

José Manuel SUÁREZ ROBLDANO
Magistrado

• **ENUNCIADO:**

Se celebró contrato verbal de distribución en exclusiva, de duración indefinida y sin pacto expreso de preaviso para acordar su extinción entre la entidad Vaqueros Americanos de España, S.A. y la empresa de distribución Tejanos Universales, S.A. en el año 1967.

No se probó la existencia de plazo alguno de duración del referido contrato de distribución que, sin controversia entre las empresas que lo firmaron, vino desenvolviéndose normalmente hasta el año 1991, siendo la empresa concesionaria de la exclusiva la única que distribuía en todo el territorio español las marcas y productos de la empresa concedente.

Al llegar el año 2001, por medio de carta certificada con acuse de recibo, la concedente de la exclusiva comunicó a la referida concesionaria de sus marcas y productos que daba por terminada la exclusiva y la misma distribución al tener conocimiento de que la otra empresa estaba distribuyendo, además de los productos y marcas de la primera, los de otra empresa diferente dedicada a la fabricación de prendas de vestir semejantes a los de ella y competidores en el mercado. Se ofrece, al propio tiempo, una indemnización compensatoria de daños y perjuicios producidos por la rescisión.

Por no estar de acuerdo con dicha extinción comunicada, la empresa distribuidora se opone a dicha resolución unilateral, a través del correspondiente juicio ordinario, estimando que había existido extinción maliciosa del contrato de distribución exclusiva, además de no haberse practicado el correspondiente preaviso que exige la buena fe contractual. Al propio tiempo reclamó en la referida demanda la indemnización correspondiente.

También plantea la empresa o sociedad demandante la existencia de una relación propia de agencia, así como la aplicación al caso de la normativa comunitaria y española sobre el contrato de agencia a las relaciones jurídicas o negociales existentes entre las partes.

• **CUESTIONES PLANTEADAS:**

a) Requisitos procedentes para la lícita resolución unilateral de un contrato de distribución en exclusiva sin pacto expreso de preaviso y sin duración determinada.

b) Alcance de la indemnización de daños y perjuicios a favor de la empresa concesionaria de la exclusiva o distribución.

c) Consecuencias de la extinción contractual en el caso de ser el distribuidor un agente comercial independiente.

• SOLUCIÓN:

a) Reconocida por la jurisprudencia la facultad que tienen las partes unidas por un vínculo contractual de tracto sucesivo por tiempo indefinido de poder poner fin a la relación jurídica de forma unilateral, este tipo de retractación unilateral o revocación ejercitada en el caso por la parte concedente no debe determinar a favor de la contraparte concesionaria ningún efecto indemnizatorio cuando no se efectúe de mala fe o de modo abusivo. Por otro lado, la forma precipitada de realizarse el preaviso tampoco puede servir de fundamento a la pretensión reconventional porque, aparte de que no se había pactado contractualmente plazo para ello, el que se hubiese hecho con una mayor anticipación (unos días antes), si bien habría dado una superior razonabilidad a la conducta de la actora, sin embargo no habría creado una situación distinta en la perspectiva del daño, el cual no sería diferente del que *per se* produce la propia rescisión unilateral y que no es indemnizable. Por consiguiente, al no haberse acreditado que el escaso margen temporal de preaviso o su misma inexistencia cause un daño específico o agravación que no se habría producido con un plazo ligeramente superior, no hay base fáctica para generar un efecto resarcitorio.

b) Hay que tener en cuenta que el contrato de distribución en exclusiva -supone en el concesionario una actuación independiente organizando medios y captación de clientela para la venta, sin competidores, de producto o productos específicos dentro de un territorio determinado-, carente de toda regulación en nuestro ordenamiento, es posible desde la libertad de contratación que consagra, en límites concretos, el artículo 1.255 del precitado Código, habiendo sido la jurisprudencia la que ha ido perfilando sus caracteres y así la Sentencia del Supremo de 15 de octubre de 1992, recogiendo otras precedentes, establece que a esa clase de contrato «nunca se le puede asignar un carácter de perpetuidad cuando se concierta sin fijación de plazo» y por lo mismo, respetando siempre los parámetros de la buena fe y de la equidad excluyente del abuso del derecho, cabe proceder a su rescisión por el concedente respetándose, como dice la Sentencia del Supremo de 20 de enero de 2000, aquellos principios asentados en la mutua confianza evitando irrogar «perjuicios a quien ha prestado su aparato y estructura negocial para servir a las finalidades de la contraparte» difundiendo la venta de los productos de aquél.

