



No hay puntada sin hilo, ni contratos equilibrados para los concesionarios...

ALFREDO BRIGANTY
QVADRIGAS ABOGADOS

Si criticable es el proceso de aparente *negociación* que algunos fabricantes han conseguido imponer en el sector, inasumible también es el desequilibrio que caracteriza gran parte de los contratos que están llegando a mi poder.

No salgo de mi asombro después de leer con detenimiento la propuesta de uno de los grandes grupos multinacionales.

Se trata de unos textos disgregadores en cuanto a su objeto, previstos para regular por separado las

distintas ramas de actividad que tradicionalmente han configurado el negocio de la distribución, después de unas jornadas proselitistas en Europa.

Aludo a ellos reproduciendo en parte alguna de sus cláusulas, pues sirven para percibir el desenfreno que

Las políticas comerciales y las inversiones e infraestructuras necesarias son determinadas y requeridas por los fabricantes

está suponiendo la implantación de un modelo de negocio en torno a esa nueva movilidad de la que tanto se espera, y que los fabricantes quieren controlar en su exclusivo beneficio:

1º. El fabricante deja claro que no asume riesgo alguno:

- El concesionario es una sociedad independiente y, como tal es la única responsable del éxito y la rentabilidad de sus actividades comerciales y la **marca** no asume ninguna responsabilidad en relación con el establecimiento o la realización de las **operaciones del concesionario...**
- El concesionario suscribe el presente contrato en base a su propio estudio de mercado y a su conocimiento del mismo... Cualquier estudio de mercado proporcionado por **la marca** [...] es a título meramente informativo y no está destinado a servir de base para la toma de

cualquier decisión comercial, y no se considerará como base o parte de la decisión del concesionario para suscribir o continuar con el presente contrato.

(Nada más incierto si tenemos en cuenta que las políticas comerciales y las inversiones e infraestructuras necesarias son determinadas y requeridas por los fabricantes, a quienes ya no importa descalificar sus propios estudios, sus datos y diseños... ¡A lo que hemos llegado!)

2º. El fabricante pretende hacer borrón y cuenta nueva respecto del pasado:

- El concesionario está dispuesto a aceptar su nombramiento [...] de acuerdo con los términos y condiciones, incluidas las declaraciones y garantías, que se establecen en el presente contrato.
- El presente contrato deja sin efecto y sustituye a cualquier otro contrato que pudiera haberse celebrado anteriormente entre **la marca** y el concesionario...
- El presente contrato contiene la totalidad del acuerdo entre **la marca** y el concesionario con respecto a su objeto, y cada una de las partes reconoce que [...] no se ha hecho, ni se ha confiado en ninguna aseveración,



Las razones objetivas y el mutuo acuerdo dependen siempre del fabricante de turno, pues en la mayoría de los casos no existe posibilidad de reparo u objeción para el concesionario

entendimiento o presunción de hecho o de derecho [...] en relación con las expectativas de ventas o de ganancias del concesionario.

(Es obvio que su finalidad es evitar el reconocimiento de derechos adquiridos y cualquier compromiso de rentabilidad futura).

- **La marca**, o sus representantes, tendrán derecho a auditar, examinar, fotocopiar o copiar de cualquier otra manera cuantos contratos, registros, libros y cualquier clase de evidencias que deba conservar el concesionario para realizar las **operaciones del concesionario** en virtud del presente contrato...

- Estos derechos se extienden a cualquier contrato anterior entre las partes que hubiera quedado resuelto, de acuerdo con las disposiciones de auditoría de dicho

contrato anterior, y de los plazos establecidos en tales contratos, no excediendo en ningún caso los tres (3) años, si corresponde.

(No deja de ser curioso que, cuanto conviene al fabricante, si sirve para controlar, incluso la actividad pasada durante 3 años, siempre es exigible...).

