



**COMILLAS**  
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**FACULTAD DE DERECHO**

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

**Autor: Eric Perelló Sans**

**4º, E5 FIPE**

**Derecho Internacional Privado**

**Madrid**

**Marzo 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

## LISTADO DE ABREVIATURAS EMPLEADAS

### 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. 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
4. TERMINACIÓN DEL CONTRATO

### **CAPÍTULO IV: CUESTIONES DE DERECHO DE LA COMPETENCIA**

1. COMPETENCIA DESLEAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL
  - 1.1. Concepto y normativa aplicable**
  - 1.2. Prácticas de competencia desleal en contratos de distribución**

### **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

## **LISTADO DE ABREVIATURAS EMPLEADAS**

*Ibid.*: Indica que el trabajo que se cita es el mismo que el citado en la nota inmediatamente anterior, coincidiendo autor, título y edición.

LOPJ: Ley Orgánica del Poder Judicial.

*Op. Cit.*: Hace referencia a cualquier tipo de obra citada con anterioridad (mismo autor, mismo título y misma edición).

TFUE: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

TJUE: Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

## 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 locales<sup>1</sup>. 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 involucradas<sup>2</sup>. 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, costosa<sup>3</sup>.

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 normativas<sup>4</sup>. 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 procesales<sup>5</sup>.

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

---

<sup>1</sup> Peter Mankowski, *International Commercial Distribution Contracts and Private International Law*, *Journal of International Commercial Law* 21, no. 3 (2020): pp. 211–234.

<sup>2</sup> Jürgen Basedow, *The Law of Distribution Contracts in Comparative Perspective*, *European Review of Private Law* 25, no. 2 (2017): pp. 175–198.

<sup>3</sup> Loukas Mistelis, *Conflict Resolution in International Business Contracts* (Cambridge: Cambridge University Press, 2019).

<sup>4</sup> Ingeborg Schwenzer, *Global Sales and Contract Law* (Oxford: Oxford University Press, 2016).

<sup>5</sup> María García-Rubio, "Jurisdiction and Conflict Resolution in Distribution Contracts," *International Business Law Journal* 14, no. 1 (2018): 87–102.

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 internacionales<sup>6</sup>. 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.

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

---

<sup>6</sup> Ulrich Magnus, *Choice of Law and Forum in International Distribution Agreements* (Hamburg: Max Planck Institute for Comparative and International Private Law, 2021).

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 contractuales<sup>7</sup> y el Reglamento Bruselas I bis sobre competencia judicial<sup>8</sup>, ambos fundamentales para la determinación del derecho aplicable y la resolución de disputas contractuales en el ámbito europeo. Se examinarán, además, disposiciones contenidas en el Reglamento Roma II, aplicable a las obligaciones extracontractuales<sup>9</sup>, 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 Mercaderías<sup>10</sup>, 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

---

<sup>7</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (CE) n.º 593/2008, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I)*, DOUE L 177/6, 4 de julio de 2008.

<sup>8</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (UE) n.º 1215/2012, 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)*, DOUE L 351/1, 20 de diciembre de 2012.

<sup>9</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (CE) n.º 864/2007, de 11 de julio de 2007, sobre la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)*, DOUE L 199/40, 31 de julio de 2007.

<sup>10</sup> Naciones Unidas, *Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG)*, adoptada en Viena el 11 de abril de 1980.

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 francés<sup>11</sup>, el Código de Comercio alemán<sup>12</sup> y la Uniform Commercial Code (UCC) estadounidense<sup>13</sup>, 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)<sup>14</sup>, la Corte Internacional de Arbitraje<sup>15</sup> y fallos de tribunales nacionales que han establecido precedentes en esta materia.

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.

---

<sup>11</sup> *Code civil français*, versión actualizada en 2023.

<sup>12</sup> *Handelsgesetzbuch (Código de Comercio alemán)*, última versión disponible.

<sup>13</sup> *Uniform Commercial Code (UCC)* de los Estados Unidos, artículo 2 sobre ventas de bienes. Última versión disponible.

