

El derecho al pataleo...

ALFREDO BRIGANTY · QVADRIGAS ABOGADOS

He dedicado mi vida profesional (25 años cumplidos) a intentar equilibrar relaciones mercantiles, y tengo que reconocer que jamás imaginé lo que estoy viviendo en el sector de la automoción: "Sálvese quien pueda" es el slogan de unos y otros, sin reparar en las consecuencias del desajustado...

Se está quemando a lo bonzo lo mucho y bueno que se ha conseguido tras la apertura de las fronteras: el reconocimiento internacional de nuestras fábricas e ingenieros, la industria de componentes, el auténtico valor de las redes comerciales, la formación y eficacia de unos mecánicos y vendedores que han servido de ejemplo, las instalaciones más modernas y emblemáticas, un sector en continuo progreso, los empleos de miles de familias, la historia de muchos emprendedores...

Proliferan los desmemoriados, la ausencia de liderazgo, la inconsistencia de algunas estrategias, la falta de rigor en los planteamientos, la falsedad de las prome-

tas, el descaro continuado, hasta el punto que "tirar balones fuera" es lo más socorrido en un partido que sorprendentemente siguen liderando quienes inflaron la burbuja.

La mayoría de las asociaciones profesionales no pueden optar más que a la apariencia por falta de medios y de una interlocución idónea, de maestros con ganas de coger al toro por los cuernos. Salvo contadas y honrosas excepciones están hibernando a la espera de nuevos tiempos, administrando al milímetro su escasa tesorería y con especial esmero en el uso de la palabra para no herir susceptibilidades. Por duro que sea tener que decirlo, "la paúra" (el miedo) se ha ido apoderando del sector.

Gran parte de los operadores son buques a la deriva, que navegan por mares procelosos en busca del mercado perdido, lastrados por inversiones innecesarias, por salarios que se sustentan en la esperanza, con las tijeras de cortar y recortar soluciones que se nos sirven y que se convierten en simples parches cada día que pasa, al borde de la ruina y disimulando para despistar al com-

petidor más directo, al banquero "amigo" o a la decrepita financiera que tanto se llevó y que languidece más preocupada por el último día que por las soluciones.

Europa no es más que un espejismo para la justificación del desvarío y de los desmanes de quienes al parecer no existen. Y a todas estas el "riesgo" y la "prima" haciendo estragos, un "ERE" en cada esquina, los "concurstantes" tocando a la puerta, el dinero que no aparece, los créditos en veremos y los políticos en continua levitación.

Y que conste que no pretendo hacer un análisis apocalíptico de la situación. ¡En absoluto! Digo lo que digo por respeto a los que sufren la hecatombe que afecta al sector y siempre intentando despertar de su letargo a quienes no quieren darse cuenta de la realidad, por mucho que cueste aceptarla, y asumiendo, yo el primero, la doble condición de problema y solución, de víctima y verdugo, de co-responsable para lo bueno y lo malo.

Ya me gustaría dar mensajes de optimismo, pero no puedo ante la evidencia. Después de tanto años predicando en el desierto, ¡mi gozo en un pozo! Y me pregunto si será porque no he sabido transmitir mis consejos, o porque he prestado mis servicios profesionales en un sector donde al único al que se escucha se llama "marca"... (incluso ahora).

Encima los políticos han cercenado las ínfulas legislativas de las asociaciones de concesionarios que, en su mayoría, han tenido como bandera en el último decenio la promulgación de una Ley de la Distribución, nacida a trancas y barrancas y en concubinato insostenible en marzo de 2011, para ser exterminada en un santiamén y en una operación de contubernio paradigmático, que ha dejado con cara de imbéciles a quienes con la mayor dignidad pretendieron acabar con los desmanes de las multinacionales. Un ejemplo claro y transparente del verdadero significado del proverbio: "El pez grande se come al chico" (y de un bocado, además).

Por si fuera poco, con la intención de reorganizar las redes comerciales la mayoría de los concedentes han aprovechado la coyuntura para resolver los contratos de concesión y los que de éstos cuelgan, aparentando el cumplimiento de la legalidad con un preaviso tan estéril como letal y poniendo de manifiesto su nula sensibilidad cuando se trata de que triunfen intereses supranacionales.

Por si acaso no se han arredrado al exprimir al máximo las prerrogativas incluidas en los textos contractuales unilateralmente redactados en el año 2002, y han pro-

“ Es fundamental proporcionar información sobre el funcionamiento del mercado así como de las responsabilidades recíprocas que tienen tanto las entidades de crédito como los clientes. ”

vocado incumplimientos en aquellos concesionarios que presumiblemente pudieran reclamar derechos compensatorios después de tantos años de leal y eficaz colaboración mercantil. ¡Menudo invento el de los reglamentos de exención, controlados y manejados por unos cuantos que no están precisamente al servicio de la libre competencia! (Que me perdonen, pero como se dice en mi tierra "lo que está a la vista no necesita espejuelos...")

