

¿Fuerza mayor o fuerzas de flaqueza...?



ALFREDO BRIGANTY
QVADRIGAS ABOGADOS

Estaremos de acuerdo, al menos, en la dificultad de los tiempos que nos está tocando vivir:

Encerrados unos meses, con la incertidumbre de lo desconocido martilleando el inconsciente colectivo; trabajando en la distancia los más afortunados, "tele-trabajando" para la modernidad, aferrados a una pantalla de ordenador; atentos a los dictados de la caja tonta, la de las desgracias cotidianas, la de las mentiras interesadas, o al dial de un transistor con

la esperanza de escuchar algo distinto a lo de ayer, a lo de esta misma mañana; más de lo mismo hasta que llegaron las fases numéricas a golpes de decretos gubernativos, tan reales ellos como las intenciones de hacerlo bien, o mal, según el criterio ideológico de la cabeza pensante, del ser herido en su dignidad, del ingenuo que llegó a pensar que tenía la vida resuelta

por haber alcanzado la cúspide de la insensatez, por haber estudiado, por tener trabajo, por haber vivido del éxito de otros tiempos, sin pensar siquiera en el significado de la palabra ruina...

¡Quién nos iba a decir que un tal COVID, un virus incontrolado, melenudo él, con nombre de muñeco olímpico, produciría unas consecuencias tan devastadoras...! Para colmo, mayor de edad, con 19 añitos en la mochila de los horrores programados... "¿Y ahora qué?", se preguntan muchos.

Se estaba trabajando en muchas adaptaciones de calado que supondrían a medio plazo la aparición de una nueva era del sector

En el ámbito de las ruedas, de la automoción, no es fácil contestar a esta pregunta, si se tiene en cuenta que nada se improvisa en este sector con tantos intereses ocultos. Se estaba trabajando a destajo en la implantación de nuevas tecnologías para la descarbonización del universo, que es lo mismo que dar un esquinazo a los países árabes; en la digitalización de los productos, y todos controlados; en una nueva movilidad compartida, y repartida entre unos pocos; en un modelo de negocio distinto, mimetizado; en el establecimiento de plataformas de suministro y ventanas de oferta rupturistas; en la racionalización de la cadena de valor, tanto en el eslabón de la producción, como en el enganche de la distribución; en la captación del dato para su uso globalizado, ese nuevo combustible más "grasiento" y menos contaminante; en muchas adaptaciones de calado que supondrían a medio plazo la aparición de una nueva era industrial. ¡El futuro, no cabe duda! El de pocos, para un mucho...

Se venía trabajando -veníamos trabajando- en un cambio sectorial profundo, vertiginoso quizá, muy cuestionado desde la perspectiva de la distribución e ingenuamente propulsado por la maquinaria del arribismo, que había propiciado ya en algunos fabricantes la exigencia y rúbrica de nuevos textos contractuales, profusos y difusos, e incluso confusos en lo concerniente a los nuevos procesos en ciernes, siempre de la misma mano y con la misma pluma-por no decir plumaje-, para aglutinar las necesidades de la industria, al socaire de los designios del mercado y el disimulo del estado de la técnica.

Unos textos previstos inicialmente para arrimar el ascua a la sardina, y que ahora podrían servir también para la indigestión, a modo de bulimia, pues no en vano regulan las ventas on line (a distancia), el uso de nuevos y distintos canales de distribución, las ventas directas, la colaboración de las financieras de marca, esas que se domicilian en el piso de arriba por ser ajenas, la usurpación de las carteras de clientes desconocidos, pero suyos; unos textos que sirven para el producto nuevo, para el usado, para la flotas, para el renting, para los seguros, para las financiaciones, para el aceite, la pintura, los neumáticos, los atípicos, para todo, incluso para el título de la película: un antes y un después...

Lo que nadie imaginó es que ese cambio buscado y controlado, ese antes y ese después, se vería afectado por un virus traicionero y destructor que, lejos de permitir evolucionar -conforme a lo previsto- supondrá una involución en muchos aspectos de nuestra economía, y obligará a la adaptación de gran parte de las previsiones, estructuras e inversiones ya realizadas. ¡El gozo -y el sufrimiento- de muchos, en un pozo!

A nadie se le esconde, después de varios meses de agonías, que estamos padeciendo las consecuencias de una crisis sanitaria sin precedentes, que ha posicionado la economía española en una situación de fuera de combate (K.O. técnico), con un paro que puede alcanzar el 30% de la población activa, un producto interior bruto que podría caer un 20% a finales de año, una deuda pública del 130%, una prima de riesgo del 148%. ¡Para qué esconderles que escuché decir al profesor Gay de Liébana hace unas semanas que se trata de indicadores de una crisis similar a la de la posguerra de 1939...! Cobra sentido para los más atrabiliarios hablar ahora de la denostada memoria histórica.

Tenemos que remontarnos a las postrimerías de la incivilizada guerra española, con unas estadísticas de actividad, desde que se declarara el estado de alarma

Y no puede ser de otra manera si tenemos que remontarnos a las postrimerías de la incivilizada guerra española, con unas estadísticas de actividad, desde



que el pasado 14 de marzo se declarara el estado de alarma, que reflejan unos resultados de ventas espeluznantes: en el mes abril, el total mercado en turismos y todoterrenos decreció un -96,5% en relación con el mismo mes del año anterior; en el mes de mayo, un -72,7%; en vehículos comerciales, un -91% en abril y un -58,6% en mayo; en vehículos industriales, un -49,9% en abril y un -62,6% en mayo; en buses y microbuses, un -81,9% y un -76,9%, respectivamente.

