

# MP MARKETPLACE

ANNO VII  
NUMERO 46

AIFOTO  
ASSOCIAZIONE ITALIANA FOTOGRAFIA E VIDEO



ANDEC  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE IMPARTITORI  
E PRODUTTORI DI ELETTRODOMESTICI CIVILI

**ESPRINET**  
MULTICANALITÀ,  
PROFESSIONALITÀ  
E SERVIZI PERFETTI  
PER OGNI ESIGENZA



Simona Ceriani

**PURO**  
IL SEGMENTO  
DEGLI ACCESSORI  
È PRONTO PER IL  
SALTO DI QUALITÀ



Mauro Ghirardi



Diego Cavallari

**TP VISION**  
LO STORICO  
BRAND PHILIPS TV  
MERITA POSIZIONI  
DI PRESTIGIO

## IDEE AL POSTO DELLE PROMO

Il consumatore cerca concetti e proposte innovative che lo coinvolgano. Parola di Giancarlo Nicosanti, Unieuro

## ASSISTENZA TECNICA, GARANZIA LEGALE E CONVENZIONALE SUI PRODOTTI IMPORTATI IN PARALLELO

**Quali obblighi in capo ai produttori secondo le norme vigenti? Il produttore o il distributore nazionale può legittimamente rifiutarsi di assistere i prodotti importati in parallelo? Il distributore ufficiale nazionale può fornire, sui prodotti da esso commercializzati, una sua garanzia aggiuntiva rispetto a quella fornita volontariamente dal produttore? Il produttore è obbligato ad «aprire» un CAT che ne faccia richiesta? A questi e altri quesiti si risponde nel presente articolo.**

### Cosa sono le importazioni parallele?

L'espressione informale "importazioni parallele" si riferisce a tutti i casi – quindi anche a quelli in cui tecnicamente non si può parlare di importazioni – in cui i prodotti di un determinato marchio vengono introdotti, qualunque ne sia la provenienza, in uno Stato Membro dell'Unione Europea o dello Spazio Economico Europeo o SEE (formato da Liechtenstein, Islanda e Norvegia)



### 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. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare attenzione al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: [www.andec.it](http://www.andec.it). Mentre sulla Web page ([www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)) è disponibile la rubrica tradotta in inglese e francese.

da un intermediario commerciale indipendente, diverso da produttore o dal distributore "ufficiale" dei prodotti stessi. Orbene, mentre generalmente il Produttore può opporsi sulla base del diritto esclusivo all'uso del proprio marchio all'importazione nella UE o nello SEE di prodotti "paralleli" provenienti da un paese extra UE, ciò salvo eccezioni non vale – anzi vale esattamente l'opposto – nel caso di prodotti provenienti da un altro Stato Membro della UE o dello SEE: in tal caso si applica infatti la regola della libera circolazione dei prodotti. Giova a tal proposito ricordare che ai sensi dell'art. 101 del TFUE (Trattato su Funzionamento dell'Unione Europea) "Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante" tra cui quelle consistenti nel c) ripartire i mercati e le fonti di approvvigionamento...". Ne sa qualcosa il gruppo tedesco Volkswagen che, per avere osteggiato in modo continuo, circostanziato e massiccio le esportazioni parallele dei suoi veicoli dall'Italia in Austria ed in Germania (nel periodo che va dal 1993 al 1996), si è visto a suo tempo condannare<sup>1</sup> dalla Commissione Europea al pagamento di una sanzione di 102 milioni di ECU (dove 1 ECU = 1 Euro), poi "ridotti" a 90 milioni di Euro dal Tribunale di 1° grado dell'Unione Europea con sentenza del 6 luglio 2000, confermata dalla Corte di Giustizia E. in data 18.09.2003.

### Garanzia paneuropea e importazioni parallele.

I maggiori produttori accompagnano in genere tutti o molti dei loro prodotti da una garanzia convenzionale diversa da quella legale (che si aggiunge e non si sostituisce a quest'ultima) valida in tutto il territorio della UE/SEE o talora in tutto il mondo. Tale forma di garanzia, che chiameremo convenzionalmente "Paneuropea", è soggetta a vincoli che derivano direttamente dalla normativa UE in tema di libera circolazione di merci,

persone, capitali, servizi. Per capire esattamente di cosa stiamo parlando, è pertanto necessario chiarirci bene le idee sui concetti di "mercato interno senza frontiere" e di divieto di restrizioni "quantitative e qualitative" all'importazione e all'esportazione di prodotti tra gli Stati membri.