En prueba de cuanto denuncié sirvan algunas prácticas comerciales como herramienta perfecta para un fatal desenlace: la imposición y exigencia de unos objetivos imposibles de cumplir, la ruptura de la tesorería que se produce con los suministros inducidos, las ventas directas del concedente en un mercado predeterminado y la ineludible distorsión de los ratios de penetración, la denuncia del incumplimiento de los estándares financieros, la realización de una auditoría de garantías con resultados tendenciosos, o la manipulación de una encuesta de calidad en el servicio o de satisfacción del cliente...

Y a todas estas, en el peor momento, las financieras más afines cubriéndose las espaldas con el recorte de las líneas de crédito y la exigencia de mayores garantías, a pesar de que los concesionarios, clientes cautivos, han venido cumpliendo con sus obligaciones durante años y de manera ejemplar.

Para colmo la justicia (en minúsculas) "ni está, ni se la espera". Quien la invoca se equivoca y quien acude a ella cae en la trampa del silencio, de lo imprevisto e inesperado, sucumbe en el hampa del letargo, de los intereses más recónditos, del tiempo interminable, ese demonio que mata más que cura a quienes piensan que los tribunales limpian, abrillantan y sirven para el esplendor... Kafkiano, ¿verdad?.

Dirán los más ingenuos que hablando se entiende la gente, y así debería ser, pero no es el diálogo constructivo el mejor referente cultural de este sector. Al contrario, el "orden y mando" sigue caracterizando a





“ No es el diálogo constructivo el mejor referente cultural de este sector. ”

algunos dirigentes. Tanto es así que el único rescoldo que queda del movimiento legislativo abortado hace unos meses es la creación de una “Mesa de Diálogo” que, lamentablemente y después de muchos meses, no ha podido todavía dar sus frutos, a pesar de los denodados esfuerzos de su presidente por dotarla de la eficacia de rigor.

Siendo como soy un ferviente defensor de cualquier iniciativa que conduzca a la reflexión y al consenso, barrunto, muy a mi pesar, que la “Mesa de Diálogo” será un fiasco, pues hay quienes siguen poniendo palos en las ruedas, supongo que ante el temor de que cambien las reglas del juego imperantes hasta la fecha. ¡No nos engañemos, quien hace la ley hace la trampa! (Y casi todos jugando al corro de la patata...)

No puede ser de otra manera cuando una asociación de concesionarios ha querido someter a la consideración de la “Mesa de Diálogo” la legalidad de sus contratos, la forma de proceder del concedente y la imposibilidad de cambiar una sola coma en los textos que tuvieron que firmar hace exactamente un año, y hasta

la fecha le ha sido imposible por la oposición de quienes prefieren seguir atrincherados en lo aparente.

A mayor abundamiento, sirva para el escarnio cómo los novedosos textos contractuales que están proliferando en las últimas semanas para su firma por las respectivas redes comerciales, se presentan como ya “negociados” (!) en las asociaciones europeas que, anecdóticamente, suelen tener su emplazamiento en el mismo lugar donde el concedente tiene su sede principal. A este burdo ardid me referí en el último escrito que publiqué en esta revista, por lo que declino abundar en la problemática.

No obstante, puede ser que me esté poniendo viejo, pues me veo en la tesitura de tener que vivir de los recuerdos cuando pienso en los derechos de los concesionarios: ¿Dónde quedó la exclusividad territorial? ¿El arbitraje en situaciones de conflicto? ¿La mediación para la determinación de objetivos? ¿La cesión del negocio a favor de otro miembro de la misma red comercial? ¿El derecho a abrir instalaciones adicionales en cualquier zona del mercado común? ¿El derecho a suministros cruzados o a través de terceros? ¿Y aquellas sentencias que concedían compensaciones a quienes eran cesados en su actividad sin justa causa...?

A este ritmo terminaré dedicándome al derecho al pataleo... ■



Para que todo esté “en orden” en casa

El Nuevo Régimen General Especial de Empleados de Hogar de la Seguridad Social supone un cambio y una obligación para todos y **Europ Assistance se lo pone fácil.**

Para que usted no tenga que ocuparse de nada, **Servicio Doméstico** de **Europ Assistance** le ofrece:

- **Asesoramiento jurídico y fiscal** tanto al empleador como al empleado.
- **Elaboración del contrato y del resto de la documentación.**
- **Gestión ante la Seguridad Social del alta** del empleador y empleado.
- **Elaboración y envío de las nóminas mensuales.**
- **Baja del empleado, cálculo y elaboración del finiquito.**
- **Comunicación de cambios** en los datos de empleadores y empleados.
- **Defensa Jurídica** en asuntos laborales, penales y en sanciones administrativas.
- **Reclamación de daños.**

**75€
al año**

Deje que nosotros nos ocupemos de todo.

Infórmese en: **902 300 040**

www.europ-assistance.es

Síguenos en:   

