



FACULTAD DE DERECHO

**LITIGIOS COMERCIALES INTERNACIONALES
DERIVADOS DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN**

Autor: Eric Perelló Sans

4º, E5 FIPE

Derecho Internacional Privado

Madrid

Enero 2025

RESUMEN

El presente trabajo analiza los litigios comerciales internacionales derivados de los contratos de distribución, una figura contractual clave en el comercio global. La globalización y la expansión de mercados han generado un incremento en los conflictos derivados de estos contratos, dada la multiplicidad de legislaciones aplicables y la diversidad de sistemas jurídicos. Este estudio aborda la delimitación del contrato de distribución, diferenciándolo de figuras afines, y examina los principales problemas procesales y sustantivos que surgen en su aplicación, tales como la competencia judicial, la elección de la ley aplicable y las cuestiones de derecho de la competencia. Finalmente, se proponen soluciones y recomendaciones basadas en el derecho internacional privado para una gestión eficiente de los conflictos.

PALABRAS CLAVE

Contrato de distribución, litigios internacionales, competencia judicial, derecho aplicable, derecho internacional privado.

ABSTRACT

This study analyses international commercial disputes arising from distribution contracts, a key contractual figure in global trade. Globalisation and market expansion have led to an increase in conflicts related to these contracts due to the multiplicity of applicable legislation and the diversity of legal systems. This research delimits the distribution contract, distinguishing it from related figures, and examines the main procedural and substantive issues that arise in its application, such as judicial jurisdiction, choice of applicable law, and competition law concerns. Finally, solutions and recommendations based on private international law are proposed for efficient conflict management.

KEYWORDS

Distribution contract, international disputes, judicial jurisdiction, applicable law, private international law.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ACTUALIDAD Y RELEVANCIA DEL TEMA
2. OBJETIVOS DEL TRABAJO
3. METODOLOGÍA EMPLEADA
4. NORMATIVA APLICABLE

CAPÍTULO I. DELIMITACIÓN Y DIFERENCIACIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS ESENCIALES
2. DIFERENCIACIÓN DE FIGURAS AFINES
 - 2.1. Contrato de agencia**
 - 2.2. Contrato de concesión comercial**
 - 2.3. Contrato de franquicia comercial**
 - 2.4. Contrato de compraventa internacional de mercaderías**
 - 2.5. Contrato de suministro**
3. TIPOLOGÍA DE CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN
 - 3.1. En atención al grado de exclusividad**
 - 3.1.1. Exclusivos*
 - 3.1.2. No exclusivos*
 - 3.2. En atención al modelo de distribución**
 - 3.2.1. Distribución selectiva*
 - 3.2.2. Distribución conjunta*

CAPÍTULO II: PROBLEMAS PROCESALES Y DE COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL

1. CRITERIOS DE DETERMINACIÓN DEL TRIBUNAL COMPETENTE
2. PLURALIDAD DE DEMANDADOS
3. SUCESIÓN DE EMPRESAS Y EFECTOS EN LA COMPETENCIA JUDICIAL

CAPÍTULO III: CUESTIONES SUSTANTIVAS Y DERECHO APLICABLE

1. ELECCIÓN DE LA LEY APLICABLE
2. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN VERBALES: VALIDEZ Y PROBLEMAS PROBATORIOS
3. DURACIÓN DEL CONTRATO Y PROBLEMAS DERIVADOS
 - 3.1. Obligaciones de las partes durante la vigencia del contrato**
4. TERMINACIÓN DEL CONTRATO
 - 4.1. Requisitos legales y causas de terminación anticipada**
 - 4.2. Indemnización por clientela**

CAPÍTULO IV: CUESTIONES DE DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. COMPETENCIA DESLEAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL
2. RESTRICCIONES DE MERCADO Y CLÁUSULAS ABUSIVAS
3. IMPACTO DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

CAPÍTULO V: SOLUCIONES Y PROPUESTAS EN EL CONTEXTO DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

1. MEJORES PRÁCTICAS EN LA REDACCIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES
2. CLAUSULADO ESTÁNDAR PARA RESOLVER PROBLEMAS FRECUENTES
3. RECOMENDACIONES SOBRE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS
 - 3.1. Prevención y negociación**
 - 3.2. Resolución eficaz de litigios**

