

Por un Reglamento Comunitario ÚNICO Y ESPECÍFICO



Alfredo Briganty

Abogado

Socio de **QVADRIGAS ABOGADOS**
alfredo.briganty@qvadrigas.com



2020 **5 Y 6** **MADRID**
FEBRERO

XXIX CONGRESO & EXPO
FACONAUTO

COMPROMETIDOS, SUMAMOS



ÍNDICE

- 1.- Desde la perspectiva contractual (Fabricante/Distribuidor).**
- 2.- Desde la perspectiva del mercado (Consumidor).**
- 3.- Las peculiaridades del Sector.**
- 4.- La solución idónea: un Reglamento único y específico.**



1

Perspectiva Contractual: Fabricante/Distribuidor

Contratos

- **La Nueva Era Contractual en el Sector de la Automoción.**
- **Nuevo modelo de negocio:**
 - **Nuevas Tecnologías: motorizaciones y energías.**
 - **Una movilidad distinta.**
 - **La era Digital.**
 - **El mundo del Dato.**
 - **El comercio electrónico.**
- **La tormenta perfecta.**



2

Perspectiva del Mercado:
Consumidor

Competencia

- El consumidor es el protagonista.
- Fabricantes y Distribuidores: Actores Secundarios.
- La libre competencia y los Reglamentos de Exención por categorías: ¿el guión o la trama?
- Vuelvo a recurrir a mis cinco amigos:

- QUÉ.



Peter Sutherland
Comisario europeo de Competencia 85/89

- CÓMO.



Karel Van Miert
Comisario europeo de Competencia 93/99

- CUÁNDO.



Mario Monti
Comisario europeo de Competencia 99/04

- DÓNDE.



Neelie Kroes
Comisaria europea de Competencia 04/09

- POR QUÉ.



Margrethe Vestager
Comisaria europea de Competencia 14/Actualidad



2

Perspectiva del Mercado

QUÉ

- ¿Qué son los reglamentos de Exención por Categorías (REC)?



art. 101



art. 1

- **Prohibición General:** acuerdos, decisiones o prácticas concertadas que puedan **impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado.**
- **Excepción/Exención:**
 - Si mejoran la **producción y distribución** de bienes y servicios
 - Si fomentan el **progreso técnico o económico** y **benefician a los consumidores.**



2

Perspectiva del Mercado

CÓMO

- **A través de una normativa transitoria y específica:** “aplicable a ciertas categorías de acuerdos de distribución y servicio de venta y posventa de vehículos de motor”.
 - **REC 123/1985**
 - **REC 1475/1995**
 - **REC 1400/2002**
- Regulan conjuntamente Venta y Posventa.
- **REC 330/2010 – De general aplicación a todos los sectores.** A modo de cajón de sastre.
 - **REC 461/2010 – Específico para la Posventa en el sector automoción.**

2

Perspectiva del Mercado

CUÁNDO

- REC 330/2010 → 31.05.2022
- REC 461/2010 → 31.05.2023
- A través de Informes de Evaluación para la Comisión Europea:
 - **Consultas Públicas:** 2020 y 2021: pruebas sobre el funcionamiento (contribuciones y jornadas).
 - **Estudio de Valoración Externo.**
 - **Consultas a la Red de Competencia Europea.**
 - **Informe Final y recomendación definitiva.**



2

Perspectiva del Mercado

DÓNDE

- **Distribución Dual: Ventas Directas del Proveedor.**
- **Venta Online: un nuevo canal.**
- **La gestión del Dato: el combustible del futuro.**
- **El Doble Vínculo de un mismo colaborador: distribuidor y agente.**



2

Perspectiva del Mercado

POR QUÉ

- **Porque es ineludible justificar la necesidad de los Reglamentos de Exención.**
 - **Efectividad/Seguridad Jurídica:** ¿Se han cumplido los objetivos?
 - **Eficiencia:** ¿Proporcionan un ahorro en costes?
 - **Relevancia:** ¿Es todavía necesaria una regulación de la UE?
 - **Coherencia:** ¿Existen contradicciones?
 - **Valor añadido:** ¿Ha servido para algo?
- **Porque en el contexto socioeconómico en que vivimos es necesaria su existencia.**
 - **Precios** más bajos.
 - **Mayor elección** entre productos/servicios, proveedores.
 - **Fomento de la innovación** (progreso técnico o económico).
 - **Mejora de la producción y distribución.**
- **Porque el legislador no puede perder de vista al protagonista:**

EL CONSUMIDOR

3

Peculiaridades del Sector

1. Las magnitudes de la distribución selectiva

- **Inversiones descomunales.**
- **Formación costosa y muy cualificada.**
- **La incertidumbre de la seguridad tecnológica.**
- **Multiplicidad de parásitos.**

3

Peculiaridades del Sector

2. La concentración de grupos y marcas

- **Incidencia en las cuotas de mercado.**
- **El efecto acumulativo del Sistema Selectivo.**
- **Pérdida de rentabilidad e independencia del distribuidor.**
- **Mayor rigidez en la determinación del precio.**
¡Ojo con el consumidor!