Es calamitoso. Ya lo sé. Y si escribo todavía con el mismo entusiasmo, es por respeto a los empresarios afectados, a todos sin excepción –fabricantes y distribuidores-, a los ya inexistentes, los que siguen vivos y los que respiran jadeantes, en prueba del coraje que dignifica a los grandes de espíritu, por su raza, su nivel de compromiso, por la sangre luchadora que ha enaltecido nuestra nación con un sector industrial de reconocido prestigio y laureada historia: el de la automoción.

No puedo evitarlo, aunque a algunos les disguste, porque tengo el sentimiento a flor de piel, porque no puedo dejar de pensar en quienes considero amigos, incluso en aquellos que habiendo estado ya no están, en los que estuvieron sin estar, y en los pocos que lo hicieron

Son los momentos difíciles los que nos brindan la posibilidad de estar a la altura de las circunstancias

para la discordia... Y no me refiero solo a los buenos que se arruinaron, sino también a los malos que iban de listillos y nadie quiere recordar, porque todos pusieron su granito de arena en el desierto de la generosidad y el egoísmo. *Tanto monta, monta tanto*, despendiendo del bando en el que te haya tocado servir.

Son los momentos difíciles los que nos brindan la posibilidad de estar a la altura de las circunstancias. Los que permiten quedar como Cagancho en Almagro o como José Tomás en la plaza de Las Ventas, nunca mejor dicho. Es época de morlacos y de grandes toreros, a pesar de los pesares.

Por eso me cuestiono y pregunto: ¿cómo es posible que se sigan imponiendo unos objetivos de ventas inalcanzables, a sabiendas de que imposibilitan el cobro de los márgenes variables necesarios para la supervivencia? ¿Y el juego de unas campañas de precios que no digiere el escaso apetito del mercado? ¿A quién se le ocurre seguir enchufando vehículos no pedidos,

estando como están los garajes de los concesionarios hasta los topes? ¿Y eso de obligar a vender un porcentaje de vehículos eléctricos, si se quiere optar a la remuneración pactada para los vehículos mecánicos vendidos? ¿Y lo de los pactos de recompra...?

¿Y el silencio de las financieras, cargando vehículos en pólizas excedidas porque lo dice el del piso de abajo? ¿Qué dirán cuando el concesionario, rendido, saque la bandera blanca y comunique que no puede más, que se lleven los coches, que está arruinado? ¿De verdad cuesta tanto hacer las cosas bien? No existiendo demanda, ni tesorería propia, tampoco es de recibo intentar vaciar las fábricas con cargo a las excedidas pólizas financieras de los concesionarios.

¿Nadie ha pensado todavía en la posible derivación de responsabilidades por las consecuencias de imposiciones comerciales? Si metemos tanta locura en una cocotelería judicial al uso, con un poco de temor reverencial y algunos granos de mala fe, que nadie se extrañe si la pócima salvadora resulta ser venenosa, y tan dañina, imprevisible e inesperada como el COVID-19.

Será entonces –como ahora- cuando los fabricantes, a modo de gallos quíqueres cacarearán repetidamente

el *Pacta Sunt Servanda* (lo pactado obliga...) y los concesionarios, como las gallinas cluecas, temerosamente, lo del Rebus sic Stantibus (estando así las cosas...), pero no podremos invocar causas de fuerza mayor, ni el artículo 1.105 del código civil (...nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse, o que, previstos, fueran inevitables), porque todos los operadores en este sector saben ya, sabemos, lo que se puede y lo que no se debe. Y si al final persisten en hacer lo que no se debe, ni se puede, que nadie se lleve a engaños.

Desolado tengo que apuntar que el gallinero está repleto de gallos y gallinas sin cresta, y sin pico, que es lo peor, porque existe un principio general del derecho que dice que *quien pudiendo hablar se calla, consiente en aras a la buena fe*. Y por muy larga que tengan la cola, la pandemia a la que hemos sobrevivido –como ya he dicho- supone un antes y un después, y todo lo que no se hable, se acuerde y se consiga ahora, puede acarrear consecuencias irreversibles para todos. Y cuando digo todos, me estoy refiriendo a los fabricantes y los distribuidores en general.

¿Acaso pueden pasar inadvertidas las noticias relativas al cierre de algunas fábricas en España? ¿Y la calificación bursátil de algunos de los grandes grupos industriales del sector? ¿Y los miles de despidos que ya se están anunciando? ¿Y las consecuencias de todo ello en el enganche de la distribución...?

Con sinceridad, mucho me temo que la solución no está en la socorrida *fuerza mayor*, sino en sacar con coraje las *fuerzas de flaqueza* necesarias para demostrar que se es empresario, en busca de una mínima rentabilidad, porque de lo contrario va a ser imposible satisfacer las expectativas, ni del fabricante, ni del consumidor, sin tener que confundir lealtad con servilismo, empresarios capaces de tomar decisiones que garanticen la viabilidad de nuestra empresa, sin remilgos, sin temores, sin historias, ni historietas.

Termino, como siempre, acordándome de mi madre –suele suceder a algunos de mis lectores- pues muchas veces nos dijo –ayer mismo se lo escuché- *en este mundo traidor, nada es verdad ni mentira. Todo depende del color del cristal con que se mira...*

Con mi respeto a los discrepantes, así lo veo yo, siempre con el mismo entusiasmo. ■