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

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

## 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 específico<sup>16</sup>. 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 pactados<sup>17</sup>. 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 exclusividad<sup>18</sup>.

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 región<sup>19</sup>. Asimismo, el distribuidor suele asumir la 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 anticipada<sup>20</sup>.

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

---

<sup>16</sup> María García Rubio, *El contrato de distribución en el comercio internacional* (Madrid: Marcial Pons, 2018).

<sup>17</sup> Luis Fernández de la Gándara, *Contratos mercantiles internacionales* (Madrid: Thomson Reuters Aranzadi, 2020).

<sup>18</sup> Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González, *Derecho del comercio internacional* (Valencia: Tirant lo Blanch, 2019).

<sup>19</sup> Andrés Menéndez Menéndez, *La distribución comercial y su regulación jurídica* (Barcelona: Bosch, 2017).

<sup>20</sup> Rocío Souto Galván, *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución* (Navarra: Civitas, 2021).

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 disputas<sup>21</sup>.

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 resolución<sup>22</sup>. Además, la falta de uniformidad legal fomenta prácticas contractuales diversas, que pueden ser problemáticas para los distribuidores más pequeños al negociar con grandes empresas internacionales<sup>23</sup>.

## 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 propio<sup>24</sup>. 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 realizadas<sup>25</sup>. 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 comercial<sup>26</sup>. Además, el agente no suele disponer de la autonomía

---

<sup>21</sup> María Paz Perales Viscasillas, *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad* (Madrid: Dykinson, 2019).

<sup>22</sup> José Font Galarza, *Problemas jurídicos en la distribución internacional de bienes* (Madrid: Iustel, 2022).

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

<sup>24</sup> *Op. cit.* Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González.

<sup>25</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>26</sup> *Op. cit.* Rocío Souto Galván.

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 territorial<sup>27</sup>. 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 presentación de los productos<sup>28</sup>. 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 operativa<sup>29</sup>. 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 tipo<sup>30</sup>.

## **2.3. Contrato de franquicia comercial**

El contrato de franquicia comercial se distingue del contrato de distribución por la cesión del uso de una marca y un *know-how* determinado por parte del franquiciador al franquiciado<sup>31</sup>. 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 productos<sup>32</sup>. 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 franquiciador<sup>33</sup>. 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 costos<sup>34</sup>.

---

<sup>27</sup> *Op. cit.* Luis Fernández de la Gándara.

<sup>28</sup> *Op. cit.* María Paz Perales Viscasillas.

<sup>29</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>30</sup> *Op. cit.* Rocío Souto Galván.

<sup>31</sup> *Op. cit.* Luis Fernández de la Gándara.

<sup>32</sup> *Op. cit.* María Paz Perales Viscasillas.

<sup>33</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>34</sup> *Op. cit.* Rocío Souto Galván.

## 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 se limita a transacciones específicas<sup>35</sup>. 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 producto<sup>36</sup>. 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 colocación<sup>37</sup>. 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 prolongado<sup>38</sup>.

## 2.5 Contrato de suministro

El contrato de suministro comparte con el de distribución la periodicidad en la entrega de bienes<sup>39</sup>. 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 adquirente<sup>40</sup>. 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 productivas<sup>41</sup>. 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 comercial<sup>42</sup>.

---

<sup>35</sup> *Op. cit.* Luis Fernández de la Gándara.

<sup>36</sup> *Op. cit.* María Paz Perales Viscasillas.

<sup>37</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>38</sup> *Op. cit.* Rocío Souto Galván.

<sup>39</sup> *Op. cit.* Luis Fernández de la Gándara.

<sup>40</sup> *Op. cit.* María Paz Perales Viscasillas.

<sup>41</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>42</sup> *Op. cit.* Rocío Souto Galván.

