

# ¿Qué está pasando en la automoción?

ALFREDO BRIGANTY  
QVADRIGAS ABOGADOS

Muchos son ya los años al servicio de la automoción. ¡Es tanto lo que he visto desde finales de los ochenta...! Por entonces, los fabricantes respetaban algo más a sus colaboradores mercantiles; la exclusividad territorial permitía calcular los riesgos de las inversiones; se vendía con margen suficiente; los empresarios establecían sus estrategias comerciales sin cortapisas. Fueron tiempos en los que fundamentalmente primaba la oferta y la demanda.

¡Lo de ahora era inimaginable! Los contratos eran mucho más sencillos y equilibrados, sin perjuicio de la desigual fortaleza económica de las partes contratan-

tes. Cada uno asumía su rol desde la mutua confianza, sin necesidad de añagazas. Lo importante, la rentabilidad y la seguridad jurídica del tráfico mercantil,

## No es la primera vez que la industria precisa de ajustes, pero jamás con la intensidad de los que se están afrontando

presidía las relaciones comerciales. Los conflictos que terminaban en sede judicial eran casi inexistentes por excepcionales.

A diferencia de lo que sucede en estos momentos, la Comisión Europea tenía clara la necesidad de proteger a un sector tan relevante para la economía de los países miembros, hasta el punto de convertir en paradigmática su protección con el Reglamento de exención (UE) nº 1400/2002, donde se establecieron una serie de normas de obligado cumplimiento para la industria, ya fueras fabricante o distribuidor, atendiendo así a las necesidades del mercado y al interés del consumidor. Incluso se llegaron a regular exigencias de calado puramente contractual.

Lamentablemente, los efectos de la globalización han dado al traste con el privilegio y la excelencia que siempre ha supuesto pertenecer al sector de la automoción.

Haciendo historia, ¿quién no recuerda la calidad de los PEGASO y los avatares de SANTANA? ¿Qué pasó con MG y Rover? ¿Y con Daewoo, Chevrolet, Saab, Cadillac y Hummer? Seguro que no lo habrán olvidado los distribuidores que se vieron atrapados por el acabose...

Está claro que no es la primera vez que la industria precisa de ajustes, pero jamás con la intensidad de los que se están afrontando. La automoción ha entrado en una espiral de cambio radical, que afecta a todos los operadores, a la producción, a la distribución, incluso a la clientela. Estamos ante una reconversión industrial que es corolario de una sucesión de vicisitudes de enorme calado.

Algunas, tan anormales como las denuncias que hace un lustro fueron tramitadas por la CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) contra fabricantes y distribuidores. Sabido es que en la Unión Europea también se abrieron expedientes sancionadores contra algunos fabricantes de camiones. Otras, tan sorprendentes como la pandemia, que supuso una abrupta paralización de la actividad ordinaria, y que ha terminado por afectar desastrosamente a la tesorería y viabilidad de muchos, obligando a la adopción de medidas drásticas y muy perjudiciales para la estabili-



**La digitalización y la electrificación han venido a revolucionar los métodos operativos y a condicionar la exigua rentabilidad de los distribuidores**

dad de los negocios. Incluso, unas tan inimaginables como el confinamiento de los clientes durante meses y la necesidad de mantener operativos los talleres para atender servicios esenciales, como la inadaptación de la legislación laboral para esta eventualidad, o el parche de los créditos ICO y la incertidumbre padecida en las marcas, vicisitudes que no han servido más que para colocar al borde del abismo a gran parte de los operadores económicos. ¡A nadie se le oculta que los efectos de la pandemia han sido devastadores!

Y, por si fuera poco, la guerra en Ucrania, con consecuencias letales lo mires por donde lo mires.