3º. A través de reserva de derechos se consigue la posibilidad de ir adaptando el contrato a las necesidades del momento:

- **La marca** podrá en cualquier momento, [...] sin incurrir en responsabilidad alguna frente al concesionario, [...] (iii) introducir o retirar del mercado cualquier **producto** del contrato, y/o cualquier derivado del mismo.

- Además de lo anterior [...], también se reserva el derecho a distribuir nuevos modelos solo a través de parte de su red de concesionarios, sujeto a razones objetivas.

(Quede constancia de que, por la vía de la posible eliminación de modelos y de la introducción de otros nuevos, cabría para el fabricante, a su libre albedrío, la posibilidad de seguir adaptando el negocio, quedando el contrato al arbitrio de una sola parte).

El concesionario, suele estar preso por el temor reverencial a perder el negocio si no acepta el criterio de su principal

- Supeditado a razones objetivas, y de mutuo acuerdo con el concesionario, **la marca** podrá modificar el **área de responsabilidad**.

(Las razones objetivas y el mutuo acuerdo dependen siempre del fabricante de turno, pues en la mayoría de los casos no existe posibilidad de reparo u objeción para el concesionario, que suele estar preso por el temor reverencial a perder el negocio si no acepta el criterio de su principal).

- **La marca** se reserva el derecho a vender los **productos** del contrato, contratos de servicio y/o a proporcionar servicios "Over the Air (OTA)" (por ejemplo, opciones bajo demanda, actualizaciones remotas y diagnosis "online" remotas) en el AEE y, en particular, en el **área de responsabilidad**, a través de los canales disponibles (por ejemplo, internet, etc) [...]

- **La marca** ofrecerá, a su discreción, descuentos

específicos a empleados de **la marca** y empleados de cualquier **empresa vinculada**...

(Sirva el derecho a las **ventas directas**, sin límite de clientes, ni de mercados, junto a la existencia en España de más de 15.000 familias afectas laboralmente a este gran grupo industrial para dimensionar esta prerrogativa. Cuánto más si se reserva también la posibilidad de hacer reparaciones **online**. Es obvio que las expectativas de los concesionarios quedan muy mermadas).

- El concesionario aplicará la política digital definida por **la marca** en sus normas, procedimientos y política comercial...

- El concesionario se adherirá a la futura plataforma de ventas online de **la marca**. En caso de que utilice una plataforma diferente, deberá cumplir con los estándares que se establezcan por **la marca**.

La marca recomendará precios de venta online similares a los precios recomendados fuera de la venta online.

(Las **ventas online** también quedan controladas, con todas sus gabelas).



La marca podrá reducir la remuneración del Concesionario desde el 0,25 % hasta un máximo del dos (2) %, dependiendo de la relevancia del incumplimiento, del precio de venta

4º. El fabricante sustituye contratos de vigencia indefinida por otros temporales para la actividad de ventas de vehículos:

- El contrato [...] finalizará automáticamente el 31 de diciembre de 2026. No se procederá a la renovación automática del contrato y no habrá ninguna indemnización por finalización del contrato pagadera por o para ninguna de las partes.

(Ignoro si finalmente será en el 2026 o en el 2028. Lo verdaderamente relevante, al modificar el carácter indefinido del contrato vigente por otro temporal, es que su finalización queda pactada, en detrimento de los inversores, que nada podrán reclamar llegado el vencimiento. Cuánto más en este caso, pues se incluye –para evitar posibles dudas- una renuncia expresa a cualquier indemnización).

5º. El contrato de reparador, regulado con vigencia indefinida, establece su posible resolución con dos (2) años de preaviso y con un (1) año, en caso de reorganización de la red.

