



Avv. Maurizio Iorio

La garanzia pan – europea

Avv. Maurizio Iorio © 2014

Cosa succede quando un produttore fornisce una garanzia commerciale sui suoi prodotti commercializzati in più Stati membri dell' Unione Europea ? Esaminiamo in questo articolo i doveri del produttore , i diritti dei consumatori ed in generale gli oneri e gli obblighi di legge alla stregua della normativa UE .

(1) Qual' è il contesto legale della garanzia pan europea ?

La garanzia fornita da un produttore su tutti i prodotti venduti nei vari Stati membri UE 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 ¹ 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**

¹ Ossia , Trattato di Roma , reso esecutivo in Italia con la L. 14 ottobre 1957 n. 1203 , modificato (i) dall' Atto unico europeo, entrato in vigore il 1° luglio 1987 , (ii) dal Trattato sull' Unione Europea di Maastricht del 7.02.1992 , (iii) dal Trattato di Amsterdam attuato in Italia con L. 16.06.1998 n.209 ,(iv) dal Trattato di Lisbona del 13.12.2007 che ha previsto un Trattato sull' Unione Europea (TUE) ed un Trattato sul Funzionamento dell' Unione Europea (TFUE) .



Avv. Maurizio Iorio

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:

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

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 ”.

A questo punto, è necessario spiegare cosa sia una RESTRIZIONE QUANTITATIVA e cosa sia una MISURA DI EFFETTO EQUIVALENTE:

- per RESTRIZIONE QUANTITATIVA si intende una quota, ossia una massima quantità di prodotti che può essere annualmente



Avv. Maurizio Iorio

importata da un paese straniero.

- per MISURA EQUIVALENTE si intende ogni altra misura che, anche se formalmente non mirata a limitare o intralciare le importazioni da altri Paese UE, ha di fatto lo stesso effetto. Ad esempio, un regolamento ministeriale che subordini la commercializzazione o la importazione in Italia di un elettrodomestico al rispetto di certi requisiti costruttivi che non siano mirati alla 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.

c) Libertà di concorrenza

L'obiettivo di cui all'art. 26 n. 1 TFUE (la creazione di uno spazio interno senza frontiere in cui la libera circolazione di merci , persone e capitali non ristretta) è ampiamente ripreso e disciplinato dal successivo art. 101 del TFUE ai sensi del quale “ **Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese , tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano come oggetto o come effetto di impedire , restringere o falsare il gioco della concorrenza ...** “ (art. 101 TFUE) .

Sono pertanto sono incompatibili con il mercato interno dell' Unione Europea e vietati:

- gli accordi tra imprese,
- le decisioni di associazioni di imprese,
- le pratiche concordate, che possano



Avv. Maurizio Iorio

- pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e
- che abbiano per SCOPO o anche solo , di fatto , come EFFETTO quello di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza nella UE.

Mi sia premesso ricordare un caso emblematico dell' inizio degli anni 90² : la ditta inglese Parker Pen Ltd. aveva conferito la distribuzione esclusiva dei suoi prodotti in Germania a Herlitz AG, facendogli firmare un contratto col quale questa si impegnava a non vendere i prodotti Parker ad acquirenti diversi da quelli tedeschi. Un distributore olandese (VIHO Europe BV) chiese a Herlitz una quotazione di prezzi su prodotti Parker e Herlitz si rifiutò, deducendo che un vincolo contrattuale gli imponeva di non vendere detti prodotti al di fuori dalla Germania.

La Commissione UE, alla quale il caso fu portato da VIHO, ritenne che il divieto imposto da Parker a Herlitz fosse in violazione dell'art. 85 del Trattato di Roma (ora Art. 101 TFUE , sopra ricordato) , ed impose ad entrambe queste due società – ma soprattutto a Parker – pesanti sanzioni amministrative.

In
conclusione:

Due sono gli aspetti della normativa comunitaria che più vengono in luce nell'affrontare il problema della garanzia e dell'assistenza tecnica a livello

UE

:

- Il divieto di restrizioni alla circolazione di persone , capitali e merci tra Stati membri basati su elementi quali gli standard tecnici, se non giustificati da esigenze particolarmente pregnanti (art. 34-35-36 TFUE) .