Los fabricantes, entretanto, se han visto obligados a desarrollar nuevas tecnologías para adaptarlas a las exigencias políticas medioambientales. La digitalización y la electrificación han venido a revolucionar los métodos operativos y a condicionar la exigua rentabilidad de los distribuidores, sometidos a unas

condiciones comerciales cada vez más perniciosas, a la competencia de las ventas directas de sus proveedores y/o de las financieras, junto a la exigencia de unos objetivos de imposible cumplimiento, de manera que la no consecución de unos cupos mínimos de vehículos eléctricos ha venido a condicionar los ingresos por las ventas de los vehículos térmicos, obviándose algo tan elemental como la falta de poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores españoles, la falta de autonomía de los nuevos modelos, y la insuficiencia de infraestructuras para la consolidación de esta nueva ingeniería.

Pero no queda aquí el cúmulo de incidencias que están afectando al sector. La concentración de algunos grupos multinacionales –véase como ejemplo el grupo Stellantis- ha generado la concurrencia de estructuras tan descomunales que aconsejan una reestructuración de fatales consecuencias, con la desaparición de miles de puestos de trabajo, el cierre de centenares de instalaciones y la ruina de muchos empresarios...

Este galimatías ha coincidido con la extinción de la normativa comunitaria de exención por categorías (REC 330/2010 y 461/2010) y la promulgación, hace unos días, del Nuevo Reglamento de Restricciones

**Sigo insistiendo en la conveniencia de que la automoción pueda estar protegida con una normativa específica en el ámbito del derecho de la competencia**

Verticales (REC 720/2022 de 10 de mayo), que entrará en vigor el próximo 1 de junio de 2022 y que viene a refrendar la orfandad del sector.

Sobre el particular, sigo insistiendo en la conveniencia de que la automoción pueda estar protegida con una normativa específica en el ámbito del derecho de la competencia. Tal y como se ha promulgado este último texto normativo, si no se remedia al extinguirse el REC 461/2010, especial para la posventa, nada claro y seguro tendremos para el futuro... El intercambio de información en los casos de *doble distribución*, la fijación de precios en las *ventas online* o en establecimientos comerciales, el tema de las *plataformas híbridas* (las propias de un proveedor que aloja las ventas de su red en un sitio web), las inversiones preexistentes, los nuevos contratos de agencia, y la posible protección de la actividad de posventa, entre

otras, presagian ríos de tinta y de lágrimas, por duro que sea creerlo...

Parece obvio que tanta incertidumbre supone una inseguridad jurídica y económica de muy difícil gestión, sobre todo, si el más poderoso se llama a andana. Y cuanto más si, como parece, la labor de los lobbies de los fabricantes es eficaz, pues suelen aprovechar los cambios normativos para satisfacer las expectativas de sus clientes.

Para colmo, nos encontramos con el problema de la escasez de vehículos nuevos por falta de suministros, al socaire de la insuficiencia de semiconductores. Por sorprendente que parezca, incluso han fallado las estructuras de aprovisionamiento de recambios, a pesar del exhaustivo y escrupuloso control que siempre caracterizó a la industria. Prolifera en estos momentos la congoja de los operadores, incluso de los consumidores, por los retrasos que se están padeciendo en todas las ramas de actividad del negocio. Conseguir un vehículo nuevo, a un precio cerrado y en un plazo cierto, ya es una lotería.

Me decía ayer un amigo, que echó los dientes en esto, que no cree en las casualidades... No es baladí su



**La incertidumbre económica y la inseguridad jurídica de la que se adolece en estos momentos puede suponer consecuencias irreversibles**

gía moderna). En esta ocasión, además, porque afecta a todos los operadores sin distinción, aunque no a todos en la misma medida.

Tanto es así, que los negocios y los puestos de trabajo de quienes han dedicado su vida a la automoción, ya fuera en la industria, ya en la distribución, están en entredicho. ¡Por supuesto que hay futuro, pero será distinto! A buen seguro, con menos operadores, mayor control de los fabricantes, otro protagonismo de las financieras, con un enorme incremento de las ventas directas, fabricaciones sobre pedidos, menos márgenes, ventas y reparaciones en línea y un sinfín de novedades todavía en ciernes... ¡La nueva movilidad ya no es un espejismo!

