

LA PROPOSICIÓN DE LEY DE CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN: UN FRACASO ANUNCIADO

Jordi Ruiz de Villa

Socio. Departamento de Distribución y Franquicias.

JAUSAS

Asesor Legal de la Asociación Española de Franquiciadores

En política legislativa existe un principio conforme al cual cuando determinado marco normativo funciona, esto es, permite un desarrollo económico eficaz, lo mejor es no alterarlo.

Un ejemplo de aplicación de este principio lo encontramos en el artículo 62 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, que establece determinadas obligaciones de información y registro a las empresas que deseen franquiciar en España, y que ha contribuido de forma sustancial a que nuestro país en poco más de 10 años haya ascendido al número uno del *ranking* europeo, tanto por número de redes de franquicias (más de 800) como por número de establecimientos (más de 56.000) y por cifra de negocio (más de 23.000 millones de euros).

Por el contrario, la iniciativa popular promovida por FACONAUTO (la proposición de Ley de Contratos de Distribución) es un claro ejemplo de cómo infringir dicho principio de política legislativa.

FACONAUTO defiende los intereses de los concesionarios de automóviles y, desde ese prisma, propugna un proceso legislativo que, de consumarse, afectaría a un sinnúmero de sectores entre los que se encontraría el de la franquicia.

Y lo más grave es que un sistema generador de empleo, modernizador del comercio y exportador podría pasar de la noche a la mañana a encontrarse en crisis. En concreto, los aspectos más lacerantes para la franquicia, son los siguientes:

1.- Contempla (artículo 2) la franquicia únicamente desde la óptica de la distribución de productos, olvidando las franquicias de servicios (limpieza, reparaciones, enseñanza...) y mixtas (restauración).

2.- Establece la obligatoriedad de incluir en el contrato todas las provisiones de mercado, la gama de productos, el plan de negocio, los márgenes... así como la rentabilidad previsible. Resulta evidente que, de no cumplirse estas provisiones darían lugar a un sinnúmero de pleitos, en una actividad que hoy tiene un bajísimo índice de conflictividad.

J A U S A S

3.- A ello se añade la previsión de indemnizaciones irrenunciables a cargo el franquiciador, tanto respecto de las inversiones no amortizadas (artículo 26.3) como por clientela (artículo 28). Estas indemnizaciones, de prosperar, producirían la inmediata quiebra de todo el sistema de franquicias, ya que los *royalties* medios de una franquicia de distribución están en torno al 5% de la cifra de negocio de los franquiciados, con cargo a los cuales el franquiciador debe sufragar los costes de la asistencia técnica o comercial, de captación de nuevos franquiciados, el I+D+i y un margen de beneficio. Si además debiera soportar el coste de las inversiones no amortizadas y las indemnizaciones por clientela, el sistema entraría inmediatamente en quiebra.

Por suerte, los augurios son halagüeños. No sólo no existe ningún precedente legislativo en que una iniciativa popular (que precisa 500.000 firmas) haya prosperado, ni consta que FACONAUTO tenga un número significativo de ellas, sino que las Cortes han solicitado un informe a la Dirección General de Comercio, la cual ha realizado las pertinentes consultas, con el resultado esperable: que es la historia de un fracaso anunciado.