## 4. TIPOLOGÍA DE CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

### 3.1. En atención al grado de exclusividad

#### 3.1.1. *Exclusivos*

El contrato de distribución en exclusiva es aquel en el que el proveedor concede a un único distribuidor el derecho de comercializar determinados productos en una zona o mercado específico, acordando no vender directamente ni a través de otros distribuidores en el mencionado territorio<sup>43</sup>. La finalidad de esta modalidad es salvaguardar la inversión del distribuidor, promoviendo que realice esfuerzos comerciales y de promoción sin temer a la posible competencia directa del proveedor o de otros intermediarios en el área asignada<sup>44</sup>.

Desde una perspectiva económica, esta exclusividad puede incentivar una mayor penetración del producto en el mercado, aunque también supone riesgos de restricción de la competencia si el contrato impide injustificadamente la entrada de otros operadores. En esta línea, el Derecho español y el Derecho de la Unión Europea permiten las cláusulas de exclusividad, siempre que no afecten negativamente al mercado en términos de compartimentación o fijación de precios<sup>45</sup>. De esta forma, el Reglamento (UE) 2022/720 permite ciertas exclusividades territoriales siempre que no superen ciertos umbrales de cuota de mercado y no se trate de restricciones "duras"<sup>46</sup>.

#### 3.1.2. *No exclusivos*

El contrato de distribución no exclusivo permite al proveedor designar varios distribuidores en un mismo territorio. Esta modalidad permite una mayor competencia dentro de la marca entre distintos distribuidores del mismo producto, lo cual puede beneficiar al consumidor final al recibir precios más competitivos<sup>47</sup>.

Desde el paradigma jurídico, los contratos de distribución no exclusivos generan menos problemas desde el punto de vista del derecho de la competencia. Sin embargo, su menor

---

<sup>43</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez, pp. 83-87.

<sup>44</sup> *Ibid.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>45</sup> Iván Antón Juárez, "Los contratos de distribución en Europa a través de las normas de Derecho de la competencia europeo," Cuadernos de Derecho Transnacional 15, no. 1 (2023): pp. 38-40.

<sup>46</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*, DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022.

<sup>47</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

nivel de protección puede desincentivar al distribuidor a invertir en la promoción y venta del producto si no se le garantiza un retorno de la inversión.

Cabe destacar que algunos contratos combinan elementos de ambas figuras, existiendo exclusividad respecto a determinados canales de venta o productos, pero no en su totalidad. Estas situaciones mixtas precisan de una especial atención en su redacción para evitar conflictos interpretativos y jurídicos.

### **3.2. En atención al modelo de distribución**

#### *3.2.1. Distribución selectiva*

La modalidad de distribución selectiva es aquella en la que el proveedor establece criterios objetivos de selección para escoger a los distribuidores que comercializarán sus productos, excluyendo a los que no cumplan estos requisitos<sup>48</sup>. Este modelo es empleado principalmente en sectores en los que la imagen de marca, el asesoramiento al cliente o el entorno de venta son determinantes, como es el caso del sector del lujo.

La legalidad de este sistema en la Unión Europea ha sido confirmada por el TJUE en diversas ocasiones. En el caso Metro I (C-26/76), el Tribunal expuso que un sistema de distribución selectiva puede estar fuera de la prohibición del artículo 101 TFUE si los criterios de selección son cualitativos, objetivos y se aplican de forma no discriminatoria<sup>49</sup>. De la misma forma, en el caso Pierre Fabre (C-439/09), el TJUE declaró que una prohibición absoluta de ventas por Internet en un sistema de distribución selectiva puede ser contraria al Derecho de la competencia si es carente de la debida justificación<sup>50</sup>. En España, esta modalidad también está permitida, pero su aplicación debe ceñirse a los límites establecidos por la Ley de Defensa de la Competencia y la normativa europea.

#### *3.2.2. Distribución conjunta*

La distribución conjunta tiene lugar cuando múltiples proveedores o fabricantes deciden colaborar para distribuir sus productos a través de una red común o mediante un único operador. Este modelo busca satisfacer la necesidad de minimizar los costes logísticos o de

---

<sup>48</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez.

<sup>49</sup> Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Commission*, asunto C-26/76, sentencia de 25 de octubre de 1977.

