

El futuro contractual de la distribución en el Sector de la Automoción: los cambios previsibles



Alfredo Briganty
Abogado
Socio de **QVADRIGAS ABOGADOS**

alfredo.briganty@qvadrigas.com



Madrid, 7 de febrero de 2018

#CongresoFaconauto



1.- SITUACIÓN ACTUAL

2.- ADAPTACIÓN CONTRACTUAL AL NUEVO MODELO DE NEGOCIO

3.- CLÁUSULAS PREVISIBLES

4.- CONCLUSIÓN



Libre competencia /Exención Sectorial

1

SITUACIÓN ACTUAL



1

SITUACIÓN ACTUAL

**Verticalidad:
distintos niveles en la cadena de
distribución**



1

SITUACIÓN ACTUAL

Sistema de Distribución Dual: Selectividad / Exclusividad

Con carácter general:

- Contrato de Concesión
- Contrato de Agencia
- Contrato de Taller/Servicio.

En VENTAS: **Sistema Selectivo Cuantitativo
Cualitativo**

En POSVENTA: **Sistema Selectivo Cualitativo.**

Libertad para la Multimarca

1

SITUACIÓN ACTUAL



1

SITUACIÓN ACTUAL

Aparente Independencia empresarial de las redes





1

SITUACIÓN ACTUAL

Operativa de negocio cada vez más dirigida y controlada (Circulares internas, Anexos, Decisiones propias y novaciones parciales).

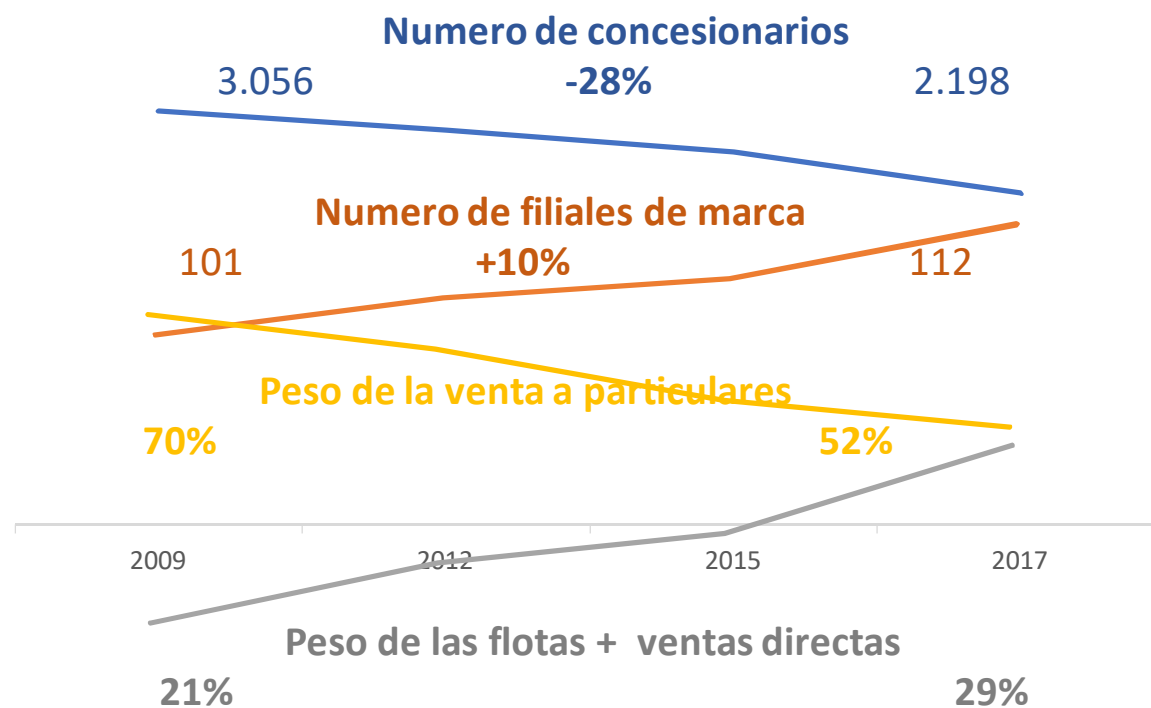
- > Ventas Directas = VN + Recambios
- Intromisión V.O.: excluido del REC
- Negocios atípicos:
 - seguros
 - financiaciones
 - flotas
 - buy backs, etc.

1

SITUACIÓN ACTUAL

▼ Operadores

△ de Filiales





Ante esta situación:

IMPOSIBILIDAD

DE EVITAR EL CAMBIO



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿**POR QUÉ** resulta necesario **adaptar** los **Contratos**?

Evolución del estado de la técnica y digitalización de los productos y servicios.

“Vehículo conectado”
“Vehículo autónomo”
“Vehículo eléctrico”



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿**POR QUÉ** resulta necesario **adaptar** los **Contratos**?

Políticas medioambientales concentradas a nivel mundial (Kyoto).



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿POR QUÉ resulta necesario **adaptar** los **Contratos**?

**Cambios comportamiento del consumidor:
uso de Internet y movilidad compartida.**



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿**POR QUÉ** resulta necesario **adaptar** los **Contratos**?

Nuevos Canales de Venta (online, marketing digital/ redes sociales).



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿POR QUÉ resulta necesario **adaptar** los **Contratos?**

Big Data y Gestión de Datos: mejorar la experiencia del cliente como objetivo principal del modelo de negocio.



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿**POR QUÉ** resulta necesario **adaptar** los **Contratos**?

