

DOMANDE E RISPOSTE - QUESITI LEGALI IN MATERIA DI ELETTRONICA DI CONSUMO

Questo numero di Marketplace, al pari del numero di febbraio 2020, è dedicato all'esame di alcuni quesiti legali, piuttosto attuali, riguardanti i prodotti di elettronica di consumo, trattati nell'ambito del servizio di consulenza legale che ANDEC riserva ai suoi associati. Anche questa volta sottopongo domande e risposte all'attenzione dei lettori, ritenendo che siano di comune interesse.

Domanda Normativa RoHS e REACH e prodotti di elettronica di consumo:

La nostra azienda produce ed importa speaker, amplificatori e processori, con un giro d'affari molto contenuto: vorremmo sapere se siamo, anche solo potenzialmente, assoggettati alla normativa REACH. Se così fosse, che senso avrebbe avere una normativa specifica per le apparecchiature elettriche ed elettroniche?

Risposta:

Preciso anzitutto che le normative RoHS e REACH, ancorché relative entrambe alla tutela dell'ambiente e della sicurezza delle persone, sono parallele e, almeno in astratto, una non esclude l'altra: infatti, la normativa RoHS impone di NON introdurre nel mercato UE, in percentuale superiore a quella prevista, alcune sostanze pericolose e di certificarlo con marchio CE (oltre che con una dichiarazione di conformità e con un modulo di documentazione tecnica), mentre quella REACH stabilisce, in sintesi, che chi produce e chi importa una determinata sostanza (sola o incorporata in un prodotto, ossia un "articolo") in quantità uguale o superiore a una tonnellata all'anno, ha l'obbligo di registrarla presso l'Agenzia Europea per le Sostanze Chimiche. La registrazione prevede la redazione di un fascicolo tecnico; in tal caso non è prevista una marcatura particolare di ogni prodotto.

Pertanto:

- L'applicabilità della normativa RoHS ai Vostri prodotti non esclude, in astratto, l'applicabilità di quella REACH, trattandosi di casi diversi e sostanze diverse;

- Non è prevista una specifica marcatura "REACH Conform", anche perché il Vostro prodotto potrebbe non contenere alcuna sostanza soggetta a registrazione; se il Vostro cliente vi chiede di accompagnare il prodotto con una dichiarazione di conformità o di non applicabilità, sta a voi decidere se rilasciarla o meno, sulla base di una mera valutazione di marketing; infine, se avete dubbi circa il fatto che il vostro prodotto contenga sostanze soggette a registrazione, vi conviene in primis rivolgerVi ai Vostri fornitori (se affidabili); se avete ulteriori dubbi "tecnici" non avendo raccolto informazioni sufficienti, vi conviene rivolgerVi ad una società di consulenza specifica REACH.

- La registrazione REACH riguarda esclusivamente (a) solo le sostanze previste o gli "articoli" che le contengono, (b) purché si produca o importi una quantità pari o superiore ad almeno 1 tonnellata all'anno e, (c) sempre che qualcun'altro non abbia già registrato detta/e sostanza/e.

2. Domanda

Prezzi di vendita /sconti in caso di lancio di un nuovo prodotto.

Siamo coscienti che la vigente normativa antitrust, sia quella europea sia quella italiana, fanno divieto ai fornitori di imporre ai rivenditori loro clienti i prezzi di rivendita dei prodotti, prezzi che devono poter essere fissati da quest'ultimi con assoluta libertà.

Sappiamo tuttavia che secondo la Commissione Europea, che così si è espressa nel documento "Orientamenti sulle restrizioni verticali", quando il produttore introduce un nuovo prodotto, l'imposizione dei prezzi di rivendita può migliorare la distribuzione dei prodotti e sfuggire così al divieto di cui alla normativa antitrust.

Orbene, in assenza di specifiche indicazioni normative, che durata può avere il periodo di introduzione?

Limitatamente ai nuovi prodotti, è possibile prevedere contrattualmente che, in caso di mancato rispetto delle politiche di vendita del fornitore, il distributore o il rivenditore suo cliente non avrà diritto ad un certo premio?



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.

Risposta:

L'imposizione dei prezzi di vendita al distributore o al rivenditore è vietata e sanzionata alla stregua della legislazione Italiana (L. 287/90, art. 2) ed europea (art. 101 par. 1 TFUE); le clausole che contengono prezzi di rivendita imposti attirano conseguentemente l'attenzione di tutte le autorità antitrust, inclusa quella italiana.

Come da Lei ricordato, secondo la Commissione UE (la cui opinione non vincola né la Corte di Giustizia Europea né i giudici nazionali ma è autorevole ed importante) pur essendo normalmente l'imposizione dei prezzi di rivendita vie-

tata, la stessa è tuttavia eccezionalmente ammessa a certe condizioni, espresse al punto 225 degli "Orientamenti sulle restrizioni verticali" ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC0519\(04\)&from=IT](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010XC0519(04)&from=IT)), ossia se si può fornire la prova:

1) del contributo che può fornire, in fase di lancio di un prodotto nuovo, per indurre i distributori ad aumentare gli sforzi di vendita;

2) e/o dell'opportunità di farvi ricorso, per un periodo limitato (da 2 a 6 settimane), per organizzare una campagna a vantaggio dei consumatori ad opera di un'organizzazione operante in franchising o altra rete di distribuzione specializzata (si tratta di caso diverso dal Vostro);

3) e/o il sostegno ch'essa può garantire alla fornitura di servizi di pre-vendita per prodotti di 'esperienza' o complessi; questa ipotesi andrebbe esaminata alla luce dei Vs. progetti commerciali - Pertanto, se si vuole adottare tale clausola, occorre preventivamente verificare che ne ricorrano in concreto i presupposti, che li si possa dimostrare, ed in ogni caso stabilire un periodo limitato di tempo, idoneo a realizzare lo scopo che giustifica l'adozione del prezzo imposto.