Sirva lo dispuesto en los Reglamentos Comunitarios de Exención por Categorías, especialmente aplicables (REC nº 461/2010, sustituido por el vigente REC nº 822/2023), pues de sus Directrices explicativas se colige que la

Los fabricantes, que no dan puntada sin hilo, no solo persiguen el control de la actividad de sus colaboradores, sino incluso el debilitamiento de sus interlocutores, las asociaciones nacionales

resolución del vínculo, tratándose de la actividad de posventa, solo es posible en caso de incumplimiento grave y reiterado de los estándares selectivos. Al amparo de la normativa comunitaria considero contrario al derecho de la competencia la posible resolución de los contratos de taller mediante simple preaviso del Fabricante, incluso en el supuesto de reorganización.

6º. Incluyen, por si fuera poco, sanciones financieras con cargo al Concesionario en el supuesto de incumplimiento de algún estándar.

- La marca podrá reducir la remuneración del concesionario desde el 0,25 % hasta un máximo del dos (2) %, dependiendo de la relevancia del incumplimiento, del precio de venta al público recomendado de los productos del contrato hasta que el concesionario demuestre que cumple con todos los estándares del concesionario.

(Llama la atención que la pretendida sanción sea mayor que el margen de rentabilidad que caracteriza al negocio).

7º. Reseñan, además, 19 motivos de incumplimientos graves, con facultad resolutoria de los contratos, entre los que destacan:

- Incumplimiento de los estándares del concesionario.
- Incumplimiento del objetivo de ventas anual contractual, si el nivel de cumplimentación fuese inferior al 70% anual.
- Incumplimiento de los objetivos en materia de calidad y satisfacción del cliente.
- En caso de resolución del contrato de reparador autorizado, o la resolución del contrato de colaboración con un reparador autorizado.

(¿Para qué tanta cautela en un contrato que está previsto que expire a los tres años de su entrada en vigor?).

8º. Para dejar todo atado, y bien atado:

- En caso de resolución del presente contrato la marca se reserva el derecho a cancelar los pedidos pendientes.

- La marca [...] no estará obligada, a comprar al concesionario, [...] los productos contractuales ...

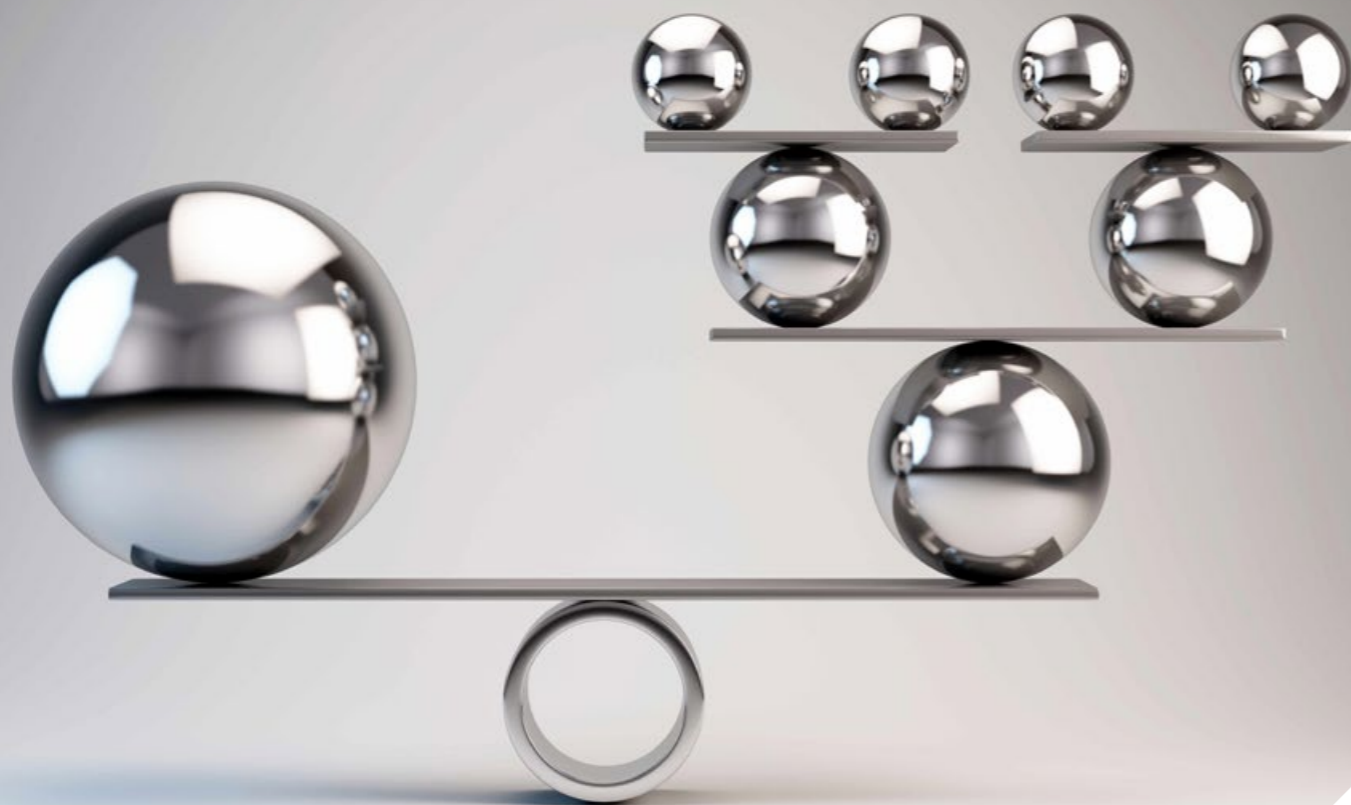
(La buena fe, siempre conveniente, obligaría al fabricante a recomprar los stocks excedentes a la terminación del contrato. Por cierto, los avatares previstos para la gestión y asunción del dato de los clientes los dejo para otro artículo).

