

Contribución de ANCERA a la consulta pública de la Comisión Europea: *Evaluación del Reglamento de exención por categorías del sector de los vehículos de motor (461/2010)*

Una piedra angular para un mercado posventa de automóviles competitivo y una movilidad asequible y sostenible en la UE

1. Competencia en el mercado posventa en beneficio de los consumidores

Un mercado posventa competitivo es necesario para una movilidad asequible y sostenible. Los talleres independientes representan más del 80% de los puntos de venta en el mercado posventa. Por lo tanto, la competitividad del mercado posventa independiente es importante para la competitividad industrial de la UE y para que los consumidores puedan elegir eficazmente los servicios de reparación, cuando «automóviles» sigue siendo la tercera categoría de gasto más importante de los hogares.

El mantenimiento periódico y la reparación de accidentes representan una parte tan importante del presupuesto de movilidad de los consumidores europeos que el legislador europeo ha promulgado sucesivos Reglamentos de exención por categorías en el sector de los vehículos de motor («**MVBER**») desde la década de 1980. Los automóviles que circulan por las carreteras europeas tienen una antigüedad media de 12,3 años, por lo que la necesidad de piezas de recambio, reparación y mantenimiento en condiciones competitivas nunca ha sido tan importante para los consumidores de automóviles.

La UE aprobó normas específicas para el sector en 1985, 1995, 2002, 2010 y 2023 con el fin de garantizar que (a pesar de la importante cuota de mercado de los fabricantes de vehículos en los mercados posventa europeos) los consumidores pudieran beneficiarse de una amplia oferta de piezas de recambio y proveedores de servicios. Estos objetivos seguirán siendo pertinentes después de 2028, cuando expiren las normas sectoriales actuales: los vehículos de motor son productos duraderos; cabe esperar que los vehículos fabricados hoy en día se utilicen hasta bien entrados los años 2040. Durante su vida útil, es necesario realizar un mantenimiento para garantizar la seguridad de los conductores, y la reparación suele ser la opción más respetuosa con el medio ambiente.

Con la transición hacia la movilidad eléctrica, la entrada en el mercado de los fabricantes de vehículos chinos o los cambios en la venta al por menor de motores fomentan la competencia en el mercado (primario) de vehículos de motor nuevos, por lo que es previsible que los proveedores de vehículos sigan disfrutando de una fuerte presencia en el mercado de recambios.

El fabricante de vehículos es, con diferencia, el mayor proveedor de recambios y servicios posventa. Los precios de los recambios han

aumentado considerablemente en los últimos años, lo que indica una falta de competencia.

Los proveedores de vehículos buscan formas de aumentar los ingresos y los márgenes de beneficio del mercado posventa. Con la movilidad conectada y autónoma y la movilidad eléctrica, así como con la telemática y la complejidad tecnológica, es probable que la posición de los fabricantes de vehículos en el mercado posventa siga aumentando. La creciente conectividad de los vehículos y la disponibilidad de datos de los clientes a través de sistemas telemáticos propios crean la oportunidad de conectar con los clientes, lo que permite programar citas directamente y realizar un mantenimiento *preventivo*. Como ha observado BCG, los fabricantes de vehículos *«están en el asiento del conductor para beneficiarse de estas tendencias con acceso directo a los datos, lo que les permite agilizar los procesos y les brinda la oportunidad de ganar clientes del canal independiente»*.

Además, el estudio Berylls 2024 mostró que los *mecanismos propios de los fabricantes de equipos originales* para la codificación de piezas, las actualizaciones de software y la ciberseguridad aumentarán la cautividad de las piezas y (a menos que estos temas se aborden en la legislación específica del sector) es probable que refuercen aún más la posición de los proveedores de vehículos en el mercado posventa. Las piezas de recambio con componentes de software que requieren actualizaciones aumentan la complejidad asociada al desarrollo y la instalación de las piezas. Estos avances técnicos, implementados por los fabricantes de vehículos de forma totalmente propietaria, provocan la necesidad de información para garantizar la interoperabilidad dentro del sistema existente en el vehículo (por ejemplo, debido a la ciberseguridad). Si no se adoptan medidas legislativas, en 2035 los consumidores tendrán que gastar 36.000 millones de euros más de lo necesario, lo que hará que la movilidad sea menos asequible. Por lo tanto, los avances técnicos darán lugar a un mayor poder de mercado de los fabricantes de vehículos, a menos que se adopten las medidas adecuadas. Se necesita una legislación en materia de competencia para hacer frente a estos retos en el mercado de los recambios, cuyo valor asciende a 118.000 millones de euros.