#### a) Il mercato interno senza frontiere:

Come noto, il Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea stabilisce che l'Unione, al fine di realizzare e fare funzionare il proprio mercato interno deve mantenere "...uno spazio senza frontiere interne, nel quale è assicurata la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali secondo le disposizioni dei trattati" (art. 26, n. 2).

Più precisamente, "Sono vietate fra gli Stati membri le restrizioni quantitative all'importazione nonché qualsiasi misura di effetto equivalente" (art. 34 TFUE), nonché "...le restrizioni quantitative all'esportazione e qualsiasi misura di effetto equivalente" (Art. 35 TFUE).

#### b) Divieto di restrizioni quantitative e qualitative:

Come si è menzionato, il principio stabilito dal summenzionato articolo 26, n. 2 è dettagliatamente definito agli articoli 30/34, 35 e 36 del TFUE, ai sensi dei quali è stabilito quanto segue:

- Divieto di dazi interni alla UE e di misure quantitative equivalenti: "I dazi doganali all'importazione o all'esportazione o le tasse di effetto equivalente sono vietati..." (art. 30 TFUE);

- Divieto di altre restrizioni quantitative all'importazione intra UE: "Sono vietate fra gli stati membri le restrizioni quantitative all'importazione nonché qualsiasi misura di effetto equivalente" (art. 34 TFUE).

- Divieto di altre restrizioni quantitative all'esportazione intra UE: "Sono vietate tra gli Stati membri le restrizioni quantitative all'esportazione e qualsiasi misura di effetto equivalente" (art. 35 TFUE).

Eccezione: l'art. 36 stabilisce un'eccezione agli articoli 34 e 35: sono infatti ammesse restrizioni all'importazione, all'esportazione ed al transito giustificati da motivi di "...moralità pubblica, di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di tutela della salute e della vita delle persone e degli animali o preservazione dei vegetali, di protezione del patrimonio artistico, storico o archeologico nazionale, o di tutela della proprietà industriale e commerciale. Tuttavia tali divieti o restrizioni non devono costituire un MEZZO DI DISCRIMINAZIONE ARBITRARIA, né una RESTRIZIONE DISSIMULATA al commercio tra Stati membri".

Per "Restrizione dissimulata" si intende tra l'altro ogni "Misura Equivalente", ossia ogni altra misura che, anche se formalmente non mirata a limitare o intralciare le importazioni da altri Pa-

**"I maggiori produttori accompagnano i loro prodotti da una garanzia convenzionale diversa da quella legale valida in tutto il territorio della UE/SEE o talora in tutto il mondo".**

ese UE, ha di fatto lo stesso effetto. Ad esempio, un regolamento ministeriale che subordini la commercializzazione o la importazione in Italia di un apparecchio TV ad un'approvazione ministeriale inutile e non resa necessaria, ad esempio, dalla protezione del consumatore, dell'ambiente, o agli altri requisiti di cui all'art. 36 di cui sopra, violerebbe il Trattato sull'Unione Europea e il Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea e potrebbe essere dichiarato nullo, in quanto renderebbe "de facto" estremamente costoso per i produttori degli altri Stati membri adeguare i loro prodotti ad una così peculiare – ed ingiustificata – normativa, ostacolando così le loro importazioni in Italia: questa è la situazione ad esempio del DM 458/95 (sulle perturbazioni da radiofrequenze su apparecchi audio o TV esclusivamente riceventi) e del DM 26 marzo 1992 (sul cosiddetto "Canale C") che sono stati a suo tempo abrogati a seguito di altrettante denunce alla Commissione UE e di conseguenti contestazioni al Governo Italiano.

### In cosa consiste la Garanzia Paneuropea – il "caso Zanussi"

L'origine della garanzia Paneuropea risale alla metà circa degli anni '70. Il "Leading Case" è il caso Zanussi, di cui alla Decisione della Commissione UE 78/922/UE del 23 ottobre 1978 (IV.1.576 – Zanussi), pubblicata sulla G.U. Comunità Europee del 16.11.1978 (N.L. 322/36).

