



EL DERECHO DE LOS FABRICANTES A MODIFICAR
LAS CONDICIONES ECONÓMICAS APLICABLES A LA RED DE DISTRIBUCIÓN.

Alfredo Briganty
QVADRIGAS ABOGADOS.

La transformación sectorial que estamos padeciendo ha incrementado las frecuentes quejas de los distribuidores por la modificación unilateral de sus condiciones económicas. Esta eventualidad aconseja reflexionar sobre los límites que impone el derecho, en el bien entendido que no se puede dar un diagnóstico irrefutable sin el análisis individualizado de la distinta casuística.

Insisto en esta cautela porque, como tantas veces he repetido, prodigarse en recetas colectivas conduce a engaños, sobre todo si tenemos en cuenta que las estrategias comerciales de los distintos fabricantes tienen matices tan sutiles que pueden afectar a las apariencias.

En este sentido, la implantación de un nuevo modelo de negocio en el Sector, con la aparición del *vehículo eléctrico*, el incremento de *las ventas directas*, la evolución de las *ventas online*, la aplicación del *contrato de agencia* a algunas actividades, la reorientación del uso del *dato*, la intromisión de los fabricantes en el *negocio de los vehículos usados*, la diversificación de la *logística para el suministro de recambios* y las preferencias del consumidor, entre otras novedades operativas, permite pensar en motivos suficientes para la modificación de las reglas y condiciones económicas del negocio, tal y como se ha venido estructurando durante décadas, si no fuera por la sorpresa que genera constatar cómo se trata de ajustes estructurales que, en gran medida, solo están perjudicando a la cadena de distribución.

No es baladí que los fabricantes estén consiguiendo los mejores resultados económicos de su historia, merced a decisiones dirigidas al continuo ahorro de costes y al control de los precios en el mercado, en perjuicio, aunque no sucede en todos los casos, de la rentabilidad de sus distribuidores, cada vez más confundidos respecto al alcance de sus derechos y a los límites de sus obligaciones. En honor a la verdad, quede constancia de que los distribuidores de mayor volumen no están tan insatisfechos.

Declarada la excepcionalidad de estos pocos, son múltiples las necesidades de cada organización, y no se puede, en interés de una sola parte, modificar arbitrariamente las condiciones económicas vigentes, sin valorar su incidencia en la otra parte contratante. Cualquier modificación de calado no puede depender solamente del fabricante, ni siquiera por su arraigo en el mercado, ni por sus expectativas de futuro. En modo alguno se pueden obviar las necesidades de los distribuidores, y mucho menos si pesan sobre ellos inversiones pendientes de amortizar u obligaciones futuras ineludibles, pues la viabilidad de los negocios depende del sostenimiento de un margen de rentabilidad idóneo para evitar un fatal desenlace.



En el mundo empresarial todo se debe valorar y se puede aceptar, si es razonable, pero sin perder de vista que existe una última línea en el balance que determina la equidad de las imposiciones, sobre todo en los contratos de colaboración mercantil. El equilibrio en las prestaciones, el coste de oportunidad y el respeto de los distintos intereses concurrentes, son básicos para reflexionar sobre la problemática que nos ocupa.

No podemos olvidar que las inversiones a futuro, y las pendientes de amortización, pesan por igual en la mochila del fabricante y del distribuidor, incluso más en la de estos últimos, pues viven al socaire de los designios y vaivenes de su principal, a sabiendas de que rentabilidades pasadas no garantizan las de futuro. Ya sé que nada es blanco, ni todo es negro, pero el éxito de la Industria, más rentable que nunca, no puede celebrarse con alharacas cuando se conocen las cuantiosas mermas que se están produciendo en gran parte de los miembros de las distintas redes de distribución.

Y que no se esgrima, por la vorágine del momento, que lo pactado, pactado queda, pues me permito poner en solfa el descaro que rezuma algún párrafo inserto en los voluminosos contratos sectoriales al uso, a modo de trinchera predispuesta para evitar discusiones:

“Sin limitar ninguna de las estipulaciones del presente Contrato, la Compañía se reserva expresamente el derecho a modificar en cualquier momento los Precios Mayoristas de los Productos, las fechas de entrega, los plazos y cargos, los Precios Minoristas Recomendados, los Precios Máximos de reventa, las especificaciones de los productos, los embalajes, las unidades de emisión, los términos y condiciones de las garantías y los artículos de reparación, así como cualesquiera otros Estándares de venta y de Posventa, en términos generales (...)