<sup>50</sup> Gómez-Acebo & Pombo, *La distribución selectiva de productos de lujo y la prohibición de venta en plataformas electrónicas de terceros* (2018).

penetración en determinados mercados, en especial en sectores con altos costes de entrada o estructuras fragmentadas<sup>51</sup>.

Desde el punto de vista jurídico, esta modalidad puede crear riesgos anticompetitivos si supone una coordinación entre empresas competidoras. Es por esto que debe analizarse si la cooperación puede afectar al normal comportamiento competitivo de las partes. El artículo 101 TFUE y el Reglamento (UE) 2022/720 exigen que este tipo de acuerdos sean evaluados bajo la "regla de la razón", valorando si sus efectos procompetitivos superan los posibles efectos restrictivos<sup>52</sup>.

En síntesis, la tipología de los contratos de distribución muestra la diversidad de estrategias comerciales existentes para las empresas, pero su configuración jurídica debe realizarse conforme a la normativa vigente para evitar infracciones del derecho de la competencia y salvaguardar la seguridad jurídica de las partes.

## **CAPÍTULO II: PROBLEMAS PROCESALES Y DE COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL**

### **1. CRITERIOS DE DETERMINACIÓN DEL TRIBUNAL COMPETENTE**

En los litigios internacionales derivados de contratos de distribución, es fundamental determinar qué tribunal tiene competencia judicial internacional para resolver el caso. Para exponer los criterios de determinación del tribunal competente se hará uso de las normas de Derecho Internacional Privado aplicables, que en el ámbito español comprenden la normativa de la Unión Europea (principalmente el Reglamento UE 1215/2012, Bruselas I bis) y las normas internas, así como los convenios internacionales suscritos (destacando el Convenio de La Haya 2005 sobre acuerdos de elección de foro).

La determinación del foro competente en materia civil y mercantil internacional responde a un sistema multinivel de fuentes. En el marco de la Unión Europea, el Reglamento Bruselas I bis establece reglas uniformes de competencia judicial internacional de aplicación directa en los Estados miembros (excluyendo Dinamarca) para materias civiles y mercantiles. En

---

<sup>51</sup> *Op. cit.* Andrés Menéndez Menéndez..

<sup>52</sup> *Op. cit.* Iván Antón Juárez.

España, las normas internas tienen carácter subsidiario, aplicándose en defecto de norma europea o internacional aplicable.

El primer criterio a tener en cuenta es el establecimiento de jurisdicción por voluntad de las partes, mediante una cláusula de sumisión expresa en el contrato. El Reglamento Bruselas I bis y la LOPJ (Ley Orgánica del Poder Judicial) reconocen la eficacia de estos acuerdos. El artículo 25 del Reglamento 1215/2012 expone que:

*cuando las partes hayan acordado libremente atribuir la competencia a los tribunales de un Estado miembro determinado para los litigios que puedan surgir de una determinada relación jurídica, dichos tribunales serán competentes de forma preferente, salvo que el acuerdo sea materialmente nulo, y tal competencia pactada tendrá carácter exclusivo a menos que las partes hayan estipulado lo contrario*<sup>53</sup>