9º. La creación del Foro Europeo de Concesionarios, un instrumento de aparente negociación entre las partes:

- Las partes han decidido implementar un forum de socios para compartir ideas, haciendo hincapié en el respeto, la cooperación y la comprensión de los intereses de la marca, sus filiales nacionales de ventas (NSCs) y los concesionarios y sus necesidades, con el objetivo final de desarrollar el diálogo entre las partes para alcanzar una coordinación y evitar conflictos en la medida de lo posible...

- El forum de socios estará compuesto por cuatro (4) miembros designados por la marca y cuatro (4) miembros designados por las asociaciones europeas de concesionarios (básicamente presidente o vicepresidente de cada asociación europea) más dos secretarios designados por cada una de las partes.

(Aparte de presagiar interferencias en el ejercicio de las funciones de las Asociaciones Nacionales de Concesionarios, debo apuntar que estos contratos se dice que han sido negociados en Europa. Según han manifestado los presidentes de las cuatro asociaciones europeas de concesionarios de este grupo: "Luchamos" en 139 temas, en 98 estamos contentos con el resultado, en 41 consideramos que podemos vivir con el resultado. Me sigo preguntando si mis anteriores consideraciones están entre los 41 con las que se puede vivir y cuáles fueron las 98 que se solucionaron a satisfacción de los interlocutores...).



10º. Por último, ni un solo atisbo de las expectativas de rentabilidad previsible, en claro ejemplo de que el fabricante no desea adquirir compromisos económicos.

(Ante esta casualidad, los fabricantes suelen responder que las condiciones económicas se determinarán anualmente con la política comercial, en documento aparte, quedando a su criterio el juego de la libre competencia intramarca, mediante el corsé que supone no conocer el margen de actuación que queda a cada colaborador en su mercado, y la imposibilidad de planificar un plan de actuación comercial a medio y largo plazo).

Llegados a este punto dejo para la reflexión lo dispuesto en el artículo 1256 del Código Civil, pues declara que la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes; y en el artículo 1275 del mismo cuerpo legal, que dispone que los contratos sin causa o con causa ilícita no producen efecto alguno. Es ilícita la causa cuando se opone a las leyes o a la moral...

