

EL "CASO" CHEVROLET: una aproximación al vértigo de la realidad

ALFREDO BRIGANTY · QVADRIGAS ABOGADOS

Se marcha de España la marca "Chevrolet", tras asumir como propia en el año 2005 la red comercial de "Daewoo", compuesta en su máximo apogeo por 114 concesionarios que han distribuido casi 200.000 unidades en nuestro mercado, con instalaciones específicas y estandarizadas para la venta y mantenimiento de sus modelos, y más de 1000 familias empleadas todavía en los 80 puntos que quedan en activo.



El pasado 5 de diciembre el grupo General Motors anunció a bombo y platillo el cese de la distribución de esta marca en el mercado europeo. Como si de un imprevisto novedoso se tratara, los responsables de Chevrolet España S.A. se lo comunicaron verbalmente a la red comercial, con la excusa ocurrente de una sorpresa tele-conferencia celebrada la noche anterior con su matriz. La sorpresa se adueñó de la incredulidad de los concesionarios después de haber soportado pérdidas continuas al albur de las expectativas expresamente difundidas desde la importadora, con la promesa de nuevos modelos y en la seguridad de un futuro prometedor.

Cuatro días más tarde, el 9 de diciembre de 2013, recibieron de forma individual una carta "CONFIDENCIAL" en la que formalmente se les comunicaba la rescisión del Contrato, que será efectiva a las 24 horas del 31 de diciembre de 2015. Las causas del abandono, tan genéricas como el "descenso significativo en el volumen de ventas de vehículos", "los resultados del negocio", "la repercusión en costes que tendrá la próxima legislación en Europa", y "la intensa competencia en materia de precios por parte de otros fabricantes" (sic). Curiosamente las mismas circunstancias que desde hace años han lastrado las cuentas de los concesionarios, maquilladas con la venta de patrimonio propio y con créditos de imposible amortización ante la debacle. Las mismas que, en cumplimiento de los compromisos asumidos, puede llevar a la gran mayoría a la ruina después de tantos años de leales y exitosos servicios.

Sirvan en el desdoro las arengas del Presidente de la filial española en los dos últimos años: *Esta semana la dirección de Chevrolet y Cadillac ha compartido con sus empleados*



un plan de crecimiento a largo plazo. El objetivo de este plan es aumentar la eficiencia de nuestras operaciones en Europa, centrándonos en tres áreas clave: una ofensiva continua de productos, incrementar la notoriedad de la marca y poner mayor enfoque en el cliente (11 de octubre de 2012); Continuamos el viaje iniciado por Chevrolet en Enero de 2005, con la gama totalmente renovada y con un nuevo producto, en un segmento en crecimiento continuo y al que ahora no accedemos. Nos referimos al TRAX, que nos permitirá en este año 2013, disponer de NUEVAS OPORTUNIDADES, acceder a otros canales, flotas renting, dinamizar la marca y atraer a nuevos clientes a las concesiones... Desde Chevrolet España nuevamente os pedimos renovar vuestro COMPROMISO. Compromiso en las áreas de recursos financieros, equipo humano e instalaciones. Esto, junto con mucha ilusión, es lo que os pedimos llevéis en el equipaje del viaje. Nos esperan años de mucho esfuerzo y trabajo, años que serán recompensados con un crecimiento de volumen importante de nuestra marca. ¡NO BAJEMOS LA GUARDIA! (8 de enero de 2013).

La huida de Chevrolet se pretende disfrazar al socaire de un preaviso tan ineficaz como arbitrario, obviando las fatales consecuencias de la publicidad urbi et orbe que se