2. La actualización del MVBBER y del SG es la mejor opción política

Aunque es difícil medir la eficacia de las normas actuales (ya que solo se aprobaron en 2023) y no existe un contrafactual real (ya que se aplican normas similares desde hace décadas), las normas adaptadas siguen siendo la mejor solución para las empresas y los consumidores europeos.

Sin el MVBBER, los participantes en el mercado tendrían que basarse en los principios generales del Derecho de la competencia, que serían menos adecuados, más difíciles de interpretar y más costosos de aplicar, especialmente para las pymes, que constituyen una parte esencial del mercado independiente de recambios de automóviles.

El ámbito de aplicación actual del MVBBER sigue siendo adecuado/muy pertinente. No obstante, sería conveniente ampliarlo para incluir las motocicletas, así como los vehículos todoterreno y las máquinas agrícolas autopropulsadas con ruedas, todos ellos productos costosos y complejos diseñados para ser utilizados durante un largo periodo de tiempo, durante el cual requieren un mantenimiento y una reparación regulares.

Los cinco ejemplos siguientes demuestran que, en comparación con el Derecho general de la competencia, las normas específicas siguen representando una solución superior:

2.1 Piezas cautivas y OEM

La primera disposición específica del sector relativa a las restricciones especialmente graves ayuda a los reparadores *independientes* a obtener piezas de los reparadores *autorizados*. Esto es esencial cuando no existe en el mercado ninguna alternativa a una pieza OEM. Sin esta disposición, que es exclusiva del MVBBER, los reparadores independientes no tendrían la posibilidad de competir por los trabajos de mantenimiento o reparación: incluso si solo les faltara una pieza para el vehículo de un cliente, no podrían completar el trabajo.

Esto no ha cambiado en la última década y será aún más relevante en el futuro. Como subrayan los estudios de mercado, *«La tendencia hacia un número cada vez mayor de piezas cautivas viene impulsada por la mayor complejidad de los vehículos y los componentes altamente especializados para los que solo un proveedor está homologado y acreditado por el fabricante de equipos originales. Además, el paso a sistemas informáticos centralizados y sistemas operativos definidos por los fabricantes de equipos originales da lugar a componentes fabricados a medida para vehículos específicos. Como resultado, las piezas electrónicas son cada vez más cautivas, lo que dificulta la competencia del mercado independiente de recambios. La creciente electrificación de los vehículos y sus respectivos componentes está impulsando aún más la cautividad.»*

Sin un acceso adecuado a estas piezas «cautivas», los talleres independientes no tendrían ninguna posibilidad de competir eficazmente. La cláusula también ayuda en lo que respecta a las piezas no cautivas. Por lo tanto, el mantenimiento de esta cláusula de núcleo duro es esencial para la competencia en el mercado posventa de automóviles.

En la práctica, los reparadores independientes dependen de un servicio eficiente de ventanilla única procedente de fuentes independientes. Reconociendo este problema, el Reino Unido fue incluso más allá al reconocer que *«un acuerdo entre un proveedor de vehículos de motor y un miembro de su red de distribución selectiva por el que se acuerde que dichos componentes (cautivos) no puedan suministrarse a distribuidores independientes (en particular, a mayoristas independientes) puede constituir una restricción indirecta del acceso a dichos componentes por parte de los reparadores independientes. Esto se debe a que los talleres de reparación independientes pueden depender del suministro de dichos recambios por parte de mayoristas independientes para tener acceso a ellos*

en condiciones que no los sitúen en desventaja frente a los talleres de reparación autorizados. Por lo tanto, cualquier restricción (indirecta) de este tipo puede entrar en el ámbito de aplicación de la restricción grave del artículo 5, apartado 2, letra a), del MVBERO como posible restricción indirecta de la capacidad de los reparadores independientes para acceder a esas piezas (es decir, a través de mayoristas independientes).»

Las futuras normas de la UE deberían seguir este ejemplo.

2.2 Acceso de los proveedores de piezas al mercado posventa, acuerdos sobre herramientas

La segunda disposición específica del sector relativa a las restricciones especialmente graves establece que un fabricante de vehículos no debe impedir a un proveedor de piezas de recambio, herramientas de reparación o equipos de diagnóstico u otros equipos vender sus productos directamente al mercado posventa independiente y a los reparadores o distribuidores autorizados. Si expirara el MVBER y solo se aplicara el VBER, el fabricante de vehículos podría *impedir* al proveedor de componentes de primer nivel vender piezas de recambio a los reparadores y mayoristas autorizados (encargados) por el fabricante de vehículos. La pérdida de estos grupos de clientes podría hacer totalmente inviable para el proveedor de primer nivel de piezas de recambio, herramientas de reparación y equipos de diagnóstico u otros equipos participar en la distribución directa en el mercado posventa.

Permitir al fabricante de vehículos restringir a sus proveedores reduciría la capacidad de los consumidores y los talleres para elegir entre piezas de diferentes marcas, reduciría gravemente la competencia entre los talleres de reparación y daría lugar a una cuota aún mayor del fabricante de vehículos en el mercado correspondiente de piezas de recambio. La reducción de las oportunidades de distribución directa crearía ineficiencias y haría subir los precios de las piezas de recambio, las herramientas de reparación y los equipos de diagnóstico u otros equipos. En última instancia, esto probablemente daría lugar a precios más elevados para los consumidores en el mercado posventa.

La futura redacción debería tener en cuenta los aspectos relacionados con el software y las licencias, ya que *«los proveedores de primer nivel informaron de que una parte cada vez mayor del contenido del software suele estar sujeta a acuerdos contractuales exclusivos y los proveedores tienen que obtener licencias y autorizaciones antes de poder fabricar piezas para el mercado posventa. Los retrasos o denegaciones de los acuerdos de licencia son una práctica comercial habitual que fomenta la cautividad»*.

Las directrices específicas del sector incluyen aclaraciones importantes sobre las restricciones indirectas, como los acuerdos sobre herramientas. Las futuras directrices deberían ofrecer más claridad, y no menos, sobre cómo pueden colaborar los fabricantes de equipos originales y los proveedores de primer nivel, qué insumos pueden justificar restricciones a las ventas en el mercado posventa y cómo se puede permitir el uso de herramientas (co)financiadas por los fabricantes de equipos originales para

el suministro en el mercado posventa (por ejemplo, mediante derechos de licencia adecuados, que reflejen el uso de la herramienta y no el valor del producto final).[Esto debería ayudar a los fabricantes de piezas a ofrecer sus productos como piezas de recambio directamente al mercado posventa autorizado e independiente, así como a aumentar el número de piezas para las que los talleres y los consumidores pueden elegir entre marcas competidoras.

Dado el fuerte aumento de los precios de las piezas de recambio distribuidas por los fabricantes de vehículos y la frecuente ausencia de competencia en el mercado posventa por parte de sus propios proveedores, la Comisión podría considerar la posibilidad de investigar en qué medida los acuerdos sobre herramientas (u otros posibles acuerdos) son compatibles con el Derecho de la competencia.

2.3 Doble marca

La tercera disposición específica del sector ilustra que un fabricante de vehículos no debe impedir que un proveedor de equipos originales coloque su propio *logotipo o marca comercial* en los componentes suministrados. Esto ayuda al reparador a reconocer la procedencia original del componente y puede animarle a adquirir las piezas de recambio al proveedor original. Esta norma es exclusiva del REMV. Si el REMV expirara en 2028, cabría esperar que los fabricantes de vehículos suprimieran la marca del proveedor. Como resultado, la relevancia de la marca del proveedor disminuiría y el poder de marca de los fabricantes de vehículos aumentaría, lo que les daría una posición aún más fuerte en los mercados de piezas de recambio.

En el Reino Unido, la CMA ha destacado recientemente la continua relevancia de este tema, expresando que cualquier restricción impuesta por el proveedor de vehículos de motor a la capacidad de un proveedor de equipos originales para colocar su propio número de identificación de la pieza puede tener el efecto de restringir la capacidad de los reparadores independientes para identificar piezas de recambio compatibles que pueden obtenerse de estos proveedores.

2.4 Garantías anticompetitivas

Las Directrices complementarias hacen hincapié en que los fabricantes de vehículos no pueden normalmente condicionar *las garantías* a que el vehículo sea reparado por talleres autorizados o con piezas determinadas. Incluso durante el período de garantía, el consumidor debe poder elegir libremente un taller independiente y piezas de recambio. Como han observado varias autoridades nacionales de competencia en respuesta a las recientes consultas de la Comisión, estas directrices son útiles para la competencia y la elección de los consumidores. La pérdida de esta

orientación específica daría lugar a incertidumbre en el mercado, en detrimento de los consumidores, los reparadores independientes y otros operadores independientes. En lugar de permitir que estas orientaciones expiren, la Comisión debería actualizarlas consolidando las explicaciones que ha dado anteriormente sobre el tema y reflejando la jurisprudencia de Francia, Alemania, Letonia o Suecia. La sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 5 de diciembre de 2024 en el asunto C-606/23 relativa a las condiciones de garantía de Kia también demuestra la continua relevancia de las garantías para la competencia en el mercado posventa.

Además, el hecho de que las restricciones en materia de mantenimiento o piezas no figuren en la garantía del proveedor del vehículo, sino en una garantía ampliada *emitida por la red autorizada o concertada a través de un tercero*, no debería alterar, en general, la apreciación. Dada la elevada cuota de mercado del proveedor de vehículos y su red, y el acceso preferente de los clientes del que disfrutaban a través de la conectividad de los vehículos, el elemento decisivo es si la restricción del servicio de mantenimiento o de las piezas, ya sea directa o indirecta, es un factor que puede controlar una o varias de las partes de la red de acuerdos de distribución selectiva.

Dado que los proveedores de vehículos buscan formas de aumentar los ingresos y los márgenes de beneficio del mercado posventa, otras jurisdicciones también protegen la reparabilidad de los vehículos de motor y la capacidad de los consumidores y las empresas de reparar los vehículos en el taller de su elección, entre ellas los Estados Unidos. Es probable que este tema cobre aún más relevancia con el auge de los vehículos eléctricos: En octubre de 2024, la Comisión de Competencia de Hong Kong exigió cambios en las condiciones de garantía del principal fabricante de vehículos eléctricos BYD para promover la competencia en el mercado posventa, también en lo que respecta al mantenimiento y la reparación de las baterías de tracción.

2.5 Información técnica, datos generados por los vehículos y otros insumos esenciales

Las Directrices complementarias también destacan que los fabricantes de vehículos deben facilitar un acceso efectivo a los «insumos esenciales», como herramientas, formación e información técnica (por ejemplo, códigos de avería, actualizaciones de los sistemas ADAS o de las baterías de los vehículos eléctricos, números de identificación de los vehículos, códigos de piezas o avisos de retirada). Las directrices de 2023 han añadido el acceso a los datos generados por los vehículos. La Comisión Europea debe seguir haciendo hincapié en que el acceso debe ser *eficaz y proporcionado*, de modo que los operadores del mercado posventa puedan desempeñar su función en el ecosistema posventa.

Dado que la Comisión Europea acaba de reconocer la necesidad de aclarar y reforzar las directrices específicas del sector en materia de acceso, no parece adecuado dejar que expiren. El impacto de las normas debe evaluarse durante un período de tiempo suficiente, con vistas a su actualización en 2028.

Como señala BCG, «Los clientes finales se ven cada vez más influenciados por la orientación digital a través de plataformas de enrutamiento, así como por el diagnóstico remoto, a la hora de elegir un taller de reparación. Los fabricantes de equipos originales son los mejor situados para utilizar estas palancas con el fin de aumentar su cuota de mercado mediante el acceso directo a los datos, las relaciones existentes con los clientes y la capacidad de ofrecer soluciones integradas.» Del mismo modo, Berylls expresa su preocupación por que «El cambio tecnológico dará lugar a un mayor número de piezas cautivas, un mayor contenido de software en los componentes, actualizaciones de software más frecuentes y la necesidad de información técnica más detallada para la reparación y el mantenimiento. Esa información pertenece exclusivamente a los fabricantes de equipos originales y a sus redes de proveedores de equipos originales. El ejercicio de un control más estricto sobre el acceso de terceros, en combinación con el acceso privilegiado a los datos de los vehículos, confiere al canal de los OES una ventaja competitiva significativa».

En este contexto, la Comisión debería aclarar que el término «insumo esencial» (que se utiliza en las Directrices complementarias en el contexto del artículo 101 del TFUE) es diferente de «instalación esencial» (que sería una prueba más estricta, solo aplicable en relación con el artículo 102 del TFUE). Las futuras directrices también deberían abordar nuevas formas de obstáculos definidos por el software, como los nuevos tipos de códigos de activación de piezas.

Además, la Comisión debería ofrecer orientación sobre la forma de acceso (que debe respetar el modelo de negocio y el nivel de mercado del operador del mercado de recambios correspondiente, ya que, de lo contrario, los datos no estarían en una «forma utilizable» y el acceso no sería ni efectivo ni proporcionado), así como sobre el nivel adecuado de los derechos de licencia. Estos ámbitos han sido objeto de varios asuntos ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea; las conclusiones del tribunal deberían codificarse en futuras directrices y, con suerte, una mayor claridad contribuirá a evitar costosos litigios.

Las normas de homologación de la UE no son suficientes para cubrir el tema. Más bien, en esta era de la información, se necesita la naturaleza flexible y las sanciones significativas del derecho de la competencia para complementar los instrumentos reglamentarios más estáticos. No deben reducirse los incentivos para el cumplimiento. Esto es aún más cierto mientras la Ley de Datos de la UE carezca de disposiciones específicas para el sector, lo que no es previsible a medio plazo.

3 MVBBER: una piedra angular para los próximos años

Dejar que expiren el MVBBER o las Directrices complementarias daría lugar a incertidumbre jurídica. Se perdería la valiosa experiencia y orientación acumulada con los sucesivos MVBBER a lo largo de medio siglo. Esa incertidumbre daría lugar a litigios evitables y a los costes innecesarios conexos, y podría frenar la innovación y la inversión en Europa.

Además, este aspecto cobra cada vez más importancia, ya que la seguridad jurídica, combinada con la disuasión, se convierte en una herramienta para apoyar un cumplimiento más estricto. El cumplimiento respalda los objetivos de las leyes de competencia, crea un mercado interior que funciona mejor, con precios más bajos, más innovación y, si las piezas pueden proceder de múltiples fuentes, cadenas de suministro más resilientes. Un mejor cumplimiento también reduce los costes de ejecución para las autoridades de competencia.

Los reglamentos de exención por categorías *no crean burocracia*, ya que *no* dan lugar a obligaciones específicas ni a cargas administrativas, por lo que son perfectamente compatibles con los objetivos de la mejora de la legislación y constituyen un medio eficaz para hacer frente a los retos del mercado.

Los reglamentos de exención por categorías definen las condiciones en las que determinadas categorías de acuerdos son compatibles con el Derecho de la competencia e incluyen cláusulas esenciales que indican qué cláusulas pueden ser contrarias a la normativa. Al destacar qué tipos de cláusulas son esenciales cuando se acuerdan entre empresas con cuotas de mercado inferiores al umbral legal, queda muy claro cómo podría considerar la Comisión dichas cláusulas cuando se acuerdan entre empresas que disfrutaban de cuotas de mercado *superiores al umbral* (efecto faro). Esto crea incentivos para que las empresas cumplan la normativa y permite a las autoridades encargadas de su aplicación reaccionar con mayor flexibilidad a la evolución del mercado que en el caso de otros instrumentos legislativos. Así pues, incluso cuando los fabricantes de vehículos quedan fuera del ámbito de aplicación del reglamento de exención por categorías con cuotas de mercado elevadas en el mercado posventa, de aproximadamente el 38-40 %, el MVBBER sigue desempeñando una función importante.

Un mercado posventa fuerte e independiente puede ofrecer fuentes de suministro alternativas y mejorar la *seguridad del suministro*, lo que aumenta la *resiliencia* de las empresas europeas que dependen del transporte por carretera.

Como han destacado Berylls y BCG, los proveedores de vehículos «estarán en una posición dominante para aumentar su cuota de mercado, ya que dispondrán de numerosas palancas, que van desde aprovechar los avances tecnológicos hasta centrarse más en las relaciones con los clientes existentes y en los datos». Por lo tanto, son necesarias normas de competencia específicas para el sector a fin de contar con un marco legislativo que mantenga abiertos y competitivos los mercados posventa del automóvil.

Bibliografía

1. Estudio de Roland Berger/FIGIEFA 2024, Panorama del mercado posventa independiente del automóvil en Europa: del mercado posventa del automóvil a la industria de soluciones para el ciclo de vida de los vehículos

https://content.rolandberger.com/hubfs/07_presse/European%20Independent%20Automotive%20Aftermarket%20Panorama_final.pdf

2. Wolk & Nicolic muestran que la edad media de los automóviles en Europa ha aumentado de 11,4 años (2018) a 12,3 años (2022). El envejecimiento del parque automovilístico europeo se confirma en el informe de BCG, At the Crossroads – The European Aftermarket in 2035, p. 7.

3. Véase Autorité de la Concurrence, [Enquête sur l'entretien et la réparation automobile : l'Autorité rend son avis | Autorité de la concurrence \(autoritedelaconcurrence.fr\)](https://www.auditoria.com/autoritedelaconcurrence.fr). Wolk&Nicolic identifican cuotas de mercado del 38,3-39,0 % para los fabricantes de vehículos, con variaciones de apenas un punto porcentual entre 2019 y 2023.

4. Estudio de la Asociación de Recicladores de Vehículos (VRA), véase https://versicherungsprofi.online/sparten-produkte/komposit-und-rechtsschutzversicherung/allianz-studie-zur-nachhaltigeren-kfz-reparatur_02885/

5. La asociación alemana de aseguradoras de automóviles (GDV) ha observado un aumento medio de los precios del 75 % entre 2014 y 2024, <https://www.gdv.de/gdv/medien/medieninformationen/preisanstieg-fuer-auto-ersatzteile-von-2014-zu-2024-153466>

6. BCG, At the Crossroads – The European Aftermarket in 2035, p. 9.

7. BCG, At the Crossroads – The European Aftermarket in 2035, p. 5.

8. BCG, At the Crossroads – The European Aftermarket in 2035, p. 8.

9. Berylls, Competitiveness in the Automotive Aftermarket in the Context of the Technological Shift, 2024

https://www.berylls.com/wp-content/uploads/2024/09/Berylls-Aftermarket_Insight_2024_vf.pdf

10. Estadística de Wolk & Nicolic After Sales Intelligence: volumen del mercado posventa de la UE: 118 000 millones de euros (piezas, sin incluir mano de obra; 236 000 millones de euros incluyendo mano de obra). Estudio de Roland Berger/FIGIEFA 2024, Panorama del mercado posventa independiente europeo del automóvil: del mercado posventa del automóvil a una industria de soluciones para el ciclo de vida de los vehículos.

https://content.rolandberger.com/hubfs/07_presse/European%20Independent%20Automotive%20Aftermarket%20Panorama_final.pdf

11. Documento de posición de la Studienvereinigung Kartellrecht (Asociación de Abogados de la Competencia de Alemania, Austria y Suiza), 25 de enero de 2021, p. 38.
12. Berylls, Competitiveness in the Automotive Aftermarket in the context of the technology shift (Competitividad en el mercado posventa del automóvil en el contexto del cambio tecnológico), p. 16.
13. CMA Guidance on Motor Vehicle Agreements (Orientaciones de la CMA sobre los acuerdos relativos a los vehículos de motor), 5 de junio de 2023, nota a pie de página 22.
14. Berylls, Competitiveness in the Automotive Aftermarket in the context of the technology shift (Competitividad en el mercado posventa del automóvil en el contexto del cambio tecnológico), p. 16.
15. Funke, en: Berg/Mäsch, 3.^a ed. 2018, Einführung zum Kartellrecht für den Automobilsektor, apartado 14 y ss.
16. Documento de posición de la Studienvereinigung Kartellrecht (Asociación de Abogados de la Competencia de Alemania, Austria y Suiza), 25 de enero de 2021, p. 46.
17. CMA Guidance on Motor Vehicle Agreements, 5 de junio de 2023, nota al pie 26.
18. FAQ 2012, respuestas 1-6, https://competition-policy.ec.europa.eu/document/download/1473c82d-cb6c-435a-a4a7-9e4b04f3cb6e_en?filename=FAQ_application_of_EU_antitrust_rules_in_the_motor_vehicle_sector_en.pdf
19. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C_202500516
20. <https://www.ftc.gov/business-guidance/resources/businesspersons-guide-federal-warranty-law#Magnuson-Moss>
21. https://www.compcomm.hk/en/media/press/files/BYD_PR_EN.pdf
22. BCG, At the Crossroads – The European Aftermarket in 2035, p. 15.
23. Berylls, Competitiveness in the Automotive Aftermarket in the context of the technology shift, p. 3.
24. C-390/21 - ADPA y Gesamtverband Autoteile-Handel; C-319/22 - Gesamtverband Autoteile-Handel; C-527/18 - Gesamtverband Autoteile-Handel.
25. Becker/Simon, en: MüKo WettbR, 3.^a ed. 2020, Einl. párr. 6 y ss.; Funke, en: Berg/Mäsch, 3.^a ed. 2018, Einführung zum Kartellrecht für den Automobilsektor, apartado 7.

26. Wolk&Nicolic identifican cuotas de mercado del 38,3-39,0 % para el fabricante de vehículos, con variaciones de apenas un punto porcentual entre 2019 y 2023.