- Il divieto di accordi, intese e pratiche di qualsiasi genere volte a falsare

il gioco della concorrenza nell'ambito del mercato comune (art. 101 e 102 TFUE) .

² Caso VIHO/Parker, Decisione della Commissione 92/426/UE su GUCE L 233/27.



Avv. Maurizio Iorio

Entrambi, e soprattutto il primo, influenzano origine e contenuto della garanzia pan-europea .

(2) Origine della Garanzia pan-europea: Il caso Zanussi

L'origine della Garanzia pan-europea risale alla metà circa degli anni '70. Il " Leading Case" al quale si fa di solito riferimento è il caso Zanussi, di cui alla Decisione della Commissione UE 78/922/UE del 23 ottobre 1978 (IV1.576 – Zanussi), pubblicata sulla G.U. Comunità Europee del 16.11.1978 (N.L. 322/36)³.

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 le seguenti società, facenti parte del Gruppo:

- IAZ International France SA, Montreuil, Francia;
- IAZ International Belgium SA, Lembeek, Belgio;
- IAZ International UK Ltd., Caversham, Regno Unito;
- IAZ Elektrovertrieb Deutschland GmbH, Francoforte sul Meno, Germania;
- IAZ International Denmark SA, Tinglev, Danimarca;
- IAZ International Nederland BV, Alpen a/d Rijn, Olanda.

Sui diversi mercati nazionali UE, Zanussi controllava percentuali importanti

³ 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.



Avv. Maurizio Iorio

(es. frigoriferi: 25% in Italia, 15% in Belgio e 10% in Olanda). I prodotti di Zanussi erano commercializzati con diversi marchi, tra cui Zanussi, Rex,

Castor, Zoppas, ed erano distribuiti attraverso una rete di rivenditori (grossisti, dettaglianti, supermercati) che godevano - va detto - piena libertà di vendere i prodotti ovunque nella Comunità e di fissarne il prezzo.

Va anche aggiunto che, salvo il caso di IAZ UK e di IAZ Belgium (che rifornivano rispettivamente anche il mercato irlandese e quello lussemburghese) le varie filiali Zanussi importavano i prodotti e li distribuivano sul solo mercato nazionale in cui operavano.

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 (es. il consumatore TIZIO acquista in Francia una lavatrice Zoppas importata dal _____

negoziante CAIO, che l'ha acquistata in Germania dalla locale filiale Zanussi o da un negoziante tedesco: la filiale francese della Zanussi rifiuta la riparazione in garanzia. Oppure, il medesimo consumatore TIZIO importa egli stesso in Francia la lavatrice da egli acquistata in Germania; anche in questo caso la filiale francese di Zanussi rifiuta la riparazione);

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 UE 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) .



Avv. Maurizio Iorio

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*”.⁽³⁾

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*”.⁽³⁾

Vengono qui in considerazione anche le valutazioni che abbiamo fatto al

paragrafo (1) in relazione alla validità degli standard che non costituiscano violazione al divieto di restrizioni qualitative alla circolazione delle merci: nel caso di modifiche necessarie per rendere i prodotti conformi a standard tecnici ai quali può essere legittimamente subordinata la importazione dei prodotti in un Paese UE (purché, come recita l’art. 36 del



Avv. Maurizio Iorio

TFUE “... giustificati da motivi di moralità pubblica, di ordine pubblico, di pubblica sicurezza, di tutela della salute e della vita ...”) tale adattamento, se eseguito in modo idoneo da un terzo qualificato, NON può avere come conseguenza la decadenza della garanzia. Un certificato di garanzia che disponga altrimenti sarebbe in violazione dell’art. 101 del TFUE .

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 viene accordata all’interno dei Paesi UE sulla totalità degli apparecchi commercializzati da Zanussi e posti in vendita in uno dei Paesi UE. In particolare, il servizio di intervento in garanzia è esercitato dalla Filiale Zanussi del Paese in cui il prodotto è stato posto in funzione, indipendentemente dal Paese UE in cui il medesimo è stato originariamente importato o prodotto.
- b) Il servizio di garanzia può essere, tuttavia, rifiutato in taluni casi specifici (utilizzo dell’apparecchiatura in modo anomalo o non conforme alla normativa di sicurezza del Paese dove la garanzia è fatta valere; manomissione dell’apparecchio).
- c) La garanzia non può essere rifiutata su apparecchi che non sono stati manomessi ma semplicemente modificati da persona qualificata 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



Avv. Maurizio Iorio

presentati per la riparazione, senza distinzione circa il Paese UE nel quale essi sono stati originariamente commercializzati ⁴.