Este reglamento exige determinados requisitos formales para la validez del acuerdo de elección de foro (por escrito, o en una forma aceptada por las partes o conforme a usos internacionales), tratando de garantizar el consentimiento claro de las partes en la elección del tribunal. En los contratos de distribución internacional, es común que el contrato incluya una cláusula de elección de foro. Por ejemplo, un contrato entre una empresa fabricante española y su distribuidor exclusivo en Francia en el que las partes pactan que cualquier disputa se someterá a la jurisdicción de los tribunales de Madrid (España). Si tal acuerdo de sumisión expresa es válido conforme al art. 25 Bruselas I bis, los tribunales designados tendrán competencia exclusiva para conocer cualquier litigio derivado del contrato. El Reglamento prevé que esta regla aplique independientemente del domicilio de las partes, incluso si ninguna de ellas tiene domicilio en la UE. De esta forma, aunque en el ejemplo el distribuidor esté domiciliado en Francia (Estado miembro), e incluso de no ser así, la sumisión a tribunales españoles seguiría siendo eficaz bajo Bruselas I bis. La legislación interna española coincide con la autonomía de la voluntad en materia de jurisdicción. Tras la reforma de 2015, la LOPJ regula la sumisión expresa en el art. 22 bis y reconoce explícitamente el efecto derogatorio de las cláusulas que optan por un tribunal extranjero. El art. 22 ter. 4 LOPJ establece que un acuerdo válido de elección de un tribunal no español excluye la competencia de los tribunales españoles<sup>54</sup>. El marco internacional refuerza estas garantías como en el Convenio de La Haya de 2005 sobre acuerdos de elección de foro, del que la UE es parte. Este convenio busca asegurar la efectividad de los pactos exclusivos de elección de foro en

---

<sup>53</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (UE) n.º 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil*, DOUE L 351/1, 20 de diciembre de 2012.

<sup>54</sup> *Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial*, BOE-A-1985-12666.

materia civil o mercantil internacional<sup>55</sup>. Sus reglas fundamentales son tres obligaciones principales: el tribunal elegido debe asumir el conocimiento del caso (principio de respeto al foro pactado); cualquier tribunal no elegido ante el que se demande debe abstenerse o suspender el procedimiento (evitando foros concurrentes); y la sentencia dictada por el tribunal elegido deberá ser reconocida y ejecutada por los demás Estados parte. Siguiendo con el ejemplo, si el acuerdo de elección de foro designaba Nueva York y tanto España como EE.UU. fuesen Estados parte del Convenio de 2005 (actualmente EE.UU. no lo ha ratificado), un tribunal español debería denegar su competencia en favor del neoyorquino por mandato del convenio, y cualquier sentencia que este último dictase sería reconocida en España conforme al Convenio. Este instrumento internacional complementa el sistema europeo cuando intervienen Estados terceros. En este sentido, si existe una cláusula de sumisión expresa clara y válida, ésta prevalecerá como criterio determinante del foro competente.

En ausencia de un pacto expreso, también puede producirse una prórroga de jurisdicción tácita. El artículo 26 Bruselas I bis prevé que, salvo en materias de competencia exclusiva, un tribunal de un Estado miembro ante el cual comparece el demandado sin cuestionar la competencia se declara competente (sumisión tácita)<sup>56</sup>. Es decir, si el demandado acude al proceso y no plantea una declinatoria en tiempo debido, se asume que acepta la jurisdicción de ese tribunal. La LOPJ lo expone de forma similar en el art. 22 bis, atribuyendo competencia internacional a los tribunales españoles si el demandado procede a contestar la demanda en España sin impugnar la competencia<sup>57</sup>. Continuando con el ejemplo anterior, si el distribuidor francés demanda ante un tribunal español y el fabricante español responde al fondo sin objetar jurisdicción, el tribunal español quedaría prorrogado tácitamente para conocer del asunto. La sumisión tácita actúa así como un criterio de atribución subordinado.

Si no existe sumisión (ni expresa ni tácita), la regla general en el Bruselas I bis es el domicilio del demandado. El artículo 4.1 del Reglamento establece que las personas domiciliadas en un Estado miembro solo pueden ser demandadas ante los tribunales de otro Estado miembro si se cumplen las normas de competencia previstas en el Reglamento<sup>58</sup>. Cada demandado tiene el foro de su domicilio como lugar ordinario para ser demandado. Así, en un litigio de distribución, la parte demandante suele tener que dirigir su acción ante los

---

<sup>55</sup> Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, *Convenio de 30 de junio de 2005 sobre Acuerdos de Elección de Foro*.

<sup>56</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>57</sup> *Op. cit.* Ley Orgánica 6/1985.