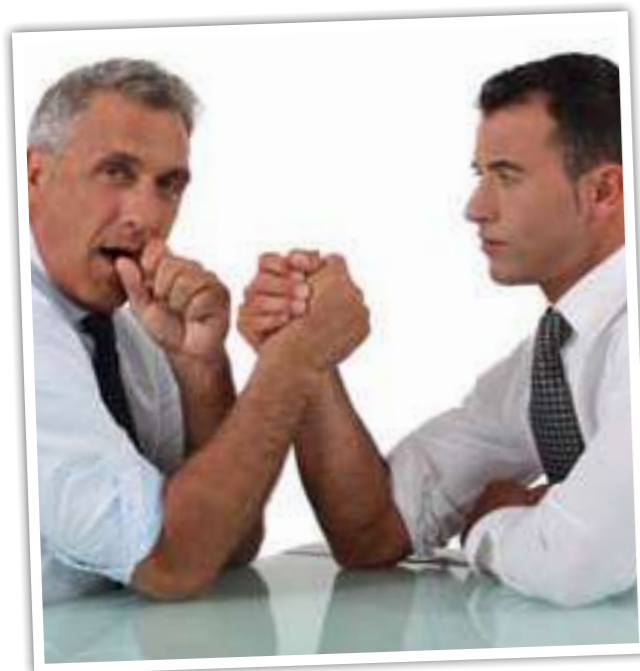
dio a la noticia y las decisiones comerciales rupturistas que se dispusieron con premeditación y alevosía para ese mismo día. En la página web de Chevrolet España se colgó un comunicado para la clientela que ha quedado desde entonces en prueba de un adiós definitivo. Sin ambages se incita a abandonar el interés en la compra de nuevas unidades de la marca con preguntas dirigidas y contestadas por sus propios servicios de marketing: ¿Qué ocurre cuando cierre mi concesionario? ¿Cómo recibirá asistencia mi vehículo una vez que el negocio de Chevrolet en Europa Oriental y Occidental finalice completamente? ¿Durante cuánto tiempo/cuántos años continuará Chevrolet suministrando piezas de recambios para mi vehículo? He comprado un Chevrolet que aún no me ha sido entregado, ¿recibiré finalmente mi vehículo? Con este anuncio, ¿el valor de mi coche se verá automáticamente depreciado?, ¿cómo me van a compensar por esta depreciación?



Al día siguiente desde General Motors España se lanzó una "Acción Especial Opel por Chevrolet", que se dirige a todos los gerentes de la marca hermana, ofreciendo una campaña especial de descuento adicional para quienes sean

propietarios de un Chevrolet y quieran sustituirlo por un Opel: "Esperamos que esta acción especial nos permita dar la bienvenida al universo Opel a muchos clientes que ya han mostrado su confianza en GM a través de Chevrolet".

Para interpretar en sus justos términos el capote, se deja dicho que el 28 de mayo de 2013, medio año antes del anuncio de abandono del mercado, el Departamento de Operaciones de Ventas de Chevrolet España envió a toda la red comercial una circular con el siguiente cometido: "ASUNTO MUY IMPORTANTE.- RECOGIDA DE DATOS DE CLIENTES CHEVROLET"(...), indispensable para futuras acciones comerciales".



“ La huida de “Chevrolet” se pretende disfrazar al socaire de un preaviso tan ineficaz como arbitrario ”

En la misiva resolutoria también se dice, a modo de compromiso, que *Desde Chevrolet España haremos todo lo que esté a nuestro alcance para llevar a cabo lo que queda de nuestra relación contractual de la forma más profesional posible*, refiriendo la aclaración de cualquier duda a una figura novedosa para la red, bautizada con el cargo de *Dealer Transition Manager* (DTM- Delegado para el periodo de transición).

Entre los días 17 y 18 de diciembre de 2013, Chevrolet España convocó a los concesionarios a unas reuniones colectivas y estratégicamente preparadas. Lo primero que dejaron claro es que la terminación de los vínculos se hacía con respeto a las formalidades de rigor y en cumplimiento de la legalidad vigente, toda vez que se anunciaba con dos años de preaviso, aludiendo a unas cláusulas contractuales (21.3; 22.4 y 24.2.2.) que no dejan lugar a dudas acerca de su autoría, desequilibrio y finalidad: "En caso de resolución de este contrato, el concesionario no tendrá ningún derecho a recibir ninguna compensación o indemnización de Chevrolet como consecuencia de la resolución, salvo que resulte expresamente obligado por la ley nacional (22.4); Salvo en la forma dispuesta en este contrato, el concesionario es el único responsable de todos los gastos, pasivos y obligaciones, incurridos o asumidos por el Concesionario para el establecimiento y la realización de las Operaciones del Concesionario (24.2.2)".

Simultáneamente, el Presidente de Chevrolet España circulaba otra misiva a la Red, ("Asunto: Negociaciones con el *Dealer Transition Manager* (DTM). Oferta no vinculante sujeta a negociación"), para ofrecer a quienes aceptaran la terminación previa de las relaciones mercantiles unos incentivos y un programa de asistencia financiera que precisaba, con carácter previo e ineludible, conformidad por escrito de las siguientes condiciones: "(i)- Ninguna de las partes estará obligada a suscribir acuerdo alguno; (ii)- Las afirmaciones de las partes, intercambiadas de forma escrita u oral durante las negociaciones, no serán exigibles judicial o extrajudicialmente por ninguna de las partes, y (iii)- Con el fin de evitar dudas, Chevrolet España S.A. no quedará vinculada por estos acuerdos hasta el momento en que un representante autorizado de Chevrolet España S.A. firme el acuerdo de Transición y Renuncia y se lo remita a Vd. .../..."