(3) Il caso Hasseblad U.K. : la garanzia aggiuntiva

Il caso Zanussi si riferisce alla ipotesi di un produttore che, attraverso le sue filiali o società controllate, offre una garanzia sui suoi prodotti su tutto il territorio UE.

Il caso Hasseblad U.K. si riferisce invece ad un distributore, indipendente dal produttore, che offre una GARANZIA AGGIUNTIVA rispetto a quella standard offerta dal produttore.

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

Victor Hasseblad Sweden offriva all’utente finale una garanzia comune europea – ossia una Garanzia pan-europea del tipo adottato da Zanussi dal

1978 in poi – della durata di un anno su ogni apparecchio.

Ogni distributore/rivenditore di prodotti Hasseblad era pertanto tenuto ad onorare tale garanzia.

In aggiunta a ciò, Hasseblad 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 HASSEMBLAD U.K..

Orbene, la Commissione UE contestò questo sistema di

⁴ Questi principi sono riassunti nella Ottava Relazione sulla Politica della Concorrenza del 1978 del Consiglio UE, n. 116 – pag. 96 .



Avv. Maurizio Iorio

garanzia, eccettuando:

1. che Hasseblad 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 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 Hasseblad importate in parallelo nel Regno Unito erano più lunghi rispetto ai tempi di riparazione ordinariamente applicati dagli altri distributori europei dei prodotti Hasseblad, da cui detti prodotti provenivano;
 - 2) quanto al punto 2., la Corte rilevò che poiché Hasseblad U.K. esercitava normalmente le attività di garanzia di cui alla EU-Wide Guarantee Hasseblad 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 dell’Unione Europea e , quindi , a falsare il gioco della concorrenza.**

Pertanto, entrambe le obiezioni della Commissione UE furono

respinte. b) Differenza tra il caso Zanussi ed il caso Hasseblad

U.K.



Avv. Maurizio Iorio

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 Hasseblad 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 Hasseblad 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 UE non è in grado di fornire la prova di una pratica concordata tra Hasseblad U.K. ed il produttore Victor Hasseblad Sweden volta – operando con lo strumento della garanzia – ad impedire od ostacolare le importazioni parallele nel Regno Unito, il comportamento di Hasseblad U.K. deve ritenersi evidentemente lecito.

c) Conclusioni sul caso Hasseblad 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**



Avv. Maurizio Iorio

- 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.

(4) Esame di una Garanzia pan-europea

Dopo il caso Zanussi, a cominciare dall'inizio degli anni '80, la maggior parte delle grandi società operanti nel campo dell'elettronica di consumo ha adottato sistemi di garanzia comune europea analoghi a quello assicurato da Zanussi dal febbraio 1978 in poi, ed approvato dalla Commissione UE.

Vale quindi la pena di esaminare per grandi linee in cosa consista un sistema di garanzia pan-europea .

a) Area geografica
coperta

Tutto quanto il territorio della UE, inteso come somma del territorio dei Paesi che fanno parte della Unione Europea , e non solo come territorio doganale della UE (ad esempio: Livigno non fa parte del territorio doganale UE, essendo zona franca, ma fa parte del territorio italiano e quindi di quello della UE: pertanto, anche ai prodotti acquistati a Livigno e presentati per la riparazione in un'altra località italiana si applica la GARANZIA PAN-EUROPEA).

b) Prodotti
coperti

b.1. Deve anzitutto trattarsi di prodotti immessi originariamente in commercio nel territorio della UE dal produttore o da una sua filiale, o sussidiaria o distributore nazionale autorizzato (ad es. la GARANZIA



Avv. Maurizio Iorio

PAN-EUROPEA ACER si applicherà ai prodotti immessi in commercio col marchio ACER sul mercato europeo da una sussidiaria ACER o da un distributore nazionale autorizzato – indipendentemente dal fatto che detti prodotti siano stati fabbricati nella UE o in paese extra UE – ma non si applicherà ai prodotti importati parallelamente da terzi nella UE e provenienti da Taiwan , Cina o da altro Paese extra – UE).

b.2. Sono di regola coperti solo i prodotti di consumo di larga diffusione, quali quelli considerati nel caso Zanussi : solo in tal caso, infatti, il rifiuto di garanzia sui prodotti importati parallelamente potrebbe avere ripercussioni sensibili, tali da influire sul commercio tra Stati membri e falsare il gioco di mercato.