CONCLUSIONES

1. PRINCIPALES HALLAZGOS DEL ANÁLISIS DESDE EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
2. PROPUESTAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE CONFLICTOS EN CONTRATOS INTERNACIONALES

ANEXOS

1. BIBLIOGRAFÍA ACADÉMICA Y DOCTRINAL
2. JURISPRUDENCIA RELEVANTE
3. LEGISLACIÓN APLICABLE

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ACTUALIDAD Y RELEVANCIA DEL TEMA

Los contratos de distribución suponen una herramienta fundamental en el comercio internacional, facilitando la expansión de empresas en mercados extranjeros mediante la colaboración con distribuidores locales¹. Sin embargo, a pesar de su importancia en la cadena de suministro global, su ejecución y terminación han producido un número creciente de conflictos jurídicos. Estos conflictos derivan principalmente de la interacción entre diferentes sistemas normativos y la falta de armonización en las regulaciones internacionales, lo que presenta desafíos significativos para las partes involucradas². En específico, la inexistencia de un marco normativo uniforme y la coexistencia de legislaciones nacionales diferentes incrementan la incertidumbre jurídica, haciendo que la resolución de disputas sea compleja, lenta y, en muchas ocasiones, costosa³.

La globalización ha aumentado estos problemas al expandir la interconexión y dependencia entre mercados y aumentar el número de actores involucrados en transacciones comerciales internacionales. Las empresas que operan en este contexto deben hacer frente a una multiplicidad de regulaciones contractuales y comerciales, lo que a menudo da lugar a disputas sobre la competencia judicial y la aplicación de distintas normativas⁴. Además, la proliferación de contratos de distribución con cláusulas ambiguas o insuficientemente desarrolladas dificulta aún más la determinación de las reglas aplicables en caso de litigio. En este sentido, las discrepancias entre las legislaciones nacionales sobre competencia judicial y derecho aplicable pueden derivar en un entramado legal en el que cada parte busque la jurisdicción más favorable a sus intereses, prolongando el proceso de resolución del conflicto y encareciendo significativamente los costes procesales⁵.

¹ Mankowski, P. (2020). *International Commercial Distribution Contracts and Private International Law*. *Journal of International Commercial Law*, 21(3), pp. 211-234.

² Basedow, J. (2017). *The Law of Distribution Contracts in Comparative Perspective*. *European Review of Private Law*, 25(2), pp. 175-198.

³ Mistelis, L. (2019). *Conflict Resolution in International Business Contracts*. Cambridge University Press.

⁴ Schwenzer, I. (2016). *Global Sales and Contract Law*. Oxford University Press

⁵ García-Rubio, M. (2018). *Jurisdiction and Conflict Resolution in Distribution Contracts*. *International Business Law Journal*, 14(1), pp. 87-102.

En este contexto, resulta crucial realizar un análisis exhaustivo de los problemas más habituales en los contratos de distribución y explorar soluciones posibles dentro del derecho internacional privado. La búsqueda de mecanismos eficientes para la resolución de conflictos, tales como el uso de cláusulas de elección de foro y derecho aplicable, es fundamental para garantizar mayor seguridad jurídica y previsibilidad en las relaciones comerciales internacionales⁶. Asimismo, la implementación de contratos de distribución bien estructurados, con disposiciones claras en materia de resolución de disputas y competencia judicial, puede contribuir a reducir en gran medida los riesgos legales asociados a estas transacciones. En definitiva, comprender la naturaleza de estos conflictos y desarrollar estrategias jurídicas adecuadas es necesario para fomentar la estabilidad y eficiencia del comercio internacional pilar de la economía actual.

2. OBJETIVOS DEL TRABAJO

El presente trabajo tiene como fin central el análisis profundo de los litigios derivados de los contratos de distribución en el comercio internacional. Para ello, se establecen varios objetivos específicos. En primer lugar, se busca definir con precisión el contrato de distribución, exponiendo sus características esenciales y diferenciándolo de figuras contractuales afines como el contrato de agencia, concesión comercial o franquicia. Esta distinción es necesaria para comprender su naturaleza jurídica y las particularidades que influyen en la generación de disputas (las cuales en algunos casos se dan por la confusión entre las distintas figuras).

