



ACERCA DE LA NECESIDAD DE UNA LEY DE CONTRATOS DE LA DISTRIBUCIÓN.

Desde hace años vengo oyendo hablar de la necesidad de una Ley de Contratos de la Distribución, sin haber percibido todavía una verdadera voluntad por parte del Legislador Nacional, aún las reiteradas reivindicaciones de gran parte de los operadores jurídicos y económicos, incluso de quien habla desde su humilde posición como Abogado especializado en la materia. Es público y notorio cómo desde esta tribuna y siempre con el apoyo de la “FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE CONCESIONARIOS DE LA AUTOMOCIÓN” (FACONAUTO), llevamos mucho tiempo tratando de configurar un marco jurídico estable con el que afrontar en condiciones de equilibrio las relaciones mercantiles entre los colaboradores del Sector.

No es anecdótico que los componentes del segundo nivel en la estructura de la distribución -los Agentes- gocen del privilegio de tener una Ley, mejor o peor, pero reguladora de sus derechos y obligaciones desde Mayo de 1992 (Ley 12/1992 de 27 de Mayo, sobre Contrato de Agencia), fruto de la transposición del contenido normativo de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986. Tampoco lo es que hubieran de transcurrir entonces 6 años para que el legislador español acometiese la necesidad de tipificar esta tipología contractual.

Por el contrario, es sorprendente -por no decir sospechosa- la pasividad y desidia del Poder Legislativo con los Distribuidores, cuando los Tribunales de Justicia llevan reivindicando la necesidad de la promulgación de una Ley de



Contratos de la Distribución desde hace años y el Legislador Comunitario tiene dispuesto un marco normativo protector del Sector en el ámbito del derecho de la competencia desde 1985, incluso con anterioridad a la Directiva precitada.

Mucho se ha escrito y debatido sobre esta normativa de exención y nadie se ha percatado en el Ministerio correspondiente de la necesidad de completar la Norma Comunitaria. Cuando califico de sospechoso el silencio, pienso en los intereses específicos de la parte más fuerte de la relación mercantil...

El Tribunal Supremo en fecha 12 de Junio de 1999 -Sentencia núm 538/1999, RJ. 1999/4292- ha puesto de manifiesto esta carencia hace más de 5 años:

“...Ha sido esta Sala de Casación Civil la que ha ido precisando la naturaleza, alcance y contenido obligacional de estos especiales contratos, y urge que los legisladores atiendan y provean de la normativa conveniente. No incurrió en esta omisión la CEE, pues los atendió y así respecto al servicio de venta y posventa de vehículos automóviles, promulgó el Reglamento 123/1985 (LCEur 1985/44), al que sustituyó el 1475/1995 de la Comisión de 28 de Junio (LECur 1995/1325), con vigor desde el primero de julio siguiente y aplicable desde el 1 de Octubre de 1995 al 30 de Septiembre del 2002” (sic).

Por todos es sabido que el Reglamento que protege la distribución y servicio de vehículos automóviles en la Unión Europea es el nº 1400/2002, de 31 de Julio (relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas en el sector de los vehículos a motor). Éste es más estricto que su predecesor, el 1475/95, y que el Reglamento 2790/1999 (de restricciones verticales), con el objetivo de afrontar los problemas de competencia identificados en el Sector, aunque lamentablemente carece por su naturaleza de los mecanismos precisos para remediar los continuos abusos y desmanes que caracterizan las relaciones entre fabricantes y distribuidores. Si alguien ha pensado en alguna



ocasión que la Norma Comunitaria constituye un marco regulador de las relaciones entre fabricantes y distribuidores, se equivoca:

“...estos Reglamentos no establecen prescripciones vinculantes que afecten directamente a la validez o al contenido de las cláusulas contractuales o que obliguen a las partes a adaptar éstas al contenido de su contrato, sino que se limita a dar a los operadores económicos del sector ciertas posibilidades que les permitan, a pesar de la presencia de determinados tipos de cláusulas de exclusividad y de no competencia en sus acuerdos de distribución y de servicio de venta y de posventa, que estos queden eximidos de la prohibición del apartado 1 del art.85 –hoy 81 del Tratado de Roma” (sic) [Véase la STJCE de 18 de Diciembre de 1986, VAG France 10/86, Rec.p. 4071, apartados 12 y 16, así como la STJCE (Sala Segunda) de 15 de Febrero de 1996, Nissan France y otros].

