

NATURALEZA DE LOS CONTRATOS. DIFERENCIA ENTRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL Y EL DE DISTRIBUCIÓN: DEPENDE DE LA INTENCIÓN DE LOS CONTRATANTES

CARLOS BELTRÁ CABELLO
Secretario Judicial

Palabras clave: contratos, contrato de distribución, contrato de compraventa.

ENUNCIADO

Por la empresa «SRB, SL», se presentó demanda de reclamación de cantidad contra la empresa «GTR, SA» en virtud de la cual le reclamaba la cantidad de 54.765,28 euros por mercancía suministrada a la segunda y no abonada por esta. La demandada se opuso a la demanda alegando que se trataba de un contrato de distribución y no solo se oponía sino que formulaba reconvencción por entender que la decisión unilateral de la actora resolviendo el contrato de distribución existente le ocasionaba unos perjuicios que se cuantificaban en 4.876,09 euros.

En la fase de prueba por la demandada no se aportó documentación alguna de órdenes que hubiera recibido de la actora en cuanto a mantener un determinado *stock*, a que debiera vender la mercancía a un determinado precio o que tuviera la exclusividad para una determinada zona, si bien si alegó que no solo compraba mercancías a «SRB, SL», sino también a otras empresas del mismo sector.

En cambio la demandante aporta el contrato de compraventa de mercancías sin otra especificación.

CUESTIONES PLANTEADAS:

1. Naturaleza del contrato objeto del pleito. Elementos.

2. Consecuencias de la rescisión.

SOLUCIÓN

1. En el presente supuesto, la acción principal es una reclamación de cantidad que en virtud de su cuantía debe resolverse por los trámites del procedimiento ordinario conforme establece el artículo 249 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

No obstante la naturaleza y el fondo de la cuestión que debe dilucidarse es si el contrato en el que se basa la reclamación lo es de mera compraventa mercantil como dice la demandante o se trata de un contrato de distribución como dice la demandada.

Para llegar a una conclusión, debemos partir de lo que se considera como contrato de distribución como aquel por el que el distribuidor se obliga a comercializar o a promover los productos y servicios del empresario principal, normalmente adquiriendo para sí los mismos con ánimo de ofertarlos o revenderlos con posterioridad, sujetándose de forma más o menos estricta a las instrucciones de aquel. Es decir, a través de esa figura negocial se produce una gestión de negocios ajenos que supone, de uno u otro modo, la representación económica del principal, produciéndose además un fenómeno de integración en la red de distribución del empresario principal. Se excede así, en virtud de este contrato, la mera compraventa mercantil produciéndose la incorporación al entramado creado por el empresario principal a cuyas instrucciones se somete, aunque la contratación se haga en nombre propio.

En el supuesto de hecho planteado no se deduce que estemos ante un contrato de distribución sino de compraventa mercantil dado que no hay instrucciones de venta, ni requisitos de *stock* ni mucho menos órdenes de venta a un determinado precio y en un determinado sector.

Hecho importante a la hora de calificar el contrato es el de que la naturaleza de un negocio jurídico depende de la intención de los contratantes y de las declaraciones de voluntad que lo integran y no de la denominación que le hayan atribuido las partes. De nada sirve que la parte demandada en el supuesto que nos ocupa alegue en su contestación que el contrato objeto de autos lo es de distribución cuando del conjunto de las actuaciones de las partes se desprende que no es tal.

Lo que existe es un contrato de compraventa preferencial de los productos del empresario principal para su reventa al público. La adquisición de material la efectuaba la demandada en función de sus necesidades de posterior reventa, pero la mercantil «SRB, SL», no le exigía tener un determinado depósito de mercancía o *stock*, ni tampoco, y esto es relevante, le exigía la adquisición de un determinado volumen de productos en un periodo determinado de tiempo. Igualmente de las propias declaraciones de la demandada se desprende que no había pacto de exclusividad, circunstancia relevante en un contrato de distribución, por cuanto la mercantil demandada manifestó que adquiriría productos a otras empresas del mismo sector que la actora.

2. Pero incluso aunque pudiéramos considerar que se trata de un contrato de distribución, no debemos olvidar que la jurisprudencia viene estableciendo que como contrato *intuitu personae* permite la denuncia unilateral siempre que no implique abuso de derecho, no dándose este cuando se traspasan los límites de la buena fe. Y si no hay fecha pactada de finalización del contrato, puede darse por concluido en la fecha en que convenga al interés de las partes, pues la revocabilidad de los contratos de concesión establecidos sin límite temporal por la sola voluntad de uno de los contratantes debe entenderse, sin perjuicio de las consecuencias de todo orden singularmente indemnizatorias que pueden acompañar a la actuación de la parte, que decidiera abusivamente la resolución del vínculo habiéndose reconocido las consecuencias indemnizatorias en los supuestos en que se pacta la necesidad de un preaviso o si la resolución unilateral se ha hecho sin justa causa o con abuso de derecho.

En el supuesto planteado no hay manifestación alguna de la parte demandada que hubiera una necesidad de preaviso ni que de la decisión de la actora de rescindir el contrato si no cobraba fuera con abuso de derecho o mala fe, dado que la causa de la resolución era que el demandado no había abonado las mercaderías que le habían sido entregadas.

SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Código Civil, art. 1.255.
- SSTS 8 de julio de 1988 y 10 de septiembre de 1991.