En segundo lugar, se trata de identificar y analizar los principales problemas legales que surgen en la ejecución, cumplimiento y terminación de estos contratos. Desde una perspectiva procesal, se abordarán cuestiones como la competencia judicial internacional, la determinación de la ley aplicable y los mecanismos existentes de resolución de disputas. Desde un punto de vista sustantivo, se explorarán las implicaciones de los contratos de distribución verbales, la duración contractual y las obligaciones de las partes durante la vigencia del contrato, así como los problemas derivados de su terminación anticipada y las eventuales indemnizaciones por clientela que puedan tener lugar.

⁶ Magnus, U. (2021). *Choice of Law and Forum in International Distribution Agreements*. Max Planck Institute for Comparative and International Private Law.

Otro objetivo fundamental es destacar la normativa y la jurisprudencia relevante en el ámbito de los contratos de distribución. Se examinarán las principales normativas internacionales y nacionales aplicables, así como la jurisprudencia relevante, con el fin de localizar patrones interpretativos y tendencias jurisprudenciales en la resolución de estos litigios. A través del estudio de casos representativos, se podrá identificar la manera en que los tribunales han abordado mayoritariamente estos conflictos y las soluciones jurídicas adoptadas.

Finalmente, el trabajo busca proporcionar recomendaciones concretas y aplicables para la redacción, gestión y negociación de contratos de distribución en el contexto internacional. Esto incluye la identificación de mejores prácticas contractuales, la incorporación de cláusulas estándar que contribuyan a evitar conflictos recurrentes y la exploración de mecanismos alternativos de resolución de disputas, como el arbitraje internacional y la mediación. Además, se analizará el impacto del derecho de la competencia en estos contratos, evaluando en qué medida las restricciones de mercado pueden influir en la legalidad y ejecución de las cláusulas contractuales.

En suma, este estudio no solo pretende ofrecer un marco teórico y normativo sólido sobre los contratos de distribución y los litigios internacionales asociados, sino también aportar soluciones prácticas que permitan mejorar la seguridad jurídica y la eficiencia en la gestión de estas relaciones comerciales.

3. METODOLOGÍA EMPLEADA

El enfoque metodológico del presente trabajo se fundamenta en un análisis doctrinal y jurisprudencial, examinando de manera exhaustiva la normativa internacional y la doctrina relevante sobre contratos de distribución y litigios comerciales procedentes de los mismos.. Para ello, se consultarán fuentes de derecho internacional privado, así como normativas regionales y nacionales que regulan la materia. Este enfoque permitirá determinar la coherencia, divergencias y evolución de la regulación sobre contratos de distribución en distintos marcos jurídicos, contribuyendo a una visión integral del problema que permita obtener una síntesis del contexto jurídico actual en relación con esta tipología de contratos.

Además del análisis normativo, se realizará un estudio comparado con el propósito de identificar diferencias en la regulación de estos contratos en diversas jurisdicciones, que en ocasiones entran en conflicto. Se examinarán tanto sistemas jurídicos de tradición civilista como aquellos de tradición anglosajona, a fin de detectar similitudes, contradicciones y puntos de disputa que puedan generar litigios internacionales. Se evaluarán criterios jurisprudenciales relevantes que influyen en la interpretación de los contratos de distribución y su impacto en la resolución de litigios comerciales.

Asimismo, se recurrirá al análisis de casos prácticos, revisando litigios representativos en el ámbito internacional para exponer los problemas más comunes en la ejecución y terminación de estos contratos. Se analizarán los factores que dieron lugar a los litigios, la manera en que los tribunales resolvieron cada caso y las implicaciones que estas decisiones pueden tener en la seguridad jurídica de las partes involucradas. Este enfoque empírico permitirá extraer lecciones aplicables a la prevención y resolución de conflictos en contratos de distribución.

