



fieldfisher

La nueva regulación de la franquicia en Europa.
Riesgos y oportunidades del nuevo RECAV
(Reglamento de Exención a determinadas Categorías de
Acuerdos Verticales)

7 de Junio 2022

Fieldfisher Spain

Belgium | China | France | Germany | Ireland | Italy | Luxembourg | Netherlands | Spain | UK | US (Silicon Valley) | [fieldfisher.es](https://www.fieldfisher.es)

Que es un Acuerdo Vertical?

- Un acuerdo entre dos empresas en distintos niveles en la producción o distribución de productos o servicios:
- Franquicia.
- Distribución exclusiva.
- Distribución selectiva.
- Variantes de las anteriores.



Acuerdos verticales – Punto de partida I

- El **art. 101.1 del TFUE**, (Tratado de Funcionamiento de la UE) prohíbe acuerdos o prácticas concertadas entre empresas que puedan afectar al comercio entre estados miembros y que tengan por objeto falsear la competencia.
- El **art. 101.3 TFUE** prevé una excepción a la prohibición cuando tengan más beneficios que perjuicios.



Acuerdos verticales – Punto de partida II

Dicho en otras palabras

Conforme al art 101 TFUE cuando por ejemplo un franquiciador le dice a un franquiciado que no puede vender fuera de su zona o le obliga a comprar todos sus suministros a un proveedor homologado, o le prohíbe seguir compitiendo durante 1 año a la terminación del acuerdo de franquicia, le está limitando la libre competencia y sería ilegal, si no fuera porque el RECAV le reconoce mas beneficios que perjuicios.

Acuerdos verticales – Punto de partida III

Un reglamento de exención por categorías es un “puerto seguro” aplicable a los acuerdos de franquicia que tienen como máximo el 30% de cuota de mercado.
Si un acuerdo es ilegal puede dar lugar a sanción y nulidad de cláusulas o de todo el contrato.



Acuerdos verticales – Punto de partida IV

Acuerdos de menor importancia

Presunción negativa

- Cuota conjunta 5% y cifra de negocio conjunta 40M€ siempre que no haya restricciones especialmente graves.

Acuerdos verticales – Que se ha aprobado?



Reglamento 3015/2022 de 10 de Mayo (RECAV) y Directrices de Interpretación (por el momento disponible solo en inglés). Sustituye anterior RECAV 330/2010 y sus directrices.

El Reglamento entró en vigor el 1 de junio de 2022 y finalizará el 31 de mayo de 2034. **Obligatorio para contratos de franquicia que se firmen a partir del 1 de junio de 2022.** Hay un periodo de adaptación de contratos anteriores hasta el 31 de mayo 2023.

Acuerdos Verticales- Principal cambio

¿QUÉ CAMBIA?

- El principal cambio es la incorporación –con carácter general- de los servicios de intermediación en línea (servicios que facilitan que una empresa inicie una transacción online con otra empresa o un consumidor) vg *e-commerce*, *marketplaces*, *appstore*, herramientas de comparación de precios, redes sociales).
- Los acuerdos de empresas que prestan servicios de intermediación en línea a empresas y compiten con ellas (función híbrida) no están amparadas por RECAV: **conveniencia autoevaluación**.



Aspectos positivos – oportunidades I

¿Cuáles son los principales cambios para el sector de la franquicia?

- **Franquicia**: Reconocimiento como institución (=).
- **Cláusula de aprovisionamiento**: Se puede obligar a comprar 100% si el franquiciado opera desde el local del franquiciador o si es necesaria para mantener la identidad y reputación de la red (sino 5 años y luego 80%) (=).
Puede pactarse 5 años renovables tácitamente si el franquiciado puede renegociar o rescindir el acuerdo con un coste y preaviso razonables (nuevo).
- **Distribución selectiva**: Aplicable a todo producto de lujo/alta calidad/tecnología, en que los distribuidores se eligen por criterios objetivos: se puede prohibir la venta online, siempre que se les permita hacer publicidad en internet y utilizar motores de búsqueda (nuevo).