3

Peculiaridades del Sector

3. El nuevo modelo de negocio

- **La problemática del precio según el canal elegido.**
- **Los datos: efectos del intercambio de información.**
- **Los contratos vinculados (tying): movilidad, conectividad, seguros y financiación.**
- **Un nuevo negocio: la obligación de recompra.**



3

Peculiaridades del Sector

4. Mayor inseguridad jurídica



- **Por inexistencia de normativa clara.**
- **Por los nuevos roles operativos: travestismo jurídico.**
- **Por la inutilidad de los Códigos de Conducta.**
- **Por la monomarca encubierta.**
- **Por la fijación/modificación unilateral de condiciones comerciales.**
- **Por el descubrimiento de cárteles.**
- **Por la desaparición de las “CLÁUSULAS BLANCAS”.**

3

Peculiaridades del Sector

5. Las expectativas del consumidor

- **Tener de todo sin ser propietario de nada.**
- **Mayores prestaciones a menor precio.**
- **La digitalización: exigencia de actualizaciones constantes.**
- **Más derechos a costa de los fabricantes y los distribuidores.**



4

Un reglamento
ÚNICO Y ESPECÍFICO

La (re)solución

- **La Historia lo demuestra: REC 123/85; REC 1475/95; y REC 1400/2002.**
- **Una Normativa:**
 - **Que abarque de forma conjunta la actividad de Venta y Posventa, incluyendo las peculiaridades del nuevo modelo de negocio.**
 - **Que constriña las prácticas inhibitorias de la competencia.**
 - **Que equilibre el desenfreno de los fabricantes.**
 - **Que atienda al temor reverencial de los distribuidores con la inclusión de Cláusulas Blancas.**



4

Un reglamento
ÚNICO Y ESPECÍFICO

La (re)solución -nada nueva, por cierto-

- **Guía Orientativa del Reglamento 1400/2002 de la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea, de 1 de agosto de 2002 (DO L 203, pag. 30).**

La introducción de las condiciones generales sobre protección contractual es parte de las reglas específicas y más estrictas establecidas por la Comisión para este sector comparado con otros sectores económicos. Esto se basa en la experiencia de la Comisión de que un marco contractual estable permite que los beneficios en la distribución y los ahorros de costos se trasladen a los consumidores⁵⁶.



4

Un reglamento
ÚNICO Y ESPECÍFICO

La (re)solución -nada nueva, por cierto-

- **Comunicación de la Comisión. *El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor, de 22 de julio de 2009.***

En este contexto, es importante que la Comisión proponga un marco claro y fiable de política de la competencia para el sector del automóvil, con el fin de evitar la incertidumbre, especialmente en el actual momento de crisis y teniendo en cuenta los retos a los que se enfrenta y su importancia para la economía europea.



4

Un reglamento
ÚNICO Y ESPECÍFICO

La (re)solución -nada nueva, por cierto-

- **Comunicación de la Comisión. *El futuro marco jurídico en materia de competencia aplicable al sector de los vehículos de motor, de 22 de julio de 2009.***

41. El objetivo último es preservar el efecto disuasorio del artículo 81 para evitar que la exención por categorías sea utilizada por los fabricantes para inhibir un comportamiento independiente y abierto a la competencia por parte de los distribuidores y talleres autorizados. Para lograr este objetivo, el Reglamento contiene varias medidas destinadas a salvaguardar los costes irre recuperables de los distribuidores (por ejemplo, duración del contrato, plazos de preaviso, motivación de las rescisiones de contrato, y transferencia de contratos de distribución entre miembros de las mismas redes, tal como está previsto en el artículo 3), cubiertos normalmente por las legislaciones nacionales sobre contratos.



Pueden utilizar la app del Congreso de Faconauto para realizar una valoración anónima de esta ponencia, que ojalá les sea útil.

MUCHAS GRACIAS

Por un Reglamento Comunitario ÚNICO Y ESPECÍFICO



Alfredo Briganty

Abogado

Socio de **QVADRIGAS ABOGADOS**
alfredo.briganty@qvadrigas.com



2020 **5 Y 6** **MADRID**
FEBRERO

XXIX CONGRESO & EXPO
FACONAUTO

COMPROMETIDOS, SUMAMOS