Este enfoque metodológico permitirá una comprensión profunda y estructurada de los conflictos asociados a los contratos de distribución y las estrategias jurídicas más efectivas y comunes para su resolución. Además, se tomarán en consideración fuentes primarias y secundarias, incluyendo legislación aplicable, convenios internacionales, doctrina especializada y estudios doctrinales recientes, con el propósito de ofrecer una visión completa y actualizada sobre la materia. Finalmente, se estudiará el papel de los métodos alternativos de resolución de disputas, como el arbitraje y la mediación, y su efectividad en la gestión de litigios comerciales internacionales.

4. NORMATIVA APLICABLE

El trabajo se basará en diversas fuentes normativas, incluyendo reglamentos de la Unión Europea como el Reglamento Roma I sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales⁷ y el Reglamento Bruselas I bis sobre competencia judicial⁸, ambos fundamentales para la determinación del derecho aplicable y la resolución de disputas contractuales en el ámbito

⁷ Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

⁸ Reglamento (UE) n.º 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (Bruselas I bis).

europeo. Se examinarán además disposiciones contenidas en el Reglamento Roma II, aplicable a las obligaciones extracontractuales⁹, cuando sea necesario para los litigios comerciales derivados de contratos de distribución.

También se considerarán convenciones internacionales como la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías¹⁰, que, pese a no regular específicamente los contratos de distribución, establece principios que pueden ser aplicados por analogía en diversas controversias contractuales. Se analizará el Convenio de La Haya sobre elección de foro y otras normativas relevantes que faciliten la determinación del tribunal competente en disputas internacionales.

Asimismo, se examinará la normativa nacional de distintas jurisdicciones, evaluando cómo cada ordenamiento regula los contratos de distribución y los litigios derivados, en atención a los casos de mayor relevancia. Se consultarán fuentes como el Código Civil francés¹¹, el Código de Comercio alemán¹² y la Uniform Commercial Code (UCC) estadounidense¹³, entre otras normativas de países clave en el comercio internacional. Se estudiarán, en particular, las normativas de países de destacada presencia en el comercio internacional, como Estados Unidos y varias naciones europeas, para comprender cómo la diversidad regulatoria puede influir en la seguridad jurídica y en la interpretación de los contratos de distribución.

Finalmente, la jurisprudencia internacional y nacional será un elemento necesario para proporcionar criterios interpretativos sobre la competencia judicial, la elección de la ley aplicable y la resolución de conflictos en contratos de distribución internacional. Se analizarán decisiones relevantes del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)¹⁴, la Corte Internacional de Arbitraje¹⁵ y fallos de tribunales nacionales que han establecido precedentes en esta materia.

⁹ Reglamento (CE) n.º 864/2007 del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de julio de 2007 sobre la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II).

¹⁰ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG), adoptada en 1980.

¹¹ Code civil français, actualizado en 2023.

¹² Handelsgesetzbuch (Código de Comercio alemán), última versión disponible.

¹³ Uniform Commercial Code (UCC) de los Estados Unidos, artículo 2 sobre ventas de bienes.

¹⁴ Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en materia de contratos internacionales y competencia judicial.

¹⁵ Jurisprudencia de la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en disputas contractuales internacionales.

Con este marco normativo y jurisprudencial, el trabajo tratará de ofrecer un análisis riguroso y actualizado sobre los litigios comerciales derivados de los contratos de distribución en el contexto del derecho internacional privado, proporcionando un contexto detallado sobre las posibles soluciones normativas y los desafíos existentes en la armonización legal de estos contratos a nivel global.

CAPÍTULO I. DELIMITACIÓN Y DIFERENCIACIÓN DEL CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS ESENCIALES

El contrato de distribución es un acuerdo de frecuente uso en el comercio internacional que permite al proveedor y al distribuidor colaborar para llevar productos o servicios a un mercado específico¹⁶. Este tipo de contrato puede definirse como el compromiso entre un proveedor, que ofrece bienes o servicios, y un distribuidor, que los adquiere con la intención de comercializarlos en un área geográfica determinada bajo términos previamente pactados¹⁷. Su principal finalidad es establecer una relación comercial estable y mutuamente beneficiosa, donde el proveedor amplía su alcance de mercado y el distribuidor obtiene derechos para gestionar su comercialización, a menudo con exclusividad¹⁸.