De viva voz, la Compañía ha ofrecido una ayuda financiera – en modo alguno se han referido a indemnizaciones ni compensaciones- de 600€ por unidad-media vendida durante los tres últimos ejercicios (2013-2011), siempre que el cese efectivo de la actividad del concesionario se produzca antes del 31 de marzo de 2014. Si se espera al 30 de junio de 2014, la ayuda se rebajaría hasta los 400€ por unidad-media, y si se acepta entre junio y diciembre de 2014, será de 200€. A partir del 1 de enero de 2015, nada de nada... Bien lo sabe la Asociación de Concesionarios constituida *ex professo*, aunque a través de terceros, porque se ha visto ninguneada ante cualquier inquietud, solicitud de aclaración e intento de diálogo.

“ Por inverosímil que pudiera parecer, en el segundo semestre del año 2013 se han permitido nuevas incorporaciones a la red de distribución ”

Conviene también resaltar que las condiciones comerciales de los concesionarios para el ejercicio 2014 se modificaron unilateralmente por el concedente, suspendiéndose todo tipo de objetivos y de campañas promocionales, así como la publicidad corporativa y, en consecuencia, la posibilidad de rentabilizar las ventas a clientes finales. A mayores, quienes han realizado nuevos pedidos han recibido fecha de fabricación a 6 meses vista. En la actualidad son muchas las instalaciones comerciales que carecen de una sola unidad nueva en exposición, y los concesionarios que no han tragado con las exigencias del fabricante están en una situación irreversible, sin existencias de vehículos y sin alternativa posible.

Por inverosímil que pudiera parecer, en el segundo semestre del año 2013, desde Chevrolet España se han permitido nuevas incorporaciones a la red de distribución y, hasta el momento del envío de la carta "preaviso", reformas en los establecimientos abiertos al público. Supongo que a muchos causará pavor cuanto queda expuesto, entre otros motivos porque las multinacionales de esta envergadura poco improvisan, y mucho menos si se trata de una decisión de tamaño calado.



Dejamos para la próxima publicación en esta misma revista el análisis de las consecuencias jurídicas aplicables a este entuerto, que debe suponer un antes y un después en las relaciones entre los fabricantes y sus concesionarios, a cuyo efecto dejo apuntados por su elocuencia y verdadero alcance algunos párrafos que, a modo de coraza protectora y en previsión de reclamaciones fundadas en derecho, se han introducido en el "ACUERDO DE TRANSICIÓN Y RENUNCIA" que han preparado los abogados de Chevrolet España S.A. para su firma por quienes no tengan más remedio que aquietarse a sus exigencias:

Cláusula 2: "Es voluntad del Concesionario proceder a la Renuncia (...) del Contrato".

Cláusula 4: "El Concesionario, en su propio nombre y en el de sus afiliadas, distribuidores, agentes, y cualesquiera de sus representantes, mediante el presente Acuerdo renuncia, transa y cancela todas y cada una de las acciones que pudieran corresponder al Concesionario, o a cualquier otro que reclame a través de aquel, frente a la Compañía Nacional de Ventas o sus afiliadas (como, por ejemplo, *GM Korea Company*, *General Motors Holding LLC* y *Chevrolet Europe GMBH*) y sus respectivos miembros, socios, interesados, responsables, directores, empleados, agentes, cónyuges, representante legales (incluidos los *Dealer Transition Managers*), sucesores y causahabientes, y que pudieran derivarse o haber surgido del presente Acuerdo, del Contrato de Concesión de Ventas y de Servicios Chevrolet o de cualquier otro acuerdo anterior, así como cualquiera otras demandas, transacciones, reclamaciones, discusiones o circunstancias de cualquier clase que hayan surgido, ya sea total o parcialmente, en cualquier momento anterior a la terminación del contrato (la Renuncia).

Cláusula 4.2: "Como resultado de la renuncia, el Concesionario otorga a la Compañía Nacional de Ventas una renuncia de acciones plena, definitiva, irrevocable e incondicionada y, en consecuencia, reconoce estar completamente compensado por la Compañía Nacional de Ventas (y sus afiliadas)".

Cláusula 7: "El Concesionario ha revisado este acuerdo con su asesor legal y es plenamente consciente de sus derechos y alternativas. En la ejecución de este acuerdo, el Concesionario reconoce que sus decisiones y acciones son completamente voluntarias y libres de cualquier coacción psicológica, física o económica".

Es más fácil negar las cosas que enterarse de ellas, sobre todo si se trata del regusto que deja el aperitivo de una "matanza" culinaria.