



La ley de la distribución: un maridaje para la concordia

ALFREDO BRIGANTY ARENCIBIA · Qvadrigas Abogados

Martes 15 de Febrero, 22:15 p.m., suena mi teléfono móvil como en otras tantas ocasiones para recordarme que en esta profesión no hay horas, y menos en épocas de crisis, en las que se trastocan los derechos y las obligaciones junto con las agujas del reloj.

La sigla "BV" aparece en la pantalla. ¿Qué querrá?, me pregunté. Escucho su voz rotunda y entusiasta como siempre. Con el laconismo propio de quien por una vez no tiene que dar explicaciones me dice: "Que sepas que se ha aprobado la Enmienda..." "¡No me lo puedo creer!", exclamé. "Pues créetelo, esto empieza a cambiar... Si quieres nos vemos mañana en la Federación y te cuento..." —me replicó—.

¡Para qué negarlo!, desde entonces convivo con una sensación agrídulce, que me inquieta, pues no es la primera vez que una derrota inesperada fortalece las infulas de quien tiene los medios para ganar siempre. Y, por qué no decirlo, nada podría extrañarnos si al final el remedio fuera peor que la enfermedad.

Sirva para la cautela el radical cambio jurisprudencial experimentado en la Sala 1ª del Tribunal Supremo después de la sentencia dictada contra "Iveco España" por el "Caso Concesur". Quienes seguimos disfrazados de "David" frente al "Goliath" de las multinacionales no

podemos celebrar con alharacas nada que hubiera conseguido sorprender, y menos en este sector tan "chovinista".

Para entendernos, la "Ley de Economía Sostenible" abunda y consolida lo que la Jurisprudencia del Tribunal Supremo hace años viene sosteniendo con criterios de analogía extensiva.

Siendo así, estoy seguro de que muchos se preguntarán el por qué de tanta añagaza en el sector a raíz de esta Ley en apariencia "insostenible" para la industria, con anuncio de desbandada incluido. Me refiero a la vulgaridad de amenazar con poner tierra de por medio ante cualquier eventualidad y a la excusa de los despidos, olvidando que igual de respetable es la inquietud de los distribuidores, y que muchas, muchas más son las familias que dependen de estos últimos. Bastaría con indagar acerca de los puestos de trabajo perdidos durante la crisis para evitar soflamas artificiosas.

Como ya he apuntado la Ley adolece de algunos pormenores que merecen un repaso en su literalidad y que deben ser corregidos para adaptarlos al sector. Me estoy refiriendo (i) al plazo de 60 días para la devolución de los vehículos no pedidos, (ii) a la fórmula de cálculo de la indemnización por la clientela generada y (iii) al derecho a las

indemnizaciones, solo justificable en caso de arbitrariedad o incumplimiento contractual, de fácil remiendo por cuanto el alcance de los dos últimos está especialmente regulado en los artículos 28 y 30 de la Ley sobre el Contrato de Agencia.

Hubiera bastado con la simple y directa remisión a esta Ley, con sus desajustes, pues se hubiesen conseguido los mismos efectos sin necesidad de tanta diatriba, aunque hay que reconocer que cuanto ha sucedido ha venido bien:

- A. Porque la problemática ha merecido una atención especial por parte de algunos políticos, de sus grupos parlamentarios, de los ministerios afectados, de sus técnicos y de los especialistas más avezados.
- B. Porque se ha aireado la especial idiosincrasia de los afectados, extravagancias y pretensiones incluidas.
- C. Porque ha obligado a la reflexión a quienes han vivido en la creencia de su infalibilidad, de su predominio, convencidos, además, de la eficacia del ordeno y mando, sin reparar en los daños que entrañan algunas decisiones.
- D. Porque ha aflorado públicamente el desequilibrio que caracteriza los derechos y obligaciones de los fabricantes frente a sus distribuidores.
- E. Porque ha servido para difundir algunas prácticas comerciales cuestionables desde el punto de vista de la competencia, mereciendo incluso la atención de la Comisión supervisora.
- F. Porque ha permitido coincidir en la especialización que requiere la solución de cualquier controversia.
- G. Porque ha desembocado en la pretensión de constituir un comité paritario para estudiar y corregir los aspectos más controvertidos del día a día.
- H. Porque ha provocado la asunción de una problemática larvada durante años.
- I. Porque la promulgación de Ley de la Distribución Comercial es compromiso asumido por el gobierno actual y por los grupos parlamentarios mayoritarios.
- J. Y porque se alberga la esperanza en una solución definitiva. ¡Por fin!

Llegados a este punto, sería de tontos confiarlo todo al compromiso político, por mucho que los pasos que se están dando para derogar la Norma que tanto revuelo ha creado, supongan el reconocimiento por parte del gobierno actual a aprobar y remitir a las Cortes Generales un proyecto de Ley de la Distribución Comercial en el plazo máximo de seis meses.

¡No nos equivoquemos!, ni para enaltecer ni para reprochar la denostada "Disposición Adicional 16ª de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible", pues, dejando al margen los reparos sobre su literalidad, los criterios más o menos interesados de las partes y los temores que se hayan suscitado en los grupos políticos, que unos días después de decir "digo" votando a favor de la Ley, empezaron a decir "diego" para retractarse, pues —repito—, es evidente que supone un antes y un después en el sector de la automoción.

Un antes, porque no es más que el resultado del arduo trabajo durante años de las "Asociaciones de Concesionarios", culminado por "FACONAUTO" (la Federación de Asociaciones) merced a la confluencia de distintos avatares y personas, más bien personajes, que han conseguido combinar lo conveniente y lo necesario en el momento oportuno. "Instituciones", "personas" y "personajes" que, a la vista de las furibundas críticas recibidas, merecen cuanto menos el respeto de la historia, tan vieja como la pasión en lo relativo a las reivindicaciones sectoriales.

No se olvide la Iniciativa Popular impulsada hace un trienio y frustrada por la desidia de gran parte de los distribuidores, ni la promulgación de la disposición adicional undécima de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, que el 28 de diciembre de 2007 se hizo eco de la necesidad de regular el régimen jurídico de los contratos de distribución comercial, "dadas las circunstancias especiales del sector", ni de los esfuerzos realizados ante las autoridades europeas de la competencia advirtiendo de la necesidad de complementar la normativa de exención con leyes nacionales de equilibrio en las relaciones bilaterales entre fabricantes y distribuidores. No se olvide, insisto, porque la ingratitud dice mucho de quien la ejerce. Tanto más cuanto el Parlamento Europeo comparte esta misma necesidad. (Ver su Resolución de 27 de Abril del 2010, B7-0000/2010).

“ La nueva ley adolece de algunos pormenores que merecen un repaso y una adaptación al sector. ”

Y un después, porque visto lo visto y constatado el nerviosismo - por no decir desenfreno- de unos pocos, está claro que no todo es blanco, ni negro, ni verdad, ni mentira, ni bueno, ni malo, ni mejor, ni peor,



“ Es necesario complementar la normativa de exención con leyes nacionales de equilibrio en las relaciones bilaterales entre fabricantes y distribuidores. ”

En breve tendremos la oportunidad de disipar dudas, una vez haya concluido la labor de los técnicos que desde el Ministerio de Industria (Dirección General de Comercio), han asumido la elaboración de un “Código de Buenas Prácticas”, en el que se ha de contemplar la constitución de un “Comité de seguimiento y resolución de conflictos”.

Con sinceridad he de decir que bastaría con acertar en la creación de este “Comité” y en la designación de sus miembros para superar la mayoría de los escollos del sector, siempre que –como es de esperar– se trate de un órgano independiente, imparcial, profesional, objetivo y con ganas de poner a cada cual en el sitio que pudiera corresponderle. Por lo que concierne al “Código”, poco entusiasmo ha de merecer en quienes tengan que reconocer prácticas cuestionables, aunque solo fuera para evitar el sonrojo de quedar retratado.

como han tenido oportunidad de apreciar los distintos grupos parlamentarios, a la sazón, los legisladores...

No es cuestión a estas alturas de buscar vencedores ni vencidos, ni de reprochar, ni reprocharse, ni de rasgarse las vestiduras por si acaso. Muy al contrario, se debe aprovechar lo sucedido para que todos sin excepción (patronales, fabricantes, importadores, distribuidores, financieras, políticos, magistrados, periodistas, abogados, asociaciones profesionales, sus directivos y demás afectados por la problemática), seamos capaces de moderar los postulados en busca del equilibrio necesario en un sector de extraordinaria importancia para la economía, para la creación de empleos y para la vida ordinaria de cualquiera que, como acertadamente y con frecuencia dice un amigo, está necesitado de un vehículo y de un concesionario hasta el mismo día del entierro... (pompas fúnebres incluidas).

Chascarrillos aparte, me permito reparar en el posicionamiento de las distintas Asociaciones profesionales (ANFAC, ANIACAM, FACONAUTO y GANVAM), pues la experiencia me dice que no todos sus adalides pretenden la búsqueda de un interés general (de todos y para todos). Y es comprensible a la vista de las distintas experiencias y responsabilidades, aunque conviene reparar en el momento que nos está tocando vivir y en las circunstancias que afectan a la economía española, para concluir que lo inteligente y solidario es facilitar el desarrollo de las distintas expectativas sin mayores recelos ni impedimentos.

Que no se engañe nadie al pensar que estamos ante una tarea sencilla y armoniosa, pues me temo que gran parte de los compromisos más recientes, con la fotografía de rigor, podrían derivar en la pose de los más fuertes para volver a marcar territorio como los leones.

Un “Comité” y un “Código” –tanto monta, monta tanto– que en modo alguno puede obviar la promulgación de la “Ley de la Distribución Comercial”, toda vez que constituyen un paso previo y complementario para el sector de la automoción que, lamentablemente y por lo que parece, no va a tener jamás una norma específica que regule su especial entramado jurídico. Y digo esto porque podría suceder que la generalidad de la Ley prometida convierta tantos años de reivindicación en agua de borrajas.

Esperanzado como el primer día en un maridaje para la concordia espero no tener que repetir jamás, al menos en este Foro, aquel viejo proverbio:

“suegra, nuera, perro y gato, no comen en el mismo plato”... ¿Será posible?



La formación que te impulsa



La Comunicación Directiva
(Habilidad Clave del Liderazgo)
15 de Junio.
Madrid

Técnicas Comerciales Avanzadas
5 y 6 de Julio.
Madrid

Mejorar tanto las técnicas comerciales como la comunicación directiva supone un crecimiento en nuestra profesión, un paso hacia delante que nos permitirá seducir a nuestros clientes con argumentos convincentes y motivar a nuestros equipos de trabajo para caminar juntos hacia el éxito.

PROASSA
FORMACION



91 335 13 02

www.grupoproassa.com

grupoproassa@grupoproassa.com

Grupo Proassa® es un grupo de empresas formado por: PROASSA, IAG PROASSA, SUPRINSA. Copyright PROASSA® 2010.