Verso la metà degli anni '70 (1976), il Gruppo Zanussi di Pordenone, operante soprattutto nel settore degli elettrodomestici, impiegava circa 30.000 persone per una produzione di circa 3.800.000 elettrodomestici all'anno, e commercializzava i suoi prodotti negli altri Paesi della Comunità Economica Europea tramite diverse società nazionali.

Fino al 1977, Zanussi forniva agli acquirenti finali dei suoi prodotti in Europa una garanzia su base NAZIONALE. Infatti, al momento della vendita i rivenditori erano tenuti a rilasciare al consumatore un certificato di garanzia che riportava tra l'altro le seguenti condizioni:

a) La garanzia era prestata dalla filiale nazionale della Zanussi SOLO SUI PRODOTTI IMPORTATI DA QUELLA DETERMINATA FILIALE

b) La garanzia era rifiutata quando i prodotti erano stati comunque modificati da persone estranee alla filiale del Paese che aveva importato originariamente il prodotto (occorre ricordare, in proposito, che le differenze di standard tecnici tra Paesi CEE imponevano spesso modifiche tecniche tra Paese e Paese).

Orbene, la Commissione UE, alla quale tale schema di garanzia era stato sottoposto, lo ritenne in violazione dell'allora art.85 del Trattato di Roma (ora, come si è ricordato, art. 101 del TFUE).

- Infatti, la Commissione rilevò preliminarmente che i contratti di vendita conclusi tra Zanussi ed i suoi rivenditori contemplavano anche “...l'obbligo a carico di questi ultimi di trasferire, all'atto della rivendita, agli utilizzatori la garanzia offerta dal produttore secondo le condizioni da questo stabilite. Pertanto i contratti in parola sono ACCORDI TRA IMPRESE che, in tanto ed in quanto le condizioni di garanzia contengono elementi restrittivi di concorrenza, ricadono sotto il divieto sancito dall'art. 85 del Trattato UE”.

- In secondo luogo, con particolare riguardo al contenuto sub a) della garanzia, cui abbiamo sopra accennato, la Commissione dedusse che tali accordi “... AVEVANO PER EFFETTO DI RESTRINGERE O DI FALSARE IL GIOCO DELLA CONCORRENZA all'interno del mercato comune in quanto prevedevano che l'utilizzatore poteva far ricorso alla garanzia offerta da Zanussi unicamente presso la filiale Zanussi che avesse importato l'apparecchio nello Stato membro nel quale detta filiale aveva sede. In effetti, in tal modo, i rivenditori di apparecchi Zanussi si trovavano in una situazione concorrenziale artificialmente vantaggiosa rispetto ad altre imprese”.

Quanto al contenuto sub b), la Commissione rilevò che “...La clausola secondo la quale il diritto alla garanzia e l'obbligo di fornirla cessavano ove l'apparecchio avesse subito una qualunque modifica da persona non autorizzata dalla filiale importatrice aveva ugualmente per effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune perché impediva ai rivenditori, che importavano o esportavano, di modificare gli apparecchi in modo da renderli conformi alle norme tecniche e di sicurezza in vigore negli altri Stati membri, quando l'osservanza di dette norme si rivelava indispensabile per la vendita degli apparecchi”.

A seguito di questa posizione della Commissione UE, a partire dal 15 febbraio 1978 Zanussi accettò di modificare radicalmente il suo sistema di garanzia come segue:

a) La garanzia veniva accordata all'interno dei Paesi CEE sulla totalità degli apparecchi commercializzati da Zanussi e posti in vendita in uno Stato Membro. In particolare, il servizio di intervento in garanzia convenzionale veniva fornito dalla Filiale Zanussi del Paese in cui il prodotto era stato posto in funzione, indipendentemente dal Paese UE in cui il medesimo fosse stato originariamente introdotto o prodotto.

b) Il servizio di garanzia convenzionale poteva essere tuttavia rifiutato in taluni casi specifici quali l'utilizzo dell'apparecchio in modo anormale o non conforme alla normativa di sicurezza applicabile o nel caso di manomissione del medesimo).

c) La garanzia non poteva essere rifiutata su apparecchi che non fossero stati manomessi ma

semplicemente modificati da personale qualificato ed in modo appropriato per adeguarli alla normativa di sicurezza del Paese in cui è fatta valere la garanzia (la Filiale di Zanussi non è obbligata a fare tali lavori di adeguamento; se decide di farli, essi sono a spese del consumatore). Conclusioni sul caso Zanussi: Quando il produttore fornisce nel territorio della UE un servizio di garanzia sui propri prodotti ivi commercializzati, esso non può ripartire tale garanzia su base nazionale, escludendola per i prodotti importati parallelamente da stato a stato UE, ma, ricorrendone le condizioni, la garanzia deve essere prestata su tutti i prodotti presentati per la riparazione, senza distinzione circa il Paese UE nel quale essi sono stati originariamente commercializzati.