<sup>58</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

tribunales del país donde el demandado tenga su domicilio social (en el caso de personas jurídicas) o residencia habitual (personas físicas). En el ejemplo mencionado, si el contrato no tiene cláusula de jurisdicción y el distribuidor francés quiere demandar al fabricante español por incumplimiento, la regla general indica que deberá hacerlo ante los tribunales de España (domicilio del demandado). El Reglamento complementa esta regla general con definiciones autónomas de “domicilio”. Para determinar el domicilio de una sociedad o persona jurídica, el art. 63 Bruselas I bis señala que se considera domiciliada en el Estado miembro donde tenga su sede estatutaria, administración central o principal lugar de negocio<sup>59</sup>. La legislación española en la LOPJ art. 22 ter recoge también el foro general del domicilio de forma similar, definiendo el domicilio de personas físicas como residencia habitual en España.

La regla general anterior se ve desplazada por los llamados foros especiales. En materia de contratos, el principal foro especial es el lugar de cumplimiento de la obligación. El objetivo es que el litigio sea conocido por el tribunal con mayor vinculación al objeto de la controversia, siendo el lugar donde se ejecutó (o debió ejecutarse) la prestación principal del contrato. El Reglamento Bruselas I bis regula este foro especial en el artículo 7.1, permitiendo que una persona domiciliada en un Estado miembro sea demandada en otro Estado miembro “en materia contractual, ante el tribunal del lugar en que haya sido cumplida o deba cumplirse la obligación que sirva de base a la demanda”, “salvo pacto en contrario, dicho lugar será, tratándose de una compraventa de mercaderías, el lugar del Estado miembro en que, según el contrato, hayan sido o deban ser entregadas las mercaderías; y tratándose de una prestación de servicios, el lugar del Estado miembro en que, según el contrato, hayan sido o deban ser prestados los servicios”<sup>60</sup>.

La aplicación de esta norma a los contratos de distribución internacional ha presentado cuestiones interesantes de calificación. Un contrato de distribución implica obligaciones recíprocas en las que normalmente el distribuidor se obliga a promover y vender los productos en un territorio, comprándolos al proveedor; y el proveedor se obliga a abastecer al distribuidor, surgiendo la duda de si se trata de una compraventa de mercancías, una prestación de servicios, o un contrato mixto. La respuesta es importante porque determina cómo identificar el “lugar de cumplimiento”. El TJUE ha abordado esta calificación en diferentes casos como el asunto *Corman-Collins vs. La Maison du Whisky* (TJUE, sentencia

---

<sup>59</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>60</sup> *Ibid.*

de 19 de diciembre de 2013, C-9/12<sup>61</sup>)<sup>62</sup>, relativo a un contrato de distribución exclusiva de bebidas entre partes belga y francesa, donde el Tribunal concluyó que los contratos de distribución exclusiva pueden calificarse como contratos de prestación de servicios a efectos del foro de competencia, considerando que el distribuidor presta un conjunto de servicios al proveedor (promoción, establecimiento de red comercial, mantenimiento de stock, etc.) a cambio de la ventaja o remuneración indirecta que supone la exclusividad y los márgenes de reventa obtenidos. Esto fue reiterado en la sentencia TJUE de 8 de marzo de 2018 (asunto C-64/17, Saey Home & Garden), reafirmando que un contrato de distribución exclusiva se sitúa en la categoría de prestación de servicios<sup>63</sup>. Como consecuencia, en los litigios derivados de contratos de distribución, el lugar de cumplimiento relevante suele ser el lugar donde el distribuidor llevó a cabo la actividad de distribución, por ser esa la prestación característica del acuerdo. Aun así, determinar específicamente cuál es el lugar de prestación de los servicios en un contrato de distribución puede precisar de un análisis adicional aunque en la práctica, muchos contratos de distribución delimitan claramente el territorio asignado al distribuidor (p. ej. “distribuidor exclusivo en España”) coincidiendo ese territorio con el lugar principal de prestación de los servicios de distribución. De esta forma, si el proveedor español y distribuidor francés no pactaron sumisión expresa, el distribuidor puede optar por demandar ante los tribunales de Francia alegando este foro especial, al ser Francia el lugar donde él ha realizado las actividades de promoción y reventa conforme al contrato. En este sentido, en el caso Corman-Collins el distribuidor (belga) demandó en Bélgica al proveedor (francés) con base en que Bélgica era donde había desarrollado la distribución y el TJUE confirmó que el foro belga era competente aplicando la regla de prestación de servicios<sup>64</sup>. Cabe destacar que existen casos complejos en que las partes discrepan sobre la calificación contractual. Un ejemplo común se da cuando tras la terminación de un contrato de distribución, el distribuidor reclama una indemnización por clientela o daños basándose en normativas nacionales, existiendo la cuestión de si estas reclamaciones se consideran contractuales (derivadas de la relación contractual) o extracontractuales. La jurisprudencia las suele incluir en materia contractual cuando existe una relación jurídica continuada entre las partes (como en el asunto Granarolo, referente a la ruptura repentina de una relación de distribución no

