

Leído el Proyecto Ley de Contratos de Distribución y evidentemente teniendo en cuenta mis limitaciones saco de él las siguientes conclusiones:

En primer lugar tengo que decir que me parece un Proyecto Ley redactado desde el País de Las Maravillas donde se incide en que no es una Ley interventora sino de motivación de un clima de entendimiento y buenas relaciones. Esto me parece una utopía elevada a rango de Ley.

Veamos por qué.

Artículo 4. Principios rectores

1. Los contratos de distribución se regirán por los principios de libertad de

pactos, colaboración, igualdad de trato entre las partes, interés mutuo y buena fe en la ejecución e interpretación de los acuerdos.

1. Las modificaciones y renovaciones de los contratos se realizarán por mutuo

acuerdo de las partes y obedeciendo en todo caso a los principios de motivación y no discriminación o abuso de dependencia.

¿Y cómo piensa la ley igualar a las partes cuando la propia naturaleza monopolística del sector impide dicha igualdad? ¿Cómo garantizará la Ley que se cumple el principio de no discriminación o abuso de dependencia? ¿Se podrá considerar por ejemplo discriminación el trato desigual entre vendedores, los que pagan portes y los que no, los que pagan una cantidad y los que pagan otra?

Artículo 5. Códigos de conducta y sistemas de resolución de conflictos.

- 1.-Las Administraciones Públicas promoverán la elaboración de códigos de conducta sectoriales relativos a las normas de lealtad en la interpretación y ejecución de los contratos.
2. Para la resolución de conflictos las partes contratantes podrán someterse con carácter voluntario a los sistemas de mediación y arbitraje previstos en la legislación vigente que resulte de aplicación.

Queda claro que este artículo es solo una declaración de intenciones aplazando sine die el verdadero sustrato del mismo y sobre el punto 2 ¿algo nuevo? ¿es que quizá no nos asistía este derecho anteriormente?

Artículo 6. Deberes precontractuales de información.

4. La exigencia de entrega de una cantidad de dinero, de la prestación de una fianza o cualquier otro tipo de garantía, como condición para la incorporación a la red de distribución o para la efectividad de determinadas cláusulas contractuales, deberá ser proporcionada y razonable, atendiendo a la previsión de facturación, al objeto del contrato de distribución y a su duración. En este caso, se deberá precisar tanto las prestaciones garantizadas como contrapartida como las obligaciones recíprocas de las partes en caso de que no llegase a celebrarse el contrato.

“...Proporcionada y razonable”, otro punto absolutamente ambiguo.

Artículo 12. Obligación de compra mínima.

La Eterna Ambigüedad

Escrito por Enrique Díaz
Lunes 06 de Junio de 2011 00:00

1. En la fijación de stocks o niveles mínimos de abastecimiento al distribuidor,

el contrato establecerá con claridad las condiciones de entrega y puesta a disposición de las mercancías, sin que proceda la facturación o cobro de suministros no solicitados por el distribuidor o no puestos a disposición efectiva de éste.

En este punto parece reflejar con claridad que no se nos va a poder facturar mercancía no solicitada, por tanto todo lo que recibamos tendrá que disponer desde su recepción hasta su facturación (que no cobro) de tiempo suficiente para que la mercancía sea devuelta sin que nos genere cargo alguno, precisamente una de las demandas de los vendedores de prensa.

Los puntos 3 y 4 de este artículo vuelven a reflejar la gran ambigüedad de este proyecto Ley

3. En caso de divergencia de opiniones entre las partes respecto a los niveles de abastecimiento, la decisión se someterá a los mecanismos de resolución de conflictos previstos en esta Ley y contractualmente.

1. 3. *Cuando las partes pacten la entrega de suministros en régimen estimatorio*

con posibilidad de devolución de las mercancías, el plazo de devolución se adaptará a la caducidad comercial o técnica del producto suministrado

Entenderemos que por “caducidad comercial” refiere a la petición en devolución, cosa que queda tal como ahora y que no resuelve una de las principales peticiones de los vendedores como es el aplazamiento de esta petición y de esta forma dar oportunidad a muchas publicaciones (de Labores, pasatiempos, comic etc..) a ser aceptadas por los puntos de venta sin miedo a quedar fuera de plazo.

Artículo 15. Régimen de garantías frente a los consumidores.

Las partes procurarán que el régimen de garantías del proveedor frente al distribuidor se corresponda con los plazos establecidos en el régimen de protección de los consumidores y usuarios, cuando la falta de conformidad alegada por el consumidor sea debida a un defecto imputable al proveedor fabricante del bien o servicio..

Este para mi es el artículo más claro de todos el que obliga al proveedor (Distribuidoras) a facilitar al distribuidor (Vendedores) el cumplimiento de la Ley de Garantías que hasta ahora estaba en una pequeña nebulosa.

Artículo 17. Descuentos, bonificaciones, “rappels” y aportaciones por servicio.

1. Bien en el propio contrato de distribución, bien en comunicaciones posteriores entre el proveedor y el distribuidor de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 10.2, se indicarán los precios o baremos objetivos para la determinación del precio de los suministros de bienes y servicios.

La Eterna Ambigüedad

Escrito por Enrique Díaz

Lunes 06 de Junio de 2011 00:00

3. Ni el proveedor ni el distribuidor podrán facturar a su contraparte pagos por servicios no solicitados, no realizados y no aceptados expresamente. La facturación global por bonificaciones y descuentos se ajustará a los plazos previamente establecidos. En su defecto las facturas deberán presentarse de inmediato una vez cumplidas las condiciones de aplicación del descuento o bonificación. Salvo pacto expreso, la facturación por prestaciones de servicios promocionales al proveedor se adaptará a los límites temporales de la campaña promocional y deberá presentarse una vez finalizada la campaña.

Estos dos puntos del artículo 17 pueden ser la nueva fuente de controversia ya que en la práctica el distribuidor deberá requerirnos autorización para servirnos la mercancía en el punto de venta a cambio de una cantidad de dinero, todo seguirá igual excepto que ahora deberá contar con nuestra autorización expresa al menos así lo entiendo yo.

elimina también de un plumazo esos inaceptables cargos por falta de cupones y cartilla que ha sido la última aberración cometida sobre nosotros por este impresentable monopolio. Me alegra porque llevo años luchando contra esto que ha supuesto durante años un auténtico atraco
a
la red de ventas (subrayo lo de atraco porque me responsabilizo directamente y en toda su extensión de esta definición).

En fin este es a groso modo mi resumen sobre el Proyecto de Ley de Contratos de Distribución facilitado cortésmente por COVEPRESS.

<http://femcaprens.es/app/download/4888848802/APLCD+270511.pdf>

La conclusión es que me parece un Proyecto absolutamente ambiguo que no va a servir para definir un panorama claro que elimine la conflictividad en nuestro sector.

Espero que entre todos enriquezcamos este comentario y busquemos la interpretación más correcta.

La Eterna Ambigüedad

Escrito por Enrique Díaz

Lunes 06 de Junio de 2011 00:00



Enrique Diaz (Alenvedi) desde Sevilla