Entre los elementos esenciales que definen al contrato de distribución, destacan la relación a largo plazo entre las partes (vocación de permanencia) y su enfoque en la cooperación. Es común la inclusión de cláusulas de exclusividad territorial o sectorial, cuyo objetivo es proteger la inversión del distribuidor al garantizarle que no enfrentará competencia directa del mismo proveedor en la misma región¹⁹. Asimismo, el distribuidor suele asumir la

¹⁶ García Rubio, M. (2018). *El contrato de distribución en el comercio internacional*. Madrid: Marcial Pons.

¹⁷ Fernández de la Gándara, L. (2020). *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

¹⁸ Calvo Caravaca, A.L., & Carrascosa González, J. (2019). *Derecho del comercio internacional*. Valencia: Tirant lo Blanch.

¹⁹ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

responsabilidad de promover activamente los productos en su mercado asignado, realizando inversiones en marketing y publicidad para aumentar su penetración y rentabilidad.

Otra característica importante es su naturaleza consensual. El contrato se formaliza con el acuerdo mutuo entre las partes, sin necesidad de requisitos adicionales. No obstante, es común que se establezcan formalidades escritas para reforzar la seguridad jurídica y evitar posibles conflictos futuros. Estos contratos también pueden incluir estipulaciones sobre la duración del acuerdo y sus condiciones de renovación o terminación anticipada²⁰.

En general, estos contratos son de ejecución sucesiva, ya que las partes cumplen sus obligaciones de manera continua, como la entrega periódica de productos y su venta en el mercado. Esto implica una relación comercial que puede extenderse durante años, con posibles ajustes periódicos en función de la evolución del mercado o las necesidades comerciales. Por esta razón, la flexibilidad contractual es necesaria para asegurar la adaptabilidad del acuerdo a cambios económicos y regulatorios.

Asimismo, es común encontrar cláusulas específicas sobre aspectos como los plazos de entrega, el cálculo de precios y posibles penalizaciones por incumplimientos, que refuerzan la claridad y el equilibrio de las obligaciones. En muchos casos, también se incluyen disposiciones sobre la exclusividad de suministro, condiciones de pago, garantías de calidad y procedimientos para la resolución de disputas²¹.

En cuanto a su regulación, el contrato de distribución no cuenta con un marco normativo específico en muchas jurisdicciones, lo que lo diferencia de otras figuras contractuales. Esta ausencia de regulación específica otorga a las partes un alto grado de autonomía para definir las condiciones del acuerdo, pero también puede generar problemas de difícil resolución²².

²⁰ Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.

²¹ Perales Viscasillas, M.P. (2019). *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson.

²² Font Galarza, J. (2022). *Problemas jurídicos en la distribución internacional de bienes*. Madrid: Iustel.

Además, la falta de uniformidad legal fomenta prácticas contractuales diversas, que pueden ser problemáticas para los distribuidores más pequeños al negociar con grandes empresas internacionales²³.

2. DIFERENCIACIÓN DE FIGURAS AFINES

2.1. Contrato de agencia

El contrato de distribución guarda una estrecha relación con el contrato de agencia, pero se diferencia principalmente en el hecho de que el agente actúa en nombre y por cuenta del principal, mientras que el distribuidor lo hace en nombre propio²⁴. De esta forma, el agente no asume riesgos relacionados con la propiedad de los bienes, debido a que actúa como mero intermediario, recibiendo una comisión por las operaciones realizadas²⁵. En cambio, el distribuidor adquiere los productos del proveedor, asumiendo el riesgo de su comercialización. Mientras que el contrato de distribución implica una asunción de riesgos comerciales y logísticos por parte del distribuidor, el contrato de agencia se centra en una mera labor de mediación comercial²⁶. Además, el agente no suele disponer de la autonomía necesaria para establecer sus propias políticas comerciales, algo que sí ocurre con el distribuidor, quien tiene mayor libertad para fijar precios y estrategias de mercado.