---

<sup>61</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-9/12, Corman-Collins SA contra La Maison du Whisky SA*, sentencia de 19 de diciembre de 2013.

<sup>62</sup> María Ángeles Cebrián Salvat, "La concesión de venta y la competencia judicial internacional," *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, no. 19 (2015): pp. 197–210.

<sup>63</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-64/17, Saey Home & Garden NV/SA contra Lusavouga-Máquinas e Acessórios Industriais, S.A.*, sentencia de 7 de marzo de 2018.

<sup>64</sup> *Op.cit.* Corman-Collins SA contra La Maison du Whisky SA.

formalizada por escrito, en el que el TJUE concluyó que la acción indemnizatoria presentaba su origen en un vínculo contractual tácito establecido entre proveedor y distribuidor, debiendo la competencia de regirse por el foro contractual y no por el foro general del domicilio del demandado<sup>65</sup>). En este contexto cabe mencionar que en España la Audiencia Provincial de Oviedo (Auto de 25 de mayo de 2020) presentó una discusión similar en un contrato de distribución de mercancías búlgaras en territorio español en el que la distribuidora española demandó por incumplimiento al proveedor extranjero, y la AP recalificó correctamente el asunto como contractual aplicando el Reglamento Bruselas I bis, art. 7.1, corrigiendo al juzgado que erróneamente había intentado remitirse a la ley aplicable para determinar el lugar de cumplimiento<sup>66</sup>. En síntesis, para los litigios en contratos de distribución, el foro del lugar de cumplimiento (art. 7.1 RB I bis) suele ser determinante al permitir demandar en el país del distribuidor (lugar donde presta sus servicios de distribución) por ser ese el centro de ejecución del contrato, equilibrando la posición del distribuidor frente a la regla general del domicilio del proveedor, mejorando la proximidad del tribunal con la controversia (al conocer el mercado donde se desarrolla la distribución).

Además del foro especial contractual, el Reglamento Bruselas I bis presenta otros foros de conexidad que pueden incidir en litigios de distribución complejos. Este es el caso de la existencia de diversas partes implicadas, en el que art. 8.1 del Reglamento permite que si hay diversos demandados domiciliados en distintos Estados miembros, el demandante los acumule en un solo tribunal (el del domicilio de cualquiera de ellos) “siempre que las demandas estén vinculadas entre sí por una relación tan estrecha que resulte oportuno tramitarlas y juzgarlas al mismo tiempo a fin de evitar resoluciones que podrían ser contradictorias si se juzgasen los asuntos separadamente”<sup>67</sup>. Este fuero de pluralidad de demandados tiene como objetivo evitar procedimientos paralelos y fallos incompatibles sobre una misma situación de hecho y de derecho. Su aplicación precisa que exista un riesgo real de resoluciones inconciliables si se litigara por separado. Por ejemplo, en el caso planteado anteriormente, si además del proveedor español, en el litigio el distribuidor decidiera demandar también ante un mismo tribunal a la matriz extranjera del proveedor o a otro distribuidor relacionado, alegando que ambos son responsables del incumplimiento, esas

---

<sup>65</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-196/15, Granarolo SpA contra Ambrosi Emmi France SA*, sentencia de 14 de julio de 2016.