Y lo digo con preocupación, pues estamos viviendo un proceso de reconversión industrial que merece máxima reflexión, mucha prudencia a la hora de tomar decisiones y un análisis profundo de los riesgos por parte de los llamados a la continuidad, porque la incertidumbre económica y la inseguridad jurídica de la que se adolece en estos momentos puede suponer consecuencias irreversibles. A estos efectos, las prisas son pésimas consejeras y las decisiones meramente intuitivas, también. ¡Cuánto más el arribismo de los incautos de siempre...!

François de Salignac, dejó dicho que “solamente la desgracia puede abrirle al hombre los ojos para la verdad...” Mientras me dejen, no la voy a ocultar. ¿Acaso son pocas las desgracias que nos está tocando vivir?

Termino, como siempre, con el mismo entusiasmo, acordándome de mi madre y de sus consejos en la adversidad, pues muchas veces le he escuchado decir que “en este mundo traidor, nada es verdad ni mentira, todo depende del color del cristal con que se mira...” ■

**Cuando las mayores crisis han sido de demanda, la creación de una crisis de oferta sirve para la reorganización del sistema**

apreciación. Los años y la experiencia permiten maliciar cualquier falta de previsión en los grupos multinacionales, por lo que comprendo a quienes se atreven a vislumbrar una estrategia disruptiva para forzar, sin consecuencias directas y al albur de una fuerza mayor, los ajustes sectoriales pertinentes y, por ende, la oxigenación del mercado. Cuando las mayores crisis han sido de demanda, la creación de una crisis de oferta sirve para la reorganización del sistema. En términos maquiavélicos, cuanto está sucediendo podría no ser fruto de la improvisación.

Con idéntico desenfreno, cabría interpretar a quienes difunden de manera sesgada el derecho que podría corresponder a los consumidores que se hubieran podido ver hipotéticamente perjudicados por la casuística de las emisiones o por los aparentes pactos de precios que fueron sancionados por la CNMC en los expedientes más arriba aludidos. Desde mi humilde

opinión, se está convirtiendo algo excepcional en una causa general contra la industria, cuando se trata de una verdadera entelequia, solo admisible desde la ignorancia del verdadero negocio, pues desde hace años los márgenes de venta de un coche nuevo han sido mínimos. Siendo así, este tipo de mensajes en masa, que adolecen en ocasiones del rigor exigible, también están perjudicando al sector en estos momentos tan cruciales.

Por último, incluso el cambio de modelo de negocio, con diversidad de nuevos contratos y la coexistencia bajo un mismo CIF de colaboraciones distintas (concesión y agencia) para la promoción de las ventas según el canal, es tan disruptivo como novedoso, con consecuencias reorganizativas, también, en las redes secundarias. En un futuro nada lejano, que te llamen concesionario, franquiciado, agente, taller u operador logístico, va a ser lo de menos. Lo de más será seguir en el negocio, adaptado a las circunstancias y en condiciones de rentabilidad.

Con esta reflexión, que lanzo al ruedo de la sensatez, persigo, simple y llanamente, dejar constancia de mis inquietudes sobre los padecimientos actuales del sector y sus consecuencias transversales... (en terminolo-

**EPM**  
Exclusivas & Placas de Matrícula

[www.exclusivaspm.com](http://www.exclusivaspm.com)  
epm@exclusivaspm.com - Tel. 960 660 836  
Parque Empresarial Táctica - C/ Corretger, 65 - Nave 1 y 3 - 46980 Paterna Valencia

**NATURPLAC** *Gama*  
**SOLID FOIL** *Gama*  
**ACRÍLICA** *Gama*

**Proassa**  
Servicios para la distribución del automóvil

Información y contacto: Tel. 91 335 13 02  
equipamiento@proassa.com

**EPM NATURPLAC 2022 EPM**  
**LAMINATOR PLUS**