“El proveedor tiene derecho a limitar el periodo de validez y a ajustar el contenido de la estructura de remuneración, que se graduará según los modelos (...)

Sin ánimo de entrar en disquisiciones estériles, para que no me espeten que fueron aceptadas, me atrevo a calificar de excesiva e inconducente la prerrogativa, pues, los fabricantes saben, aunque esgriman lo contrario en caso de controversia, que su rúbrica obedece al temor reverencial de sus colaboradores a perder el negocio, por falta de alternativa equivalente para la continuidad en la actividad. No será la primera vez, ni la última, que tengamos que escuchar lo de las lentejas... (o las tomas o las dejás), o que decir que se acepta pulpo como animal de compañía...

Mejunjes de tamaño calado deberían ser valorados en profundidad por los tribunales de justicia, pues, a falta de pan, buenas son tortas, cuánto más si el hambre aprieta...

A pesar de los pesares, este tipo de añagazas no debería servir para legitimar arbitrariedades o abusos injustificados de una parte, frente a la más débil en la relación mercantil, ni puede esgrimirse para validar lo injusto, pues, por mucho que se quiera decir, **el derecho a la modificación unilateral de las condiciones comerciales y económicas tiene como límite la posibilidad de obtención de unos márgenes y de unos resultados suficientes para**



afrontar los costos y necesidades operativas comprometidas en el ámbito de la colaboración mercantil.

Para entendernos, las condiciones económicas se pueden, incluso se deben, adaptar a las necesidades imperantes en cada momento, siempre que no supongan un abuso injustificable de una parte frente a la otra, y no impida la obtención de una rentabilidad suficiente para no verse abocado a la ruina o al cese de la actividad.

Llegados a este punto, cualquier aficionado en asuntos jurídicos estará pensando en principios tan elementales como el de la *buena fe*, o en las normas previstas para la *interpretación de los contratos*, pues sabido es que no pueden quedar al arbitrio de uno de los contratantes, o en la *prohibición del abuso de derecho* cuando se superan los límites normales de la objetividad.

Los más avezados, incluso, habrán reparado en que, mediante la modificación arbitraria de condiciones económicas, un fabricante puede dirigir los designios de su red y controlarla, en detrimento de las expectativas del mercado.

Pues que conste que la Ley sobre Competencia Desleal, *considera ilícito todo comportamiento que resulte objetivamente contrario a las exigencias de la buena fe*. También *la explotación por parte de una empresa de la situación de dependencia económica en que puedan encontrarse sus empresas clientes que no dispongan de alternativa equivalente para el ejercicio de su actividad*.

Y la obtención, bajo la amenaza de ruptura de las relaciones comerciales, de precios, condiciones de pago, modalidades de venta, pago de cargos adicionales y otras condiciones de cooperación comercial no recogidas en el contrato de suministro que se tenga pactado.

En este contexto procede recomendar mucha prudencia a los directivos de las multinacionales a la hora de tomar decisiones no consensuadas o contrarias al leal juego de la competencia, pues la ruina de un distribuidor, si llegara a demostrarse un origen abyecto, puede tener consecuencias fatales para los causantes del mal causado.

No me gustaría terminar sin llamar al orden a quienes dan por bueno lo que hace su principal, sobre todo porque les beneficia, porque llegará el día en que algún perjudicado le ponga el cascabel al gato y se analice la diversa casuística existente, no siempre acorde con la legalidad.

A modo de resumen, considero que los fabricantes pueden modificar las condiciones económicas imperantes, siempre que se justifique la decisión con razones objetivas y no se arrastre a la parte perjudicada a pérdidas tan sustanciales que pongan en peligro la viabilidad del negocio. Los excesos nunca fueron buenos consejeros, y los caprichos tampoco.

Así lo veo yo, siempre con el mismo entusiasmo, sugiriendo al lector, si quiere saber algo más sobre éste y muchos otros temas sectoriales, [que pinche aquí <www.qvadrigas.com>](http://www.qvadrigas.com)