-

zione a un distributore, indipendente o meno dal fabbricante. Nel caso di fornitura di beni strumentali ai dipendenti, l'immissione nel mercato coincide con la data della consegna. Anche la cessione, a titolo oneroso o gratuito, all'utilizzatore finale, costituisce immissione sul mercato. Esempio n. 1: "Un giocattolo fabbricato nell'UE e spedito alla filiale di distribuzione del fabbricante il 20 ottobre 2019. Il prodotto è fabbricato nell'Unione e immesso sul mercato dal fabbricante dell'UE. Anche se il distributore appartiene al fabbricante, la data di immissione sul mercato è il 20 ottobre 2019, ossia la data in cui il prodotto è fornito la prima volta per la distribuzione sul mercato dell'Unione. (Cfr. sezione 2.3. Immissione sul mercato)".

Esempio n. 2: "Un tassametro fabbricato nell'UE è venduto a un distributore il 10 gennaio 2019. Le nuove prescrizioni legislative sono applicabili a decorrere dal 1° marzo 2019. Viene installato su un taxi il 20 marzo 2019. In questo esempio la data di immissione sul mercato, in base al medesimo ragionamento dell'esempio precedente, è il 10 gennaio 2019. Il tassametro può essere ancora messo in servizio nonostante le nuove prescrizioni entrate in vigore il 1° marzo 2019 (a meno che la nuova normativa di armonizzazione dell'Unione non prescriva altrimenti). [Cfr. sezione 2.6. Messa in servizio o utilizzo (e installazione)]".

Esempio 3: "Un fabbricante di personal computer nell'UE fornisce alcuni Pc di propria produzione ai suoi stessi dipendenti affinché li utilizzino il 1° febbraio 2019. Tali prodotti sono forniti per essere utilizzati sul mercato dell'Unione e quindi immessi sul mercato il 1° febbraio 2019. (Cfr. sezione 2.3. Immissione sul mercato)".

3.2. Prodotto di provenienza EXTRA UE venduto a importatore o a utilizzatore finale

- Nel caso di vendita ad importatore, l'immissione nel mercato coincide in

genere con l'immissione in libera pratica, come nell'esempio che segue: *“Una stampante fabbricata in Cina viene spedita nell'UE a un importatore spagnolo, per l'ulteriore distribuzione nell'Unione, il 15 febbraio 2019, ed è immessa in libera pratica nell'UE il 15 marzo 2019. Il prodotto è fabbricato al di fuori dell'UE e immesso sul mercato dell'Unione da un importatore. In questo caso la data di immissione sul mercato è il 15 marzo 2019, che è la data di immissione in libera pratica. (Cfr. sezione 2.5. Prodotti importati da paesi extra-UE)”*

- Invece, nel caso di vendita a distanza all'**utilizzatore finale**, la data di immissione sul mercato coincide con la data in cui si è perfezionata la vendita, come nell'esempio che segue: *“Un'apparecchiatura a raggi X, fabbricata negli Stati Uniti, che è stata venduta a un ospedale nei Paesi Bassi il 15 marzo 2019 ma arriverà alla dogana olandese soltanto il 5 aprile 2019. Il prodotto è venduto dal fabbricante extra-UE direttamente al cliente UE tramite vendita a distanza. In questo caso la data dell'immissione sul mercato dell'apparecchiatura a raggi X è il 15 marzo 2019. Questa è la data in cui l'utilizzatore finale dell'UE ha acquistato da un fabbricante extra UE un prodotto già fabbricato, ed è stato effettuato e accettato l'ordine di un prodotto pronto per la spedizione. (Cfr. sez. 2.4. Messa a disposizione e immissione sul mercato in caso di vendite a distanza e online)”*.

3.3. Prodotto di provenienza EXTRA UE da fabbricare, venduto “su catalogo” ad utilizzatore finale UE

In questo caso, l'immissione sul mercato si ha solo quando il prodotto è fabbricato e pronto per la spedizione all'acquirente/utilizzatore finale. Il tutto come da esempio seguente: *“Una macchina completa viene ordinata da un utilizzatore finale dell'UE il 1° aprile 2019 sulla base di un'offerta/un modello contenuti in un*



catalogo. La macchina è successivamente fabbricata in Cina e spedita all'utilizzatore finale il 1° giugno 2019. Arriva in dogana il 20 giugno 2019. Il prodotto è venduto dal fabbricante extra-UE direttamente al cliente UE tramite vendita a distanza. In questo esempio la data dell'immissione sul mercato è il 1° giugno 2019. Questa è la data in cui il prodotto che l'utilizzatore finale dell'UE ha acquistato da un fabbricante extra-UE è già fabbricato e pronto per la spedizione. (Cfr. sezione 2.4. Messa a disposizione e immissione sul mercato in caso di vendite a distanza e online)”.

3.4. Prodotto di provenienza EXTRA UE spedito dal fabbricante ad un prestatore di servizi di logistica nella UE per le consegne e quindi venduto on line

In questo caso, l'immissione sul mercato NON coincide con la vendita on line, ma con la data di immissione in libera pratica, come segue: *“Un fabbricante di giocattoli extra-*

UE spedisce a un prestatore di servizi di logistica, il 15 marzo 2019, 100 giocattoli dello stesso modello che sono immessi in libera pratica il 20 marzo 2019. Il fabbricante inizia a vendere tali prodotti sul proprio sito web a partire dal 1° aprile 2019. I prodotti sono fabbricati al di fuori dell'UE e materialmente trasferiti a un prestatore di servizi di logistica per essere distribuiti sul mercato dell'Unione. In questo esempio la data di immissione sul mercato è il 20 marzo 2019, che è la data di immissione in libera pratica. (Cfr. sezione 2.4. Messa a disposizione e immissione sul mercato in caso di vendite a distanza e online)”.

N.B. Le immagini utilizzate a corredo di questo articolo sono solo a puro scopo illustrativo