A lo más que han llegado los textos reglamentarios, por razones de técnica jurídica y limitación de competencias, es a referirse a la Ley Nacional -en nuestro caso inexistente- en materias tan concretas como la determinación de las indemnizaciones en caso de extinción del vínculo, o para el establecimiento de la jurisdicción competente, entre otras materias. Son múltiples las Sentencias del Tribunal de Justicia de la UE (Tribunal de Luxemburgo) -entre otras la STJCE (Sala Sexta) de 30 de Abril de 1998- las que se remiten a la legislación nacional:

“Por lo tanto, corresponde también al Órgano jurisdiccional remitente apreciar, conforme al derecho nacional aplicable, el alcance y las consecuencias, para la totalidad de las relaciones contractuales, la nulidad de determinadas cláusulas contractuales en virtud del apartado 2 del artículo 85 -hoy 81- del Tratado” (sic).



La inexistencia de una Ley de Contratos de la Distribución constituye desde hace años una necesidad para los operadores económicos en el Sector, pues afecta nada más que a 44 marcas de productos, 3.500 distribuidores y aproximadamente 160.000 empleados directos....No cito a los 6.500 agentes que colaboran en la promoción de productos y servicios, por razones obvias (ya tienen su Ley), aunque no dudo que en cualquier caso se verían satisfechos por la tranquilidad que supondría en sus principales la estabilidad del marco normativo. Sobre todo porque los distribuidores jamás han gozado del privilegio de poder sopesar las exigencias de los fabricantes con un cuerpo jurídico capaz de otorgarle derechos y obligaciones, capaz de alumbrar las consecuencias de sus decisiones empresariales en caso de resolución de sus vínculos, suficiente para estabilizar unas relaciones caracterizadas por la dependencia económica y la falta de alternativa empresarial.

Sobre este particular no debemos olvidar que los vínculos mercantiles entre los fabricantes y sus distribuidores se sustentan exclusivamente en derechos y obligaciones contenidos en unos Contratos generalmente redactados por los fabricantes, hechos a su medida, en los que, por sorprendente que parezca, el desequilibrio en las prestaciones es patente. No es exagerado decir que en algunos casos sólo regulan obligaciones para los distribuidores y derechos para los fabricantes, hasta el punto que -y lo digo con la relatividad de una afirmación generalizada- la entrada en vigor del nuevo Reglamento 1400/2002, ha servido a los fabricantes para precarizar todavía más la situación jurídica de los distribuidores.

Ya sé que esta manifestación rechina en los oídos de algunos fabricantes, pero lamentablemente ha sido así. Las excepciones, que existen, no son más que el reflejo de la realidad y el orgullo del Sector ¿Acaso no se resolvieron unilateralmente todos los contratos, sin necesidad, al albur de la entrada en vigor del Reglamento de Exención? ¿Acaso no se incrementaron los estándares de obligado cumplimiento sin respetar los derechos adquiridos?



¿Por qué se ha obligado la firma de contratos condicionados al cumplimiento de estándares que precisan inversiones difíciles de amortizar? ¿Qué mal traía la exclusividad territorial para que todas las marcas -menos una- la suprimieran en España? ¿En virtud de qué se han sustituido contratos de duración indefinida por otros de duración temporal (5 años)? ¿Qué han pagado los fabricantes a quienes han debido dejar su actividad por no cumplir unos estándares que el 30 de Septiembre de 2003 eran suficientes y el 1 de Octubre, un día después, no?