### **Può l'importatore “ufficiale” nazionale aggiungere una propria garanzia convenzionale a quella del produttore? (Caso Hasselblad UK)**

Mentre il caso Zanussi si riferisce alla ipotesi di un produttore che, attraverso le sue filiali o società controllate, offre una garanzia convenzionale sui suoi prodotti su tutto il territorio UE, il caso Hasselblad U.K. si riferisce ad un distributore, indipendente dal produttore, che offre una GARANZIA AGGIUNTIVA rispetto a quella standard offerta da quest'ultimo.

- Hasselblad U.K., società inglese, aveva stipulato un contratto di distribuzione esclusiva di apparecchi fotografici con Victor Hasselblad Sweden. Occorre precisare che, malgrado la denominazione delle due ditte riportò la parola “Hasselblad” esse sono indipendenti, non costituendo il distributore inglese né filiale né società controllata da Victor Hasselblad Sweden.

- Victor Hasselblad Sweden offriva all'utente finale – tramite la rete di rivenditori autorizzati facenti capo a Hasselblad UK una

garanzia convenzionale Paneuropea del tipo adottato da Zanussi dal 1978 in poi, della durata di un anno, su ogni apparecchio da essa originariamente introdotto sul mercato della CEE e quindi “importati” in UK dal distributore nazionale ufficiale o da operatori “paralleli”.

- In aggiunta a ciò, Hasselblad U.K. offriva una c.d. “Silver Service Guarantee”, ossia una estensione fino a due anni della garanzia originaria di un anno, ed una riparazione in 24 ore, LIMITATA AI PRODOTTI IMPORTATI NEL REGNO UNITO DA HASSELBLAD U.K.

- Orbene, la Commissione UE contestò questo sistema di garanzia, eccependo:

1. che Hasselblad U.K. praticava sulle macchine di importazione parallela un servizio di riparazioni particolarmente e volutamente lungo;
2. che lo scopo della garanzia extra “Silver Service Guarantee” era unicamente quello di impedire o quanto meno di limitare le importazioni parallele.

- La materia arrivò alla Corte di Giustizia delle Comunità Europee, la quale con la propria sentenza rilevò:

1) quanto al punto 1., che la Commissione non era stata in grado di fornire la prova che i tempi di riparazione delle macchine Hasselblad importate in parallelo nel Regno Unito erano più lunghi rispetto ai tempi di riparazione ordinariamente applicati dagli altri distributori europei dei prodotti Hasselblad, da cui detti prodotti provenivano;

2) quanto al punto 2., che poiché Hasselblad U.K. esercitava normalmente le attività di garanzia di cui alla garanzia Paneuropea Hasselblad sui prodotti importati in parallelo, la circostanza che la medesima accordasse una garanzia extra sugli apparecchi da essa stessa importati nel Regno Unito non poteva essere di per sé considerato – salvo prova contraria, che la Commissione non era stata in grado di fornire – come un'attività finalizzata ad impedire od ostacolare le importazioni parallele. Non è infatti vietato migliorare il proprio servizio rispetto a quello prestato dai concorrenti, al fine di prevalere rispetto ad essi. Ciò che è vietato sono gli accordi e le pratiche concordate volti a separare artificialmente i mercati all'interno della CEE (oggi Unione Europea) e, quindi, a falsare il gioco della concorrenza. Pertanto, entrambe le obiezioni della Commissione UE furono respinte.

### **Differenza tra il caso Zanussi ed il caso Hasselblad U.K.**

Come si è detto, il caso Zanussi si riferisce al divieto di applicazione discriminatoria, su base nazionale, di un sistema di garanzia concessa dal produttore su tutti i suoi prodotti commercializzati nei Paesi UE, mentre il caso Hasselblad U.K. si riferisce ad una garanzia aggiuntiva fornita da un distributore rispetto alla Garanzia pan-europea.

Ma c'è un'altra differenza, assai più importante. Nel caso Zanussi siamo di fronte ad un ACCORDO tra Zanussi e le sue sussidiarie, i suoi distributori autorizzati ed i rivenditori per l'applicazione del sistema di garanzia, accordo giudicato illecito dalla Commissione UE.

Nel caso Hasselblad U.K. siamo di fronte al COMPORTAMENTO UNILATERALE di una società che ha liberamente deciso, per offrire un servizio più appetibile ai consumatori e per battere la concorrenza, di offrire una garanzia extra aggiuntiva.

Ora, poiché l'art. 101 del TFUE non fa divieto di comportamenti unilaterali, ma solo di “accordi tra imprese ...decisioni di associazioni di imprese e... pratiche concordate...”, va da sé che se la Commissione non è in grado di fornire la prova di una pratica concordata tra Hasselblad U.K. ed il produttore Victor Hasselblad Sweden volta – operando con lo strumento della garanzia – ad impedire od ostacolare le importazioni parallele nel Regno Unito, il comportamento di Hasselblad U.K. deve ritenersi evidentemente lecito.

### **Conclusioni sul caso Hasselblad U.K. :**

In presenza di una Garanzia pan-europea fornita da un produttore, non è vietato per un distributore nazionale od un rivenditore fornire una garanzia aggiuntiva nazionale, valida sui soli



prodotti da esso importati in un determinato Paese UE, purché:

- lo scopo di tale garanzia aggiuntiva sia unicamente quello di emergere sulla concorrenza offrendo un servizio migliore e,
- tale garanzia aggiuntiva non sia frutto di una politica concertata di gruppo volta a suddividere e separare i mercati UE, ostacolando le importazioni parallele da paese a paese.

Ovviamente la prova contraria, ossia la prova della eventuale illiceità di tale garanzia, va fornita da chi intenda contestarla.

### **La garanzia Paneuropea può essere rifiutata sui prodotti importati in parallelo?**

Supponiamo di trovarci di fronte al caso seguente: il produttore TIZIO accompagna i prodotti venduti con una sua garanzia contrattuale mondiale o Paneuropea; il suo distributore nazionale CAIO fornisce tale garanzia solo ai clienti che abbiano acquistato i prodotti da un rivenditore autorizzato appartenente alla rete nazionale “ufficiale” (selettiva o meno), ma non ai clienti che – pur in possesso di un apparecchio accompagnato dalla garanzia Paneuropea di TIZIO – lo abbiano acquistato da rivenditori indipendenti: orbene, tale rifiuto è sicuramente illecito, dato che “... un sistema di garanzia in cui il fornitore di merci riserva la garanzia ai soli clienti del concessionario esclusivo pone quest'ultimo ed i suoi rivenditori in una posizione privilegiata rispetto agli importatori e distributori paralleli e, di conseguenza, deve ritenersi abbia l'oggetto o l'effetto di restringere la concorrenza ...” (Corte di Giustizia E. 10.12.1985 Causa 31/85).

Ora, ipotizziamo invece di trovarci di fronte al caso in cui il prodotto importato in parallelo NON sia accompagnato dalla garanzia Paneuropea del produttore TIZIO ma dalla sola garanzia legale (la qual è, è bene ricordare, fa capo al solo negoziante che cede il prodotto all'utilizzatore finale) e/o da una garanzia aggiuntiva convenzionale fornita dall'importa-

**“La garanzia deve essere prestata su tutti i prodotti presentati per la riparazione, senza distinzione circa il Paese UE nel quale essi sono stati originariamente commercializzati”.**



## “Nel caso Hasselblad U.K. siamo di fronte al comportamento unilaterale di una società che ha liberamente deciso di offrire una garanzia extra aggiuntiva”.

tore parallelo: in questo caso non c'è dubbio che né TIZIO né il suo distributore ufficiale né alcuno dei rivenditori autorizzati facenti capo a quest'ultimo sono tenuti a fornire la garanzia Paneuropea di TIZIO. Il consumatore potrà pertanto fare valere solo la garanzia legale prevista dal Codice del Consumo (agli articoli 129 e seguenti) nei confronti del negoziante che gli ha ceduto il prodotto acquistato; quest'ultimo, ricorrendone le circostanze, avrà a sua volta regresso (ex art. 131 Codice del Consumo) nei confronti del soggetto responsabile della catena che fa capo all'importatore parallelo o, ricorrendone le condizioni, direttamente verso di quest'ultimo.

### **Il Produttore o il suo distributore ufficiale è libero di “aprire” o meno un CAT?**

La risposta è – a certe condizioni – Sì.

Tuttavia, per rispondere compiutamente a questa domanda, dobbiamo ricordare alcune norme di legge :

- Divieto di pratiche discriminatorie:

Ai sensi della legge antitrust italiana (art Art.2 L.287/1990), che riporta quasi pedissequamente la corrispondente norma UE (art.101 TFUE), sono intese restrittive della libertà di concorrenza e quindi vietate, “...gli accordi e/o le pratiche concordate tra imprese... che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nell'(...) d) - applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza (...)”.

Ne consegue che, fermo il diritto del produttore o del suo distributore di decidere liberamente in merito a qualsiasi nuovo rapporto contrattuale, il CAT che dimostri (anche con presunzioni gravi, concordanti e precise, che appaiono tuttavia - nel concreto - alquanto problematiche) un intento discriminatorio da parte del produttore o del suo distributore ufficiale che rifiutino di farlo entrare nella rete di assistenza tecnica ufficiale ed un conseguente accordo anche tacito di esclusione in

suo danno con gli altri CAT già esistenti, potrà eccepire la contravvenzione al suddetto divieto. Tale contravvenzione sussiste, è bene non dimenticarlo, solo se la mancata nomina del CAT a centro di assistenza “ufficiale” si traduce o si presta a tradursi in una restrizione “consistente” del gioco della concorrenza, e non già se ha in proposito un effetto meramente minimo o marginale.

- Divieto di abuso di posizione dominante nelle parti di ricambio

L'articolo 3 della citata L.287/90 fa divieto di abuso di posizione dominante, che consiste, anche in tal caso nell'“... applicare, nei rapporti commerciali

con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza...” ; manca tuttavia una definizione giuridica univoca di “posizione dominante”: nel caso Hugin (Sentenza della Corte di Giustizia Europea del 31 maggio 1979, nella causa 22/78: 1. Hugin Kassaregister AB, Stoccolma, 2) la Corte di Giustizia, che peraltro in quell'occasione annullò la sanzione all'uopo imposta dalla Commissione Europea, riconosce la possibilità teorica che un produttore possa trovarsi in posizione dominante nel mercato delle parti di ricambio dei suoi stessi prodotti, con quanto astrattamente ne consegue ai fini del rifiuto di venderle. Il che nel caso concreto si potrebbe tradurre (il condizionale è quanto mai d'obbligo), ove mai una posizione dominante sussistesse, nell'obbligo per il produttore/distributore ufficiale di fornire le parti di ricambio al CAT che ne faccia richiesta, pur non facendo parte della rete ufficiale di assistenza e non potendo comunque pretendere di venirvi ammesso.

- Divieto di abuso di dipendenza economica

L' articolo 9 della L. 192/1998 fa divieto di “abuso di dipendenza economica” che si riscontra quando, tra l'altro, c'è un rifiuto di contrattare (“di vendere o di comprare”) da parte di una o più imprese in grado di determinare nei rapporti commerciali con un'altra impresa un significativo squilibrio di diritti ed obblighi; ricorrendo tali circostanze, l'autorità antitrust italiana può applicare le “usuali” sanzioni che possono arrivare fino al 10% dell'ultimo fatturato annuale della o delle aziende contravvenienti. Anche in questo caso, tuttavia, non c'è abuso di posizione di dipendenza economica se non c'è una posizione dominante in un determinato e ben identificato mercato, essendo altrimenti ciascuna parte libera di contrattare o meno, ossia di determinare liberamente le proprie scelte contrattuali (Cass. N. 3638 del 2009). In conclusione, anche in quest'ultima ipotesi la possibilità per un CAT di opporsi legittimamente al rifiuto del produttore o del suo distributore ufficiale di ammetterlo nella propria rete di assistenza tecnica autorizzata, appare necessariamente limitata a casi limite, eccezionali e largamente minoritari.

1 - Era il 28 gennaio 1998.  
2 - Il “Caso Zanussi” è naturalmente solo un esempio. Si potrebbero citare altri casi relativi ad altri produttori i cui sistemi di garanzia sono stati a suo tempo esaminati dalla Commissione UE.