El Sector de Automoción se convertirá en un modelo de plataformas:

“Los datos serán el combustible del futuro modelo de negocio”.

“Los fabricantes de vehículos obtendrán ingresos fundamentalmente de ellos.” (KPMG)



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿QUÉ CAMBIOS se pueden prever?

Mayor control del fabricante (menos derechos y más obligaciones y directrices).

“El papel del importador y del concesionario cambiará debido al cambio en la necesidad de mantenimiento. Además, la relación con el cliente será digital. (...) Aumentará la posición dominante de los fabricantes, controlando de forma remota el coche y prediciendo el comportamiento del conductor.”

Informe KPMG Holanda (2017) “El coche conectado está aquí para quedarse”.



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿QUÉ CAMBIOS se pueden prever?

Mimetización:

- Concesionarios/Agentes/Comisionistas (por ramas de actividad/productos).
- Convivencia de contratos en un mismo operador.

*“Más de la mitad de los ejecutivos (56%) prevé que **el número de concesionarios de vehículos se reducirá entre un 30 y un 50% de cara al año 2025**. Casi el 80% de los ejecutivos está convencido de que la única alternativa que tienen los concesionarios para sobrevivir es convertirse en centros de servicio o de vehículos de segunda mano.”*

“Informe Global sobre Automoción 2017”- KPMG



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿**QUÉ CAMBIOS** se pueden prever?

Multiplicidad de Contratos según modelos de negocio, tecnologías y canales de venta

- Financiación
- Gestión Digital (webs, redes sociales)
- Productos digitales (aplicaciones, dispositivos)
- Protección de datos
- Recambios
- V.N., V.O.
- Vehículo Eléctrico
- Modelos Premium
- Nuevos Servicios: Movilidad (car-sharing, etc)



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿QUÉ CAMBIOS se pueden prever?

Cambios Gestión de Datos de los clientes

Acceso directo del fabricante al cliente (fuelle única).

Nueva legislación PDCP (RGPD): Código de Conducta Sectorial (art. 40 RGPD).

*“Las preferencias de los clientes requieren que se desarrolle **una presencia mixta entre lo físico y lo digital** junto con nuevos modelos de distribución. Estos nuevos modelos de distribución permitirán a los fabricantes interactuar muy cerca de los clientes proporcionándoles servicios específicos, experiencias de servicios concretos y productos personalizados.”*

Futuro de la venta al por menor en Automoción – Ernst&Young (2015)



2

ADAPTACIÓN CONTRACTUAL

¿QUÉ CAMBIOS se pueden prever?

Nueva fuente de ingresos de productos y servicios digitales gracias a los datos generados por el “vehículo conectado”.

“El ecosistema digital del vehículo será la fuente principal de ingresos y no el vehículo. (...) Las alianzas estratégicas y la cooperación entre las compañías de industrias convergentes será la fuerza impulsadora en un escenario híbrido cooperación-competición. (...) Los datos serán el combustible del futuro modelo de negocio de la industria del automóvil y los fabricantes de vehículos obtendrán ingresos principalmente de ellos.”

“Informe Global sobre Automoción 2017”- KPMG
(encuesta > 1.000 directivos del Sector)



¿QUÉ CLÁUSULAS SON PREVISIBLES?



Renuncia de derechos adquiridos (inversiones, clientela)

3
**CLÁUSULAS
PREVISIBLES**



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual al arbitrio de una sola parte: duración indeterminada, preaviso, reorganización, justificación...



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual arbitral

Regulación de ventas directas



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas

**Renuncia a clientela. Cesión de la propiedad
datos**



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas

Renuncia a la clientela y a propiedad datos

**Reserva de modificaciones contractuales
(modificación del modelo de negocio, de
productos contractuales, gestión de datos,
procesos de venta y posventa)**



3

**CLÁUSULAS
PREVISIBLES**

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas

Renuncia a la clientela y a propiedad datos

Reserva de modificaciones contractuales

Renuncia a indemnizaciones



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas.

Renuncia a la clientela y propiedad de datos

Reserva de modificaciones contractuales

Renuncia indemnizaciones/compensaciones

**Posibles pactos de no competencia:
monomarca**



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas

Renuncia a la clientela y propiedad de datos

Reserva de modificaciones contractuales

Renuncia indemnizaciones/compensaciones

Pactos de no competencia: monomarca

Asunción de responsabilidades de toda índole (*compliance*, corrupción, gestión datos).



3

CLÁUSULAS PREVISIBLES

Renuncia derechos adquiridos

Vigencia contractual

Regulación de ventas directas

Renuncia a la clientela y propiedad de datos

Reserva de modificaciones contractuales

Renuncia indemnizaciones/compensaciones

Pactos de no competencia: monomarca

Asunción de responsabilidades



4

CONCLUSIÓN

Se avecinan cambios sustanciales.

El REC quedará en entredicho:

- Control de datos.
- Gestión Directa del negocio
- Posibilidad de abuso de posición dominante en el mercado.

Cambios “de la mano de los concesionarios”
(Presidente de VW, Presidente de Mercedes)

Se debe preservar la rentabilidad de los negocios
apelando al espíritu de los Contratos de Colaboración
Mercantil.



4

CONCLUSIÓN



***“El valor crea valientes;
la concordia, invencibles...”***

El futuro contractual de la distribución en el Sector de la Automoción: los cambios previsibles



Alfredo Briganty
Abogado
Socio de **QVADRIGAS ABOGADOS**

alfredo.briganty@qvadrigas.com



Madrid, 7 y 8 de febrero de 2018

#CongresoFaconauto