Aspectos positivos – oportunidades II

- **Distribución exclusiva:** Se pueden nombrar hasta 5 distribuidores en un territorio exclusivo. Se concretan las restricciones, se pueden limitar las ventas activas a otro territorio atribuido a otro distribuidor o a un grupo de clientes atribuido a otro distribuidor; se puede limitar las ventas a distribuidores no autorizados en el territorio; restringir la ubicación de la tienda; restringir ventas activa o pasivas de componentes a clientes que los usen para producir el mismo tipo de bienes; limitar a un distribuidor al por mayor que venda a consumidores finales (similar).
- **Precios Duales:** Se pueden fijar mejor precio *offline* que *online* y poner sistemas para controlar el dual pricing siempre que así se incentive un nivel adecuado de inversiones de cada canal y no tenga por objeto impedir que los franquiciados utilicen internet para vender en línea (nuevo).

Aspectos positivos – oportunidades III

- Se redefine venta activa y pasiva. Los servicios de comparación de precio o publicidad en motores de búsqueda, operar un sitio web de primer nivel correspondiente a territorios concretos o en inglés **son venta activa por internet**.
- Ergo el Franquiciador puede imponer restricciones a la venta del franquiciado por internet (por ejemplo market places, restricción de motores de búsqueda o webs de comparación de precios) **siempre que no les impida el uso efectivo de internet**. Mas restricciones cuanto mas se acerque distribución selectiva. **Conveniencia autoevaluación**.
- Passing on: Se pueden imponer algunas restricciones de ventas activas a los clientes del franquiciado (no a los clientes de los clientes).

Aspectos negativos I

- **Distribución dual**: Se regula el intercambio de información entre franquiciador y cuando sean competidores (franquiciador con locales propios y/o venta por internet).
- Antes exento
- Ahora **principio información necesaria para implementar el contrato o mejorar la distribución de productos o servicios.**
- Lista Blanca y Lista Negra

Aspectos negativos II

Lista Blanca

- información relativa a las compras de clientes, sus preferencias, su feedback (siempre que no se use para restringir el territorio del franquiciado), información sobre precios máximos o recomendados (siempre que no se use para fijar el precios mínimos o fijos de reventa por parte del franquiciado), información de marketing o promocional, información agregada del franquiciador al franquiciado sobre marketing y ventas de los bienes objeto de franquicia siempre que no permita al franquiciado identificar actividad de otros franquiciados competidores.

Aspectos negativos III

Lista Negra

- 1) Información sobre precios futuros que vaya a aplicar franquiciador o franquiciado;
- 2) Información sobre consumidores concretos, salvo que sea necesaria para que franquiciador y franquiciado satisfagan los requerimientos de un consumidor particular, por ejemplo para adaptar los bienes o servicios contractuales a los consumidores, proporcionarles condiciones especiales, incluyendo esquemas de fidelización, o facilitar servicios pre o post venta.

Aspectos negativos III

→ **Servicios online:** Oscuridad de la prohibición que los acuerdos impidan el uso efectivo de internet por parte de los franquiciados.

→ **Servicios *online* híbridos:** Riesgo que el franquiciador preste servicios online híbridos.

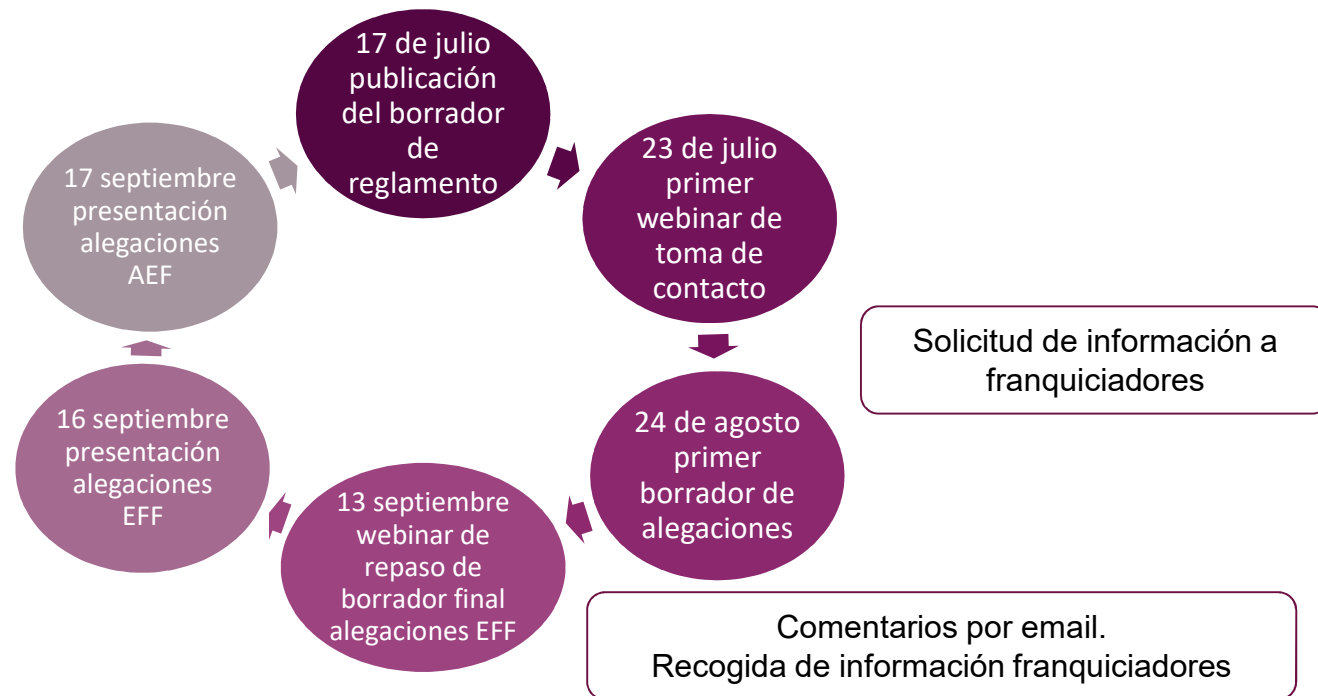
En estos casos **los acuerdos están excluidos del Reglamento y deberán ser objeto de autoevaluación individual.**

En términos generales conforme a la nueva regulación las cláusulas que prohíbe ofrecer un mejor precio en otros canales (CNMF) no está protegida por el reglamento, y no se podrá prohibir a los proveedores de bienes y servicios que pongan un mejor precio en su propio sistema de distribución. **Conveniencia de evaluar los acuerdos con plataformas.**

CONCLUSIONES

- Conveniencia de revisar los sistemas de franquicia y de realizar una autoevaluación en lo relativo a:
- Intercambio de información.
- Servicios de intermediación en línea ofrecidos a los franquiciados a través de la web del franquiciador.
- Restricciones al acceso a la venta online de los franquiciados.

GESTACION DEL RECAV: ALEGACIONES EFF – AEF I



GESTACION DEL RECAV: ALEGACIONES EFF – AEF II

- Workshop UE 15-10-21 y entrevista CNMC 27-10-21
- Contactos AIM Eurocommerce.
- Contactos Comisión Europea.
- Nuevo informe de expertos sobre distribución dual (buena opinión sobre franquicia).
- Borrador de nueva sección sobre intercambio de información en distribución dual (18-2-22).
- Alegaciones al borrador .

La nueva regulación de la franquicia en Europa. Riesgo y oportunidades

Muchas gracias



Jordi.ruizdevilla@fieldfisher.es

fieldfisher

www.fieldfisher.es