Esa facultad rescisoria, para entenderse que es tal, ha de obedecer a iniciativa del concedente quien, por lo mismo, ha de asumir las consecuencias de la decisión que adopta, siendo distinto el régimen cuando el correspondiente resultado le venga impuesto sin remisión y en este sentido no puede establecerse el efecto resolutorio prescindiendo de los orígenes determinantes de la rescisión con todos sus pormenores pues si bien es cierto que el distribuidor queda desprovisto de cualquier posibilidad para seguir manteniendo aquella exclusiva con la entidad recurrida, la situación consecuente es diferente si fue negociada con su concedente o, por el contrario, no hubo acuerdo alguno al respecto.

En su consecuencia, si la resolución unilateral producida no aparece presidida por la mala fe y es consecuencia de una libertad negocial constreñida totalmente para el resultado tratado y en gran medida para los efectos de ese resultado, siendo este concreto y posible hacer el que ha de valorarse como dicen las Sentencias de 27 de mayo de 1993 y 16 y 17 de octubre de 1995. Se ha dejado constancia anteriormente de la postura mantenida por la jurisprudencia en orden a la extinción o resolución unilateral de este tipo de contrato que nos ocupa cuando no se ha pactado su duración y a las consecuencias que de ello puedan derivarse, contándose como esencial la que hace referencia a la indem-

nización de daños y perjuicios que puedan originarse en aquel final unilateralmente decidido a falta de un tiempo para el que haya sido previsto, porque esta imprevisión no supone perpetuidad, y es en aras de aquella posibilidad rescisoria que únicamente cabría establecer una obligación reparatoria para la contraparte cuando la decisión finalizadora se adopte maliciosamente o en claro abuso o, simplemente, sin motivo alguno y es en este sentido que, a falta de regulación específica, la consignada Sentencia de 20 de enero de 2000 lleva la aplicación analógica al contrato de distribución en exclusiva de las disposiciones que, en el punto a indemnización, contiene la Ley de Contrato de Agencia de 27 de mayo de 1992 -la identidad de razón entre ambas figuras aparece clara desde las posibilidades de las partes para la extinción del contrato de duración indefinida, y desde la necesidad de establecer qué aportación o aumento realizados por el concesionario beneficie de futuro a su concedente, con más de cuanto derive en menoscabo por la cesación de la actividad- o las que resulten de la aplicación del artículo 1.101 del Código Civil (CC), en relación con su artículo 1.106.

Dentro de estas posibilidades legales la valoración, en orden a tales fines, de la decisión rescisoria de la entidad demandante ha de hacerse necesariamente teniendo presente que le viene impuesta por la rescisión que a ella, a su vez, se le impone de lo que hasta entonces era su capacidad distribuidora en exclusiva para toda España de los productos de la demandada -nada tiene que ver en ese resultado impuesto la reparación que por ello pueda haber obtenido- y en esa consecuencia no se ha demostrado que la demandada se haya comportado con malicia, como tampoco se ha acreditado que la reparación que obtuvo se haya medido proyectándola a otras consecuencias ajenas al trato que se realizaba bajo condiciones que no son conocidas que, en cualquier caso y por aplicación de lo previsto en el artículo 1.257 del CC, no va a llevar sus efectos a quien no ha sido parte en él desde una mera correlación que, en principio y en cuanto se basa en esos solos elementos, vulnera totalmente las previsiones del artículo 3.º 2 del mismo Código, pues lejos de ese método que se estima ponderativo la justicia de lo reclamado y que se puede conceder está en la demostración de los correspondientes perjuicios por medios posibles y eficaces.

En tal caso, resulta la procedencia de una indemnización por pérdida de clientela y por daños y perjuicios en la diferencia de beneficios como consecuencia de la extinción de aquella concesión. Descartado que haya sido reprobable la actuación de la demandada en la rescisión del contrato litigioso como causa determinante de obligación reparatoria a su contraparte y que dicha rescisión no supone, cuando el contrato de distribución exclusiva a que afecta es por tiempo indefinido, incumplimiento contractual por parte de quien decidió aquella (STS de 27 de mayo de 1993), la obligación reparatoria vendrá impuesta no por la extinción de los efectos del contrato sino por la de lo aportado y dejado en esa esfera de desenvolvimiento por el concesionario, como sería la clientela creada o aumentada, y la pérdida que su desaparición conlleva para él. Del mismo modo ha de tenerse en cuenta todo lo que se refiere a los daños y perjuicios que se invocan en concepto de la diferencia de beneficios que es válida su reclamación si la apreciación de su realidad y de su causa quedan establecidas en dicha resolución con la aportación de pruebas.

c) Hay que tener en cuenta la Directiva 86/653/CE, sobre coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. Dicha norma comunitaria dio lugar, en su desarrollo interno, a la posterior Ley 12/1992, de 27 de mayo, del Contrato de Agencia. Que una Directiva de la Comunidad Económica Europea no constituye derecho interno estatal no necesita de mayores argumentaciones y así la Sentencia del Tribunal de Justicia de 14 de

julio de 1994 afirmaba que «es jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia, a partir de la Sentencia de 26 de febrero de 1986, Marshall (152/84), ap. 48, que una Directiva no puede, por sí sola, crear obligaciones a cargo de un particular y que una Disposición de una Directiva no puede, por consiguiente, ser invocada, en calidad de tal, contra dicha persona», y así lo declara esta Sala en Sentencia de 18 de marzo de 1995, según la cual «conviene afirmar que la aplicación de las Directivas a los Estados Comunitarios, como reconoce la doctrina, no deja de plantear serios problemas, en posición de generalidad teórica, ya que las Directivas no son de aplicación directa (art. 189 del Tratado de la Comunidad Europea, que aunque contiene el vocablo "obligará", lo es en forma condicionada). Con ello, su entrada en vigor no ocasiona su automática incorporación a los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros para convertirse en Derecho vigente y de obligado cumplimiento»; lo expuesto lleva necesariamente a la desestimación del motivo.

El artículo 1.º 2 de la repetida Directiva dice que a los efectos de la misma «se entenderá por agente comercial a toda persona que, como intermediario independiente, se encargue de manera permanente ya sea de negociar por cuenta de otra persona, denominada en lo sucesivo el "empresario", la venta o la compra de mercancías, ya sea de negociar y concluir estas operaciones en nombre y por cuenta del empresario»; si a tenor del contenido del contrato suscrito entre las partes, el demandado-reconviniente no estaba vinculado con la demandante-reconvenida por un contrato de agencia, ya que en ningún momento actuó en nombre y por cuenta del empresario sino en su propio nombre asumiendo el riesgo comercial de las operaciones que concertase para la venta de los productos de la actora, no puede estimarse incluida la relación debatida en el ámbito propio de la citada Directiva, luego desarrollada por la Ley española; como dice la Sentencia de 4 de octubre de 1999 «no nos encontramos con un contrato de agencia, sino ante la figura del distribuidor en exclusiva quien, como es conocido, no obra *procuratoris domini* sino propio *nomine* y como dueño exclusivo de la mercancía que revende, contrato de naturaleza atípica, integrado por componentes de suministro con exclusiva de venta y agencia aunque predomine el primero o de venta y arrendamiento de servicios», razón por la que esta Sentencia de 4 de octubre de 1999 rechaza la aplicación al caso de la Directiva 86/653, de 18 de diciembre, sobre agentes comerciales independientes.

• SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- SSTS, Sala Primera, de 18 y 24 de julio y 30 de octubre de 2000.