Sono quindi in genere esclusi , ad esempio, i seguenti prodotti:

1. Prodotti industriali;
2. Prodotti per l'automazione degli uffici di uso su larga scala (es. fotocopiatori , stampanti di certe fasce e prezzo , centraline telefoniche, ecc.) ;
3. Prodotti destinati alla vendita sui mercati militari.

c) Durata del periodo di garanzia

Si deve fare riferimento al periodo di garanzia applicato dal produttore nel

Paese in cui il prodotto è presentato per la riparazione:

se tale periodo è più lungo rispetto a quello riportato sul certificato di garanzia del prodotto proveniente da altro Paese UE non c'è ovviamente alcun problema.

Se tale periodo è più breve ed è, in ipotesi, scaduto, il consumatore può, a sua scelta:

- o inviare a sua cura e spese il prodotto alla filiale o sussidiaria del produttore nel Paese in cui ha acquistato il prodotto;
- o inviarlo a sue spese ma a cura del servizio di assistenza tecnica del produttore del Paese in cui l'ha presentato per la riparazione, alla



Avv. Maurizio Iorio

filiale o sussidiaria del produttore nel Paese in cui ha acquistato il prodotto.

In entrambi i casi la riparazione effettuata da quest'ultimo è ovviamente gratuita, in garanzia.

d) Chi effettua l'attività di assistenza tecnica sui prodotti coperti da

GARANZIA PAN-EUROPEA

Supponiamo, ad esempio, che il prodotto sia presentato per la riparazione

in
Italia:

1. Se il prodotto corrisponde ad un modello commercializzato dal produttore anche in Italia, non c'è ovviamente alcun problema.
2. Se si tratta invece di prodotto non commercializzato in Italia, la filiale o sussidiaria del produttore, se ritiene di non essere in grado di effettuare ugualmente la riparazione, porrà al consumatore la medesima alternativa (invio all'estero a cura e spese del consumatore o a cura del produttore a spese del consumatore) che abbiamo visto al punto d) precedente.

f) Necessità di adattamento a standard tecnici

Oramai gli standard tecnici sono pressoché totalmente armonizzati a livello UE . Possono tuttavia presentarsi poche eccezioni . In tali casi - stando alle condizioni più correnti stabilite dai produttori ed accettate in sede UE - si applica quanto illustrato nel seguente esempio : prodotto coperto da GARANZIA PAN-EUROPEA importato parallelamente in Italia dal Regno Unito che, per funzionare in Italia, deve essere adattato agli standard tecnici italiani ; in tal caso si possono in concreto verificare le seguenti 3 eventualità :

1 Il prodotto importato è già stato adattato, in modo corretto, agli standard



Avv. Maurizio Iorio

tecnicisti italiani. In tal caso, non c'è ovviamente problema ed il prodotto deve considerarsi normalmente coperto dalla garanzia pan-europea .

2 Il prodotto non è stato adattato o lo è stato in modo non corretto, e la riparazione richiesta si riferisce all'adattamento. In tal caso, occorre avvisare il consumatore che nessuna riparazione in garanzia è possibile finché il prodotto non sia stato adattato in modo idoneo. Inoltre, occorre mettere in guardia il consumatore dai pericoli e dalle eventuali violazioni di legge ai quali egli va incontro utilizzando un prodotto non conforme agli standard tecnici. Se il consumatore richiede di effettuare operazioni di adattamento tecnico del prodotto, non si è obbligati ad accogliere tale richiesta, e comunque l'intervento tecnico non è coperto da garanzia ed è a spese del consumatore.

3 Il prodotto non è stato adattato. Un centro di assistenza del produttore, erroneamente, esegue attività di riparazione sul prodotto prima che il medesimo sia stato idoneamente adattato agli standard tecnici in vigore: in tal caso, a seconda delle circostanze, potrebbe esserci responsabilità – oltre che del centro – anche del produttore nei confronti del consumatore per i danni diretti da questo eventualmente subiti a seguito di tale riparazione .

Avv. Maurizio Iorio