2.2. Contrato de concesión comercial

En el contrato de concesión comercial, al igual que en el contrato de distribución, se establece una relación de largo plazo, siendo frecuente que el concesionario disfrute de exclusividad territorial²⁷. Sin embargo, la concesión suele suponer un mayor control del concedente sobre la actividad del concesionario, específicamente en lo relativo a los estándares de calidad y

²³ Ortega Giménez, A. (2023). *Aspectos prácticos del contrato de distribución en el Derecho español*. Alicante: Editorial Jurídica Valenciana.

²⁴ Calvo Caravaca, A.L., & Carrascosa González, J. (2019). *Derecho del comercio internacional*. Valencia: Tirant lo Blanch.

²⁵ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

²⁶ Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.

²⁷ Fernández de la Gándara, L. (2020). *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

presentación de los productos²⁸. Además, las cláusulas de supervisión son más comunes y estrictas. A diferencia del contrato de distribución, en el contrato de concesión comercial el concedente mantiene una vigilancia más directa sobre los procedimientos y resultados del concesionario, limitando su autonomía operativa²⁹. Por otra parte, la concesión comercial suele suponer inversiones significativas por parte del concesionario en infraestructuras y publicidad, mientras que el distribuidor, normalmente, asume menores responsabilidades de este tipo³⁰.

2.3. Contrato de franquicia comercial

El contrato de franquicia se distingue del contrato de distribución por la cesión del uso de una marca y un know-how determinado por parte del franquiciador al franquiciado³¹. Este último se compromete a operar bajo un modelo de negocio predeterminado, garantizando la uniformidad y la calidad en la prestación de los servicios o productos³². En su opuesto, el distribuidor goza de mayor autonomía para organizar su actividad comercial. Además, mientras que el contrato de distribución se enfoca principalmente en la compraventa de bienes para su reventa, el contrato de franquicia supone una dependencia estructural del franquiciado respecto al modelo y directrices impuestas por el franquiciador³³. Otra diferencia destacable se halla en que el franquiciado debe pagar *royalties* o derechos de utilización de la marca, mientras que el distribuidor no debe abonar este tipo de costos³⁴.

2.4 Contrato de compraventa internacional de mercaderías

La compraventa internacional de mercaderías se diferencia del contrato de distribución en que esta última implica una relación continuada entre las partes, mientras que la compraventa

²⁸ Perales Viscasillas, M.P. (2019). *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson.

²⁹ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

³⁰ Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.

³¹ Fernández de la Gándara, L. (2020). *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

³² Perales Viscasillas, M.P. (2019). *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson.

³³ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

³⁴ Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.

se limita a transacciones específicas³⁵. Además, en el contrato de distribución suelen incorporarse cláusulas de colaboración a largo plazo, como el suministro constante y el soporte en la promoción del producto³⁶. Por otra parte, mientras que en la compraventa el comprador adquiere los bienes con el objetivo principal de su utilización o consumo, el distribuidor lo hace con la intención de revenderlos en el mercado, asumiendo el riesgo de su colocación³⁷. También cabe destacar que, en el caso de la compraventa, las obligaciones de las partes suelen extinguirse una vez cumplido el contrato, mientras que en la distribución persisten durante un periodo prolongado³⁸.

2.5 Contrato de suministro

El contrato de suministro comparte con el de distribución la periodicidad en la entrega de bienes³⁹. Sin embargo, se diferencia en que el suministro no implica necesariamente la comercialización posterior de los productos, sino que puede estar orientado al consumo interno de los mismos por parte del adquirente⁴⁰. Además, mientras que el distribuidor asume el riesgo comercial al revender los productos adquiridos, el adquirente en un contrato de suministro busca garantizar una provisión estable para satisfacer necesidades operativas o productivas⁴¹. De esta forma, el contrato de suministro se entiende más como una relación basada en la logística, mientras que la distribución tiene un carácter mayoritariamente comercial⁴².

³⁵ Fernández de la Gándara, L. (2020). *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

³⁶ Perales Viscasillas, M.P. (2019). *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson.

³⁷ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

³⁸ Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.

³⁹ Fernández de la Gándara, L. (2020). *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi.

⁴⁰ Perales Viscasillas, M.P. (2019). *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson.

⁴¹ Menéndez Menéndez, A. (2017). *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch.

⁴² Souto Galván, R. (2021). *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas.