

# Sintesi della valutazione dell'MVBER

Commission Staff Working Document — SWD(2026) 174 final, 25 giugno 2026

Valutazione del Regolamento (UE) 461/2010 (Motor Vehicle Block Exemption Regulation) e delle relative Linee guida supplementari (SGL)

---

## Di cosa si tratta

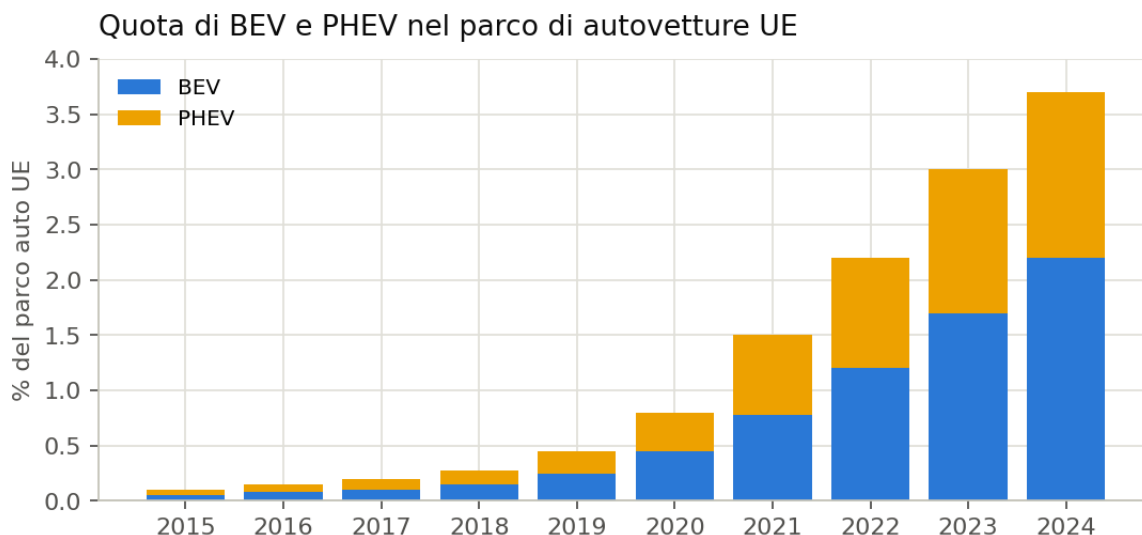
Il documento valuta il **regolamento di esenzione per categoria nel settore automobilistico (MVBER, Reg. UE 461/2010)** e le relative **Linee guida supplementari (SGL)**. L'MVBER è l'ultimo regolamento di esenzione settoriale ancora in vigore sotto l'art. 101 TFUE e disciplina gli accordi verticali nell'aftermarket (ricambi, riparazione e manutenzione) tra costruttori e riparatori autorizzati. Si affianca al regime generale (VBER e Vertical Guidelines).

La valutazione copre il **periodo 2021–2025** e serve a decidere se, alla scadenza del 31 maggio 2028, lasciar decadere l'MVBER (con applicazione automatica del solo VBER) oppure rinnovarlo o rivederlo. L'analisi applica i cinque criteri della *better regulation* — efficacia, efficienza, coerenza, pertinenza e valore aggiunto UE — combinando consultazione pubblica (74 contributi), due consultazioni delle autorità nazionali (NCA), lo studio del JRC, i dati dei fornitori ICDP e Wolk & Nikolic e l'esperienza di enforcement della Commissione. Limite ricorrente: gran parte dei contributi proviene dall'aftermarket indipendente, perciò alcune prospettive possono risultare sovra-rappresentate.

## Il contesto di mercato

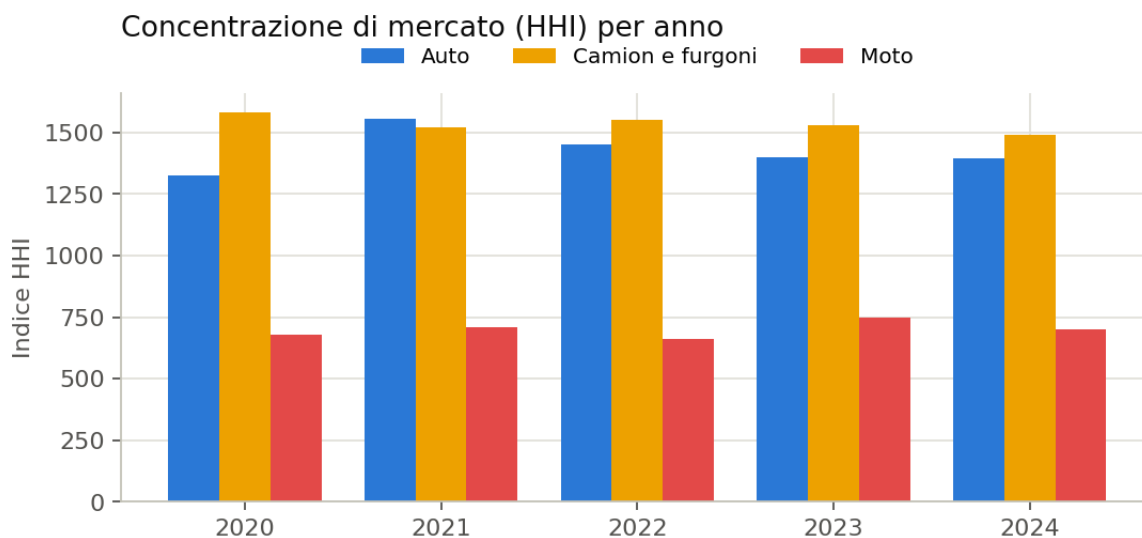
Il settore vale circa 1.000 miliardi di euro di PIL e 13,6 milioni di posti di lavoro (≈7% dell'occupazione UE). L'aftermarket valeva 236 miliardi di euro nel 2023, di cui 118 miliardi solo per i ricambi. Due trasformazioni strutturali dominano il periodo: **elettrificazione** e **digitalizzazione/connettività**, entrambe centrali per l'accesso ai dati generati dal veicolo.

Sul mercato primario sono entrati nuovi concorrenti (Tesla e produttori cinesi come BYD, Geely, SAIC): la quota di Tesla nell'UE è passata dallo 0,5% (2020) al 2% (2024) e quella dei marchi cinesi dallo 0,1% al 2,1%. L'elettrificazione resta però marginale nel parco circolante: nel 2024 i BEV erano solo il **2,2%** del parco di autovetture.



La quota di veicoli elettrici e ibridi plug-in nel parco UE cresce da circa 0,1% (2015) a circa 3,7% (2024). Dati: European Alternative Fuels Observatory.

Quanto alla concorrenza tra costruttori, l'indice HHI è salito nel 2021 (da 1.326 a 1.557) dopo la fusione PSA–FCA (Stellantis), per poi stabilizzarsi attorno a 1.394 per le auto. Il settore dei camion resta più concentrato (HHI 1.546 nel 2024). Come controfattuale imperfetto è stato usato il settore delle moto, cui l'MVBER non si applica: risulta meno concentrato, ma le differenze dipendono soprattutto da costi, regole ed economie di scala, non dall'MVBER.



Indice di concentrazione HHI per auto, camion/furgoni e moto, 2020–2024. Dati: Wolk & Nikolic.

## I risultati della valutazione

### Efficacia — certezza giuridica (1° obiettivo)

Nel complesso l'MVBER e le SGL hanno aumentato la certezza giuridica: lo confermano quasi tutti i rispondenti e tutte le NCA. Restano aree percepite come poco chiare, soprattutto su digitalizzazione ed elettrificazione: le definizioni di «informazione tecnica», «strumento», «ricambio», «riparatore indipendente» e l'accesso ai dati del veicolo. L'esperienza della Commissione mostra però pochissime richieste di chiarimento (12 in tutto il periodo), segno di un buon livello di certezza.

