

Expediente: 121/000134

Nº Enmienda: 187

AUTORES

GRUPO PARLAMENTARIO PLURAL

BEL ACCENSI, FERRAN

Precepto que se modifica:

Disposiciones finales nuevas

Texto que se propone

“Disposición final XX. Modificación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.

Se añade un nuevo apartado 4 al artículo 28, quedando redactado en los siguientes términos:

«Artículo 28. Indemnización por clientela.

(...)

4. Las previsiones contempladas en los apartados anteriores serán asimismo de aplicación a cualquier contrato relativo a la distribución de vehículos, de tal manera que el agente, distribuidor o concesionario, en caso de extinción unilateral de la relación contractual, tendrá derecho a una justa indemnización por el fondo de comercio, las inversiones no amortizadas para la ejecución y desarrollo del contrato y las indemnizaciones relativas al personal laboral que trabajase para el agente, distribuidor o concesionario.»”

Justificación

El sector de la automoción ha pasado a ser un eje clave de la economía e industria española de los últimos años, convirtiéndose en el principal vector de crecimiento gracias a su amplia y competitiva cadena de valor. Este hecho se ha traducido en la generación de empleo de calidad y riqueza, fruto del compromiso de fabricantes y PYMES, y del conjunto de agentes públicos.

La regulación internacional y española en materia de comercio, transformación digital y emisiones contaminantes obliga al sector a realizar ingentes inversiones para adaptarse a las nuevas necesidades de los consumidores y exigencias normativas. Estos retos impactan directamente sobre el modelo de negocio del sector como, en particular, el sector de la distribución de vehículos. Éste constituye en España una red de varios miles de concesionarios, que generan numerosos empleos

directos e indirectos mediante pequeñas y medianas empresas.

Esta transformación también puede generar fuentes de riqueza y crecimiento para estas empresas si se hace en un ecosistema que favorezca el emprendimiento y la canalización de inversiones hacia nuevos negocios por parte del empresariado local.

Sin embargo, esta decidida apuesta, así como los avances conseguidos en el sector, hacen que nos encontremos en estos momentos en una situación de excepcionalidad en lo que respecta a la relación entre los agentes de la cadena del automóvil, como es el caso de fabricantes y distribuidores oficiales (principalmente PYMES). Por lo tanto, conviene establecer ciertas garantías que faciliten la transición entre modelos y permitan conservar el empleo en la medida de lo posible.

La ausencia de reglas que fijen los derechos y obligaciones de ambas partes hace que, cuando el fabricante adopta resoluciones unilaterales de los contratos con sus redes, éstos no tengan derecho a ningún tipo de indemnización por clientela, por inversiones no amortizadas o por personal, en contraste con otros actores económicos de la cadena de valor, como los agentes de las redes secundarias, que sí están amparados por el régimen legal de agencia. Como consecuencia de ello, los concesionarios se encuentran desprotegidos porque tienen una excesiva dependencia económica y empresarial de sus fabricantes y proveedores únicos.

Esta problemática constituye una reclamación histórica por parte del sector de la distribución oficial a lo largo de la última década. De hecho, su abordaje ya fue planteado y apoyado por los grupos políticos en el marco de la tramitación de la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. Sin embargo, los acontecimientos políticos y el impacto económico de aquella propuesta acabaron postergando esta necesaria reforma.

A los factores antes descritos hay que sumar las dificultades crecientes en un contexto post-pandémico, así como las tendencias en el sector, que pasan por una intensa reestructuración de las redes.

La corrección y reequilibrio de esta relación asimétrica entre marcas y distribuidores es una tendencia creciente en la Unión Europea, tal y como muestra la sentencia de la Corte de Justicia de Austria de abril de 2021.

Esta enmienda busca precisamente generar un marco justo entre las partes, evitando potenciales judicializaciones de procesos de reestructuración. No obstante, el objetivo del texto propuesto no es sólo proteger las inversiones realizadas por las PYMES, minimizar los riesgos financieros para los empresarios y desincentivar la resolución unilateral de los contratos.

En concreto, se propone establecer un sistema de indemnizaciones por clientela e inversiones no amortizadas para el caso de cancelación del contrato de concesión (ya sea un contrato de distribución o de agencia). Este sistema desincentivaría que la transformación del sector se traduzca en la destrucción innecesaria de puntos de venta al público con la consiguiente pérdida de empleo.

Este sistema desincentiva cierres injustificados, generando incentivos para limitar el cierre de concesionarios al mínimo imprescindible. Al mismo tiempo dota de seguridad jurídica al sector y equilibra las relaciones entre fabricantes y proveedores, por un lado, y las PYME que realizan la venta al público, por el otro. Finalmente, al permitir que los agentes y/o distribuidores recuperen las inversiones no amortizadas, éstos pueden reinvertirlas y reorientar su actividad, minimizando los riesgos e impacto negativo que tiene en el empleo el actual proceso de la transformación de este sector.