Auguro un futuro poco halagüeño para gran parte de quienes se vean en la necesidad de convivir con este

trágala. Y no oculto mi preocupación por el 'secuestro' de algunos, ni mi indignación por el conformismo final de las patronales ante tamaño despropósito pues, como ya he dicho, se trata de una problemática que afecta a otras marcas y, por ende, al sector.

Sé que cuesta escucharlo, pero los fabricantes, que no dan puntada sin hilo, no solo persiguen el control de la actividad de sus colaboradores, sino incluso el debilitamiento de sus interlocutores, las asociaciones nacionales.

Y lo más sangrante es, en una economía de libre mercado y en pleno siglo XXI, percibir cómo la debilidad de las redes obliga a la firma de unos contratos tan perjudiciales para los distribuidores, frente a la disyuntiva de creer que se están evitando males mayores. No voy a caer en el error de criticar a quienes están presos por sus circunstancias, por mucho que sea increíble que nadie quiera llegar a ponerle el cascabel al gato...

Me quedo con la satisfacción del deber cumplido, a pesar del consejo de ese amigo que siempre me recuerda que no me conviene decir lo que otros no desean escuchar. Ya lo dijo George Orwell: En tiempos de engaño universal, decir la verdad se convierte en un acto revolucionario...

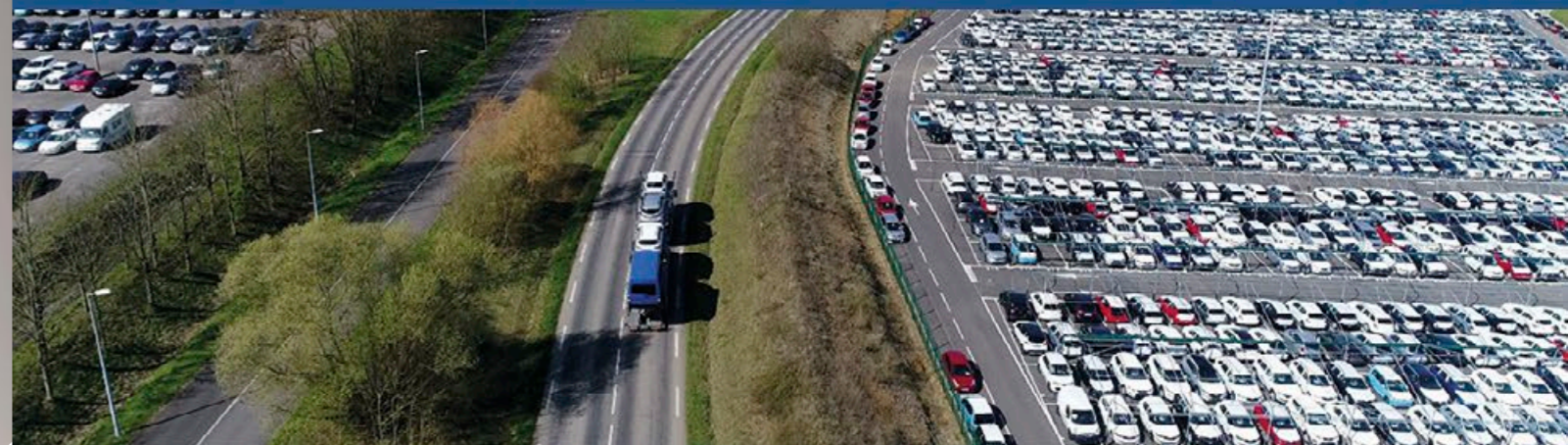


Proassa

Servicios para la distribución del automóvil



Committed to your logistics



La solución logística **más completa**



Vehículos sueltos entre concesionarios



Transporte nacional



Plazos de entrega asegurados



Ferias, salones y operaciones especiales



La mejor relación calidad-precio