## Efficacia — riduzione di sovra/sotto-esenzione (2° obiettivo)

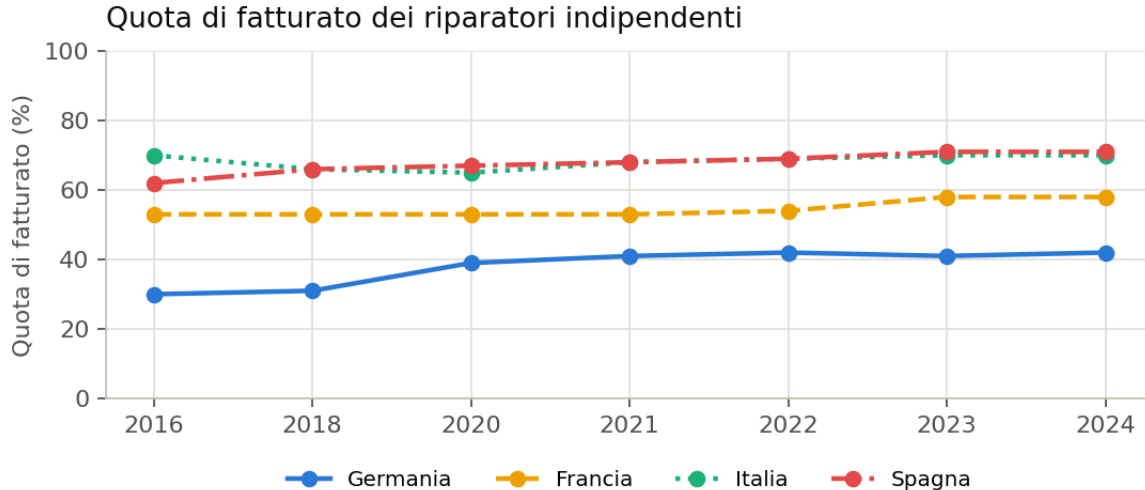
Il quadro è giudicato robusto. La **soglia del 30%** è ritenuta appropriata. I timori di «sovra-esenzione» dei costruttori derivano spesso da un equivoco: la soglia va applicata ai mercati post-vendita brand-specific (dove le reti autorizzate superano spesso il 30%), non al mercato primario. Sono emersi possibili «falsi positivi» su restrizioni d'accesso a input essenziali e su nuove forme contrattuali come le garanzie estese (fino a 10 anni).

## Efficacia — protezione di specifiche forme di concorrenza (3° obiettivo)

Si articola in cinque sotto-obiettivi, tutti ritenuti almeno parzialmente raggiunti:

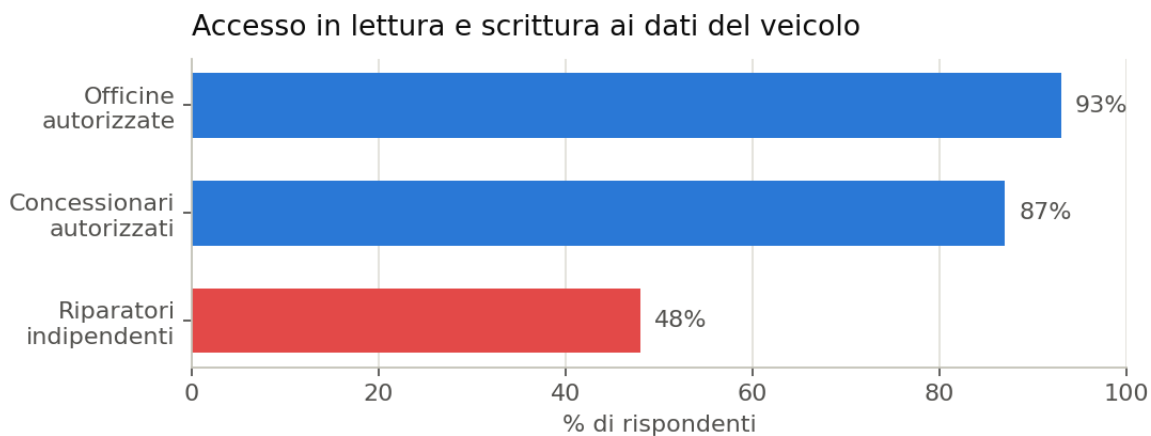
- **Niente foreclosure tra costruttori:** raggiunto; mercato sano, con ingresso di nuovi attori.
- **Commercio transfrontaliero:** il parallel trade resta di nicchia (<0,5% delle immatricolazioni nel 2023) ma continua a offrire un vantaggio di prezzo medio del 12,7%.
- **Riparatori indipendenti vs reti autorizzate:** i nodi maggiori restano l'accesso a ricambi, informazioni tecniche e dati del veicolo.
- **Niente foreclosure dei fornitori di ricambi:** la distribuzione indipendente di ricambi non è arretrata, anzi cresce in termini reali.
- **Concorrenza intra-brand** tra concessionari e tra riparatori dello stesso marchio: sostanzialmente mantenuta, malgrado consolidamento delle reti e integrazione verticale dei costruttori.

Nonostante i timori, i dati ICDP mostrano che la **quota di fatturato dei riparatori indipendenti è anzi cresciuta**, sostenuta dall'invecchiamento del parco e dalla pressione sui costi.



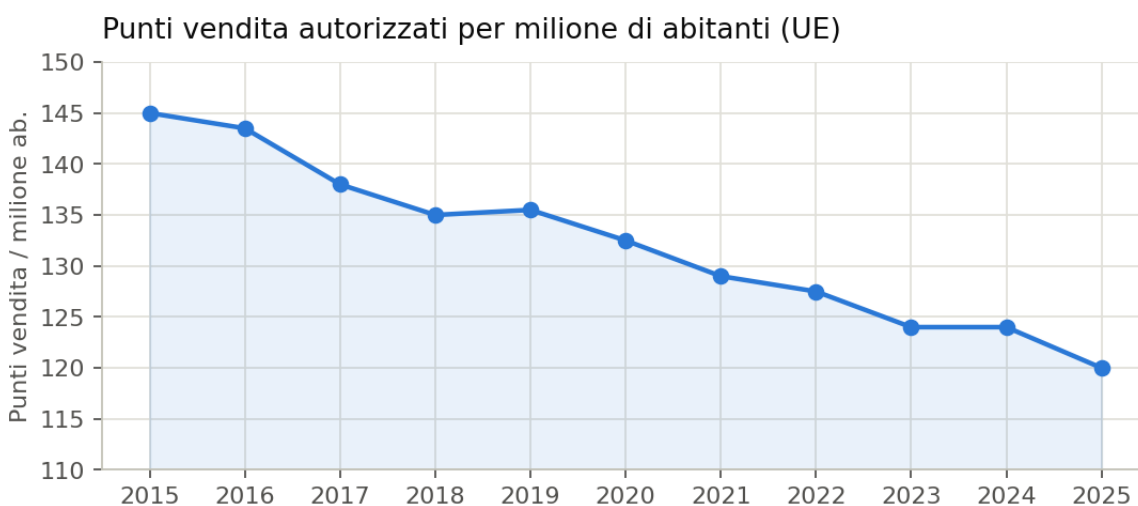
Quota di fatturato dei riparatori indipendenti in DE, FR, IT, ES, 2016–2024. Dati: ICDP.

Sul fronte dei **dati generati dal veicolo**, la survey Verian evidenzia l'asimmetria più netta della valutazione: l'accesso completo (lettura e scrittura) è la norma per le officine autorizzate ma resta limitato per gli indipendenti. Il 67% dei costruttori applica politiche d'accesso differenziate verso gli operatori indipendenti, in particolare per diagnostica avanzata e aggiornamenti software.