- Il "meccanismo" di esenzione è quello di cui all' art. 101 del TFUE: l'imposizione del prezzo è pertanto eccezionalmente esentata se si riesce a dimostrare che la stessa "... contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori (= i consumatori finali) una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di (a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; (b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi".

Quanto alla durata, per venire al Suo specifico quesito, vale lo stesso onere della prova di cui sopra: si tratta del periodo di tempo che si può dimostrare

(onere della prova a carico della tua società, come necessario per gli effetti di cui sopra (dubito che possa superare i due anni). Quanto ad una clausola che preveda che "in caso di mancato rispetto delle nostre politiche, il distributore non avrà diritto ad un certo premio" mi sembra un terreno estremamente minato ed eviterei una clausola del genere.

3. Domanda

Limiti alla scelta della clientela del distributore o rivenditore

Nel caso di distribuzione selettiva, il fornitore può limitare la clientela presso cui il distributore/il rivenditore autorizzato può commercializzare i prodotti da lui acquistati?

Risposta:

In base alla normativa sulle reti di distribuzione selettiva (art. 4. lett.-b del Reg. Ue 330/2010), costituisce una restrizione fondamentale della concorrenza limitare il territorio o la clientela a cui l'acquirente può rivendere i beni o i servizi contrattuali; ciò indipendentemente dalla quota di mercato delle imprese interessate. Vi sono però alcune eccezioni tra cui l'art. 4 lett. b punto -i del suddetto Regolamento, in base alla quale si possono limitare le vendite attive dell'acquirente escludendo i clienti che il fornitore si è riservato, come segue: " i) la restrizione delle vendite attive nel territorio esclusivo o alla clientela esclusiva riservata al fornitore o da questo attribuiti ad un altro acquirente, laddove tale restrizione non limiti le vendite da parte dei clienti dell'acquirente, (...)".

4. Domanda

Acquisti da siti web di rivenditori indipendenti e garanzia:

Produciamo e commercializziamo prodotti di elettronica di consumo. Vorremmo indicare sul nostro sito Internet che in caso di acquisto su siti Internet di rivenditori non autorizzati (non ricompresi in un apposito elenco che pubblicheremo), non riconosceremo la garanzia convenzionale della durata di due anni che accompagna i nostri prodotti.

Risposta:

Se la Vostra garanzia convenzionale accompagna solo i prodotti di Vs. marchio commercializzati dalla Vostra società e non quelli, ad esempio, di provenienza extra-UE, non vedo alcun problema in proposito. In caso contrario, se si tratta di garanzia convenzionale che accompagna prodotti originariamente immessi nel mercato UE dalla Vostra società o dalla Vostra controllante, si tratterebbe di una pratica finalizzata a impedire la libera circolazione delle merci in ambito UE ed inoltre discriminatoria, pertanto vietata.

5. Domanda

Indicazione made in

Alcuni dei prodotti da noi importati e commercializzati provengono da un paese extra-UE. Sappiamo che il Codice del Consumo, nel caso di prodotti extra-UE, impone di indicare in



etichetta il paese di origine dei prodotti (art. 6, 1 c): non c'è modo di evitarlo?

Risposta:

NON mi risulta che l'art. 6,1 c) del Codice del Consumo (relativo all' indicazione del paese di origine situato al di fuori dell' Unione Europea) si applichi al momento. Infatti, a seguito di specifica norma di legge (DL 30.12.2005 n. 273, convertito in L. 23.02.2006 n. 151), la sua attuazione è stata subordinata all'attuazione del successivo art. 10 (che si riferisce alle indicazioni circa il paese di origine se situato nell'Unione Europea) che tuttavia, a sua volta, non è stato ancora attuato. Il suddetto art. 10 del Codice del Consumo, stabilisce quanto segue:

1. Con decreto del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro per le politiche comunitarie e con il Ministro della giustizia ... sono adottate le norme di attuazione dell' articolo 6, al fine di assicurare, per i prodotti provenienti da Paesi dell' Unione Europea, un'applicazione compatibile con i principi del diritto comunitario (...)

2. Fino alla data di entrata in vigore del decreto di cui al comma 1, restano in vigore le disposizioni di cui al decreto del Ministro dell' industria, del commercio e dell' artigianato 8 febbraio 1997, n. 101. Sennonché ad oggi il decreto i cui all' art. 10 n. 1 NON risulta essere ancora stato emanato, mentre il DM 101/1997, citato all' art. 10 n.2, non contiene alcun obbligo di indicare il paese di origine, sia questo situato entro o fuori dall' Unione Europea. Il tutto come confermato da una circolare ministeriale del MISE del 24 gennaio 2006. (https://www.ambientedititto.it/Legislazione/consumatori/2006/circmin_2006_n.1.htm).