

# La nueva ley de distribución comercial

El pasado marzo comenzaron las negociaciones para la elaboración de una nueva ley que regule los contratos suscritos entre fabricantes y distribuidores, y cubra el vacío legal actual que otorga una ventaja a los primeros frente a los segundos.

Alejandro García del Valle Méndez, Riestra Abogados

**E**l grupo parlamentario catalán CiU presentó en el Congreso de los Diputados una proposición para que el Gobierno lleve a las Cortes un proyecto normativo de regulación de relaciones comerciales entre proveedores y distribuidores. Con él se persigue regular y definir el contenido de las relaciones comerciales existentes entre marcas y distribuidores y acabar, en cierta medida, con las posibles diferencias entre ellos.

En la actualidad existe un vacío legal que otorga una clara ventaja a los proveedores sobre los distribuidores, que actúan desde una posición de dominio y promueven condiciones abusivas. Tampoco la normativa comunitaria ha cubierto esta laguna al centrar sus esfuerzos en otros aspectos jurídico-prácticos, y delegar en los Estados Miembros el deber de desarrollar legislación al respecto.

Entre los objetivos esenciales están fomentar la autonomía e independencia de las pequeñas y medianas empresas, y una resolución ágil de conflictos, respaldada por una se-

guridad jurídica basada en la unanimidad legislativa y judicial.

Todo ello se traduce en un mayor beneficio para el cliente final, los consumidores, que verán un mercado cada vez más activo y competitivo. Este proyecto ha sido perseguido especialmente por el sector de la distribución de automóviles, representado por la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (FACONAUTO), desfavorecido por las condiciones que establecen las marcas en los contratos de distribución que rigen sus relaciones.

Asimismo, diferentes grupos como la Confederación Española de Comercio, la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicios, la Asociación Española para el Desarrollo y Defensa del Franquiciado, y otras, apoyan de forma unánime la puesta en marcha de esta ley, y se proponen promover activamente la recogida de firmas para tramitar finalmente un texto articulado que regule las relaciones fabricante-distribuidor.

La normativa no se limitará a la distribución de automóviles, preten-

de aglutinar a todos los sectores dentro de las diferentes formas jurídicas que la distribución comercial adopte en el tráfico mercantil (franquicias, concesiones, distribuciones autorizadas, etc.), incidiendo especialmente en la pequeña y mediana empresa. Los puntos en los que este proyecto deberá incidir con mayor eficacia se centran en varios aspectos, comunes en el lado de la distribución, y que provocan este desequilibrio:

- ✓ **Falta de seguridad jurídica en las negociaciones iniciales**, donde se establecen las primeras bases de la relación comercial entre el proveedor y el distribuidor, lo que provoca una situación de inferioridad para el segundo.
- ✓ **Situaciones de inseguridad** motivadas por la negociación de contratos de duración determinada y renovables de forma anual, debido a las grandes inversiones a las que los distribuidores deben enfrentarse.

- ✓ **Carencia de libertad para el distribuidor en el ámbito contractual, debido al abuso del fabricante.** El carácter personalísimo de los contratos obliga a los distribuidores a informar al fabricante de cualquier modificación que afecte a la empresa, lo que supone un detrimento en su libertad.
- ✓ **Imposición de duras condiciones establecidas por los proveedores a la hora de incorporarse a una red comercial, y la carencia de negociaciones en este sentido.**
- ✓ **Excesivo control del fabricante sobre los procedimientos de gestión y control del distribuidor, y la información de sus clientes y prospectos.**
- ✓ **En caso de extinción del contrato, se obliga a los distribuidores a renunciar a su derecho a amortizar las inversiones realizadas y a percibir una compensación por el fondo de comercio generado durante la vigencia del contrato.**
- ✓ **Renuncia al fuero propio, obligando de este modo al distribuidor a resolver por la vía judicial en el domicilio del proveedor los conflictos originados durante la relación comercial.**

En definitiva, las esperanzas se centran en buscar un equilibrio de las posiciones de ambas entidades, favoreciendo, en este caso, a la parte más perjudicada, y en contar con un punto de referencia y apoyo normativo que aglutine las necesidades tanto de fabricantes como de distribuidores, aportando una seguridad jurídica que, hasta el momento, brilla por su ausencia. ●