Accesso in lettura e scrittura ai dati del veicolo per tipo di operatore. Dati: survey Verian (JRC).

Un trend strutturale rilevante è la **riduzione della densità delle reti autorizzate** (concessionari e officine) tra il 2015 e il 2025, dovuta alla razionalizzazione delle reti da parte dei costruttori. Insieme ai modelli di agenzia e all'integrazione verticale, questo può incidere sulla concorrenza intra-brand e sull'accesso alle reti.



Punti vendita autorizzati per milione di abitanti nell'UE, in calo da ~145 (2015) a ~120 (2025). Dati: ICDP, UN.

## Efficienza

L'MVBER e le SGL sono giudicati efficienti: nessuno segnala inefficienze e la maggioranza ritiene i costi piccoli rispetto ai benefici (soprattutto certezza giuridica e minori contenziosi). I costi non sono quantificabili con precisione: le stime aggregate indicano un costo annuo di compliance tra circa 86 e 375 milioni di euro. La maggioranza ritiene che senza l'MVBER i costi di autovalutazione sarebbero stati più alti.

## Coerenza

Il regime è giudicato coerente al suo interno e con le altre norme UE. Alcuni rispondenti lamentavano tensioni con Data Act, Type Approval Regulation, DMA/DSA e Cyber Resilience Act sull'accesso ai dati. La Commissione conclude però che questi strumenti non sono incompatibili ma complementari: l'MVBER segue una logica concorrenziale (valutazione caso per caso degli «input essenziali»), mentre Data Act e omologazione seguono logiche diverse (liste di dati/RMI). Gli sviluppi recenti — la Guidance sui dati del veicolo (settembre 2025) e l'atto delegato che modifica l'Allegato X del Type

Approval (marzo 2026) — confermano la coerenza del quadro.

## Valore aggiunto UE

Chiaro: la concorrenza è competenza esclusiva dell'UE e solo la Commissione può adottare esenzioni per categoria. La grande maggioranza ritiene che il regime abbia facilitato l'applicazione uniforme dell'art. 101 da parte di NCA e giudici nazionali e che misure puramente nazionali sarebbero state meno efficaci. Il valore aggiunto è particolarmente evidente per il commercio parallelo.

## Pertinenza

Gli obiettivi restano attuali e l'ambito materiale (veicoli a tre o più ruote) è giudicato ancora appropriato; una minoranza chiedeva di estenderlo a moto e scooter. La rilevanza dei sotto-obiettivi è destinata anzi a crescere con dati del veicolo, elettrificazione e integrazione verticale dei costruttori.

## Conclusioni e lezioni apprese

L'MVBER e le SGL sono **accolti positivamente dal mercato e hanno raggiunto i loro obiettivi**, che restano pertinenti. Hanno aumentato la certezza giuridica, evitato in generale sovra/sotto-esenzioni e protetto le forme di concorrenza individuate; sono efficienti, coerenti e dotati di chiaro valore aggiunto UE.

Il punto critico è che gli strumenti **non sono stati pienamente efficaci nell'affrontare le restrizioni di accesso agli input essenziali** — soprattutto informazioni tecniche e dati generati dal veicolo — nonostante le modifiche del 2023. Le lezioni principali: serve un enforcement dell'art. 101 mirato a impedire che digitalizzazione ed elettrificazione vengano usate per escludere il canale indipendente; le liste tecniche troppo dettagliate rischiano di diventare obsolete; va curata l'articolazione con Data Act e Type Approval Regulation; e serve **flessibilità nel definire cosa costituisce un «input essenziale»** in un contesto tecnologico in rapida evoluzione.

---

*Nota: i grafici sono ricostruzioni grafiche basate sui dati e sui trend riportati nel documento originale SWD(2026) 174 final.*