Consciente de esta situación, el Tribunal Supremo no ha dudado en manifestar los “tintes adhesivos” de estos Contratos:

“...el referido clausulado constituye un supuesto de negocio de adhesión, pues la desigualdad contractual de las partes resulta notoria, dada la posición prevalente de la parte concedente que elabora y redacta el contrato e impone sus condiciones frente a la del concesionario, que ha de acatarla y someterse. [SSTS de 12 de Junio de 1999 y de 26 de Abril de 2002, que alude a otras de 20 de Julio de 1994 (RA 6518); de 14 de Marzo de 1996 (RA 6518); 12 de Julio de 1996 (RA 5580); de 14 y 23 de Septiembre de 1996 (RA 6715 y 6721) y 27 de Abril de 1998 (RA 2933), entre otras]

Asimismo ha tratado de mitigar -con dispar criterio- la laguna normativa existente a través de la aplicación analógica de la Ley sobre Contratos de Agencia:

“Ante la falta de regulación específica de estos contratos mercantiles especiales, si bien la Ley de Contrato de Agencia no es aplicable directamente, cabe ser considerada y atender a dicha normativa en cuanto resulte inspiradora de los criterios interpretativos”. (sic) [STS de 8 de Noviembre de 1995; 14 de Febrero de 1997; 15 de Noviembre de 1997; 12 de Junio de 1999; 1 de febrero de 2001 y 26 de abril de 2002, entre otras].



Aún así, este mismo año, la Sala Primera del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) ha dictado dos Sentencias a favor de un mismo fabricante, IVECO-PEGASO (SSTS de 18 de Marzo de 2004 -Automoción Baltanás S.A. y Sahuca S.A.- y 26 de Abril de 2004 -Rocar S.A.-) siendo ponente el Magistrado, Sr. Marín Castán, que contradicen el parecer de la misma Sala en supuesto sustancialmente igual (STS de 26 de Abril de 2002 -Concesionario del Sur S.A.-) . Me remonto a los años 1991-1992, cuando IVECO se fusiona con PEGASO y decide reorganizar la Red de Distribución, cesando en su actividad a los concesionarios que tuvo por conveniente. Muchos negociaron con este fabricante su desenlace -prueba evidente del reconocimiento de derechos a favor del distribuidor-; Otros, los menos, se vieron abocados a someter sus desavenencias a los Tribunales de Justicia.

Después de más de 10 años de litigios, lo cierto es que distribuidores de un mismo fabricante -y del mismo Grupo de Distribución- han tenido suerte dispar a consecuencia de las distintas opiniones de los Magistrados de la referida Sala. (Como botón de muestra, expuesto cuanto antecede, recuérdese la Sentencia de JADISA, que nada percibió después de gozar de resoluciones estimatorias en las dos primeras instancias, con una condena a cargo de IVECO de aproximadamente Tres Millones de Euros, y la precitada de CONCESUR, que recibió de IVECO casi Diez Millones de Euros después de haber visto desestimada su pretensión en las dos primeras instancias). Sorprendentemente, a raíz de una condena multimillonaria el Tribunal Supremo cambia de opinión y dicta otras en las que, con hechos sustancialmente idénticos, el fallo excluye cualquier tipo de daños y perjuicios, junto a la indemnización por clientela, cuando, de forma pacífica, había establecido este derecho como compensatorio, al concluir que la clientela obtenida por el concesionario permanece y se integra, produciéndose su desplazamiento, en el fondo de comercio de la concedente [Ver SSTS de 27 de Mayo de 1993 (RA3986); de 16 de Diciembre de 2002 (RA 198);entre otras].



¡Ya me dirán si urge o no una Ley de Contratos de Distribución!. No se trata simplemente de ofrecer seguridad jurídica a los operadores económicos, sino de disipar cualquier duda razonable sobre la suerte de reclamaciones bien fundadas en derecho...en mérito, al menos, al Constitucional Principio de Igualdad en aplicación de la Ley.

A ver si es verdad que en esta nueva legislatura, aunque sólo sea por defender el estado social y democrático de derecho, se consigue la Ley que tanto anhelamos.

Madrid, 16 de Noviembre de 2004.

Fdo.: Alfredo Briganty Arencibia.