<sup>66</sup> Naiara Goñi Urriza, "La competencia de los tribunales españoles en los contratos internacionales de distribución: el auto de la Audiencia Provincial de Oviedo de 25 de mayo de 2020," *Cuadernos de Derecho Transnacional* 13, no. 1 (2021): pp. 910–917.

<sup>67</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

acciones deberían basarse en hechos comunes y en un mismo fundamento jurídico. Conforme al citado artículo 8.1 si uno de los codemandados tiene domicilio en Francia y otro en España, el actor puede elegir entre demandar a ambos en Francia (foro del primero) o en España (foro del segundo), siempre que demuestre la conexión necesaria. En este sentido, el TJUE ha analizado este artículo en contextos de infracciones conexas como es en la sentencia *Beverage City Polska*<sup>68</sup>, donde se precisó cuándo cabe calificar la “misma situación de hecho” en codemandados que no pertenecen al mismo grupo empresarial pero están vinculados por un contrato de distribución exclusiva para distintos territorios. En este supuesto, dos empresas de diferentes Estados fueron demandadas conjuntamente por una supuesta infracción de derechos de marca del titular. El Tribunal expuso que el hecho de comercializar los mismos productos bajo un acuerdo de distribución exclusiva puede crear una situación de hecho suficientemente común, a pesar de tratarse de empresas jurídicamente separadas, permitiendo la acumulación de demandas. De esta forma, la sentencia *Beverage City* sugiere una postura más flexible cuando hay un vínculo contractual (como la distribución exclusiva) que genera una base fáctica común.

Junto al foro de pluralidad de demandados, el Reglamento presenta otros foros especiales por conexidad en su artículo 8, como el foro de reconvencción (art. 8.3), que faculta al tribunal que conoce de la demanda principal a conocer también de la contrademanda del demandado si está relacionada con esta<sup>69</sup>. Estas reglas de conexidad facilitan la resolución integral de conflictos contractuales complejos, evitando la fragmentación en diversos procesos. En la LOPJ española, también se ha incluido un foro de conexidad en el art. 22 nonies (de menor aplicación, debido a que normalmente operará con preferencia el Reglamento). Se presenta la posibilidad de asumir competencia en supuestos conectados cuando sea preciso para la buena administración de justicia<sup>70</sup>. Cabe destacar que los foros exclusivos internos (art. 22 LOPJ) tratan de evitar que la conexidad se utilice para eludir competencias exclusivas. Es importante recordar que en supuestos de contratos internacionales comerciales es más común que los casos de conexidad se resuelvan dentro del marco del Reglamento Bruselas I bis o convenios, operando las normas internas de forma residual.

Un problema esencial es qué ocurre cuando el litigio no se sitúa dentro del ámbito del Reglamento europeo (por ejemplo, porque el demandado no está domiciliado en un Estado

---

<sup>68</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-832/21, Beverage City & Lifestyle GmbH y otros contra Advance Magazine Publishers Inc.*, sentencia de 27 de abril de 2023.

<sup>69</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>70</sup> *Op. cit.* Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

miembro y no hay sumisión a un foro miembro). En Bruselas I bis en su art. 6 salvaguarda las competencias internas para los demandados domiciliados fuera de la UE (exceptuando determinados casos)<sup>71</sup>. Esto da paso a las normas de competencia judicial internacional residual de cada país. En España estas reglas se sitúan en la LOPJ artículos 22 ter a 22 octies<sup>72</sup>. De esta forma, si ningún criterio del Reglamento ni de convenio internacional aplica, habrá que analizar si los tribunales españoles pueden conocer del asunto conforme a la LOPJ. La regla general interna expone que los tribunales españoles serán competentes si el demandado tiene su domicilio en España (art. 22 ter LOPJ). Pero si el demandado tiene su domicilio fuera de España (y fuera de la UE), los tribunales españoles solo asumirán el caso si se cumple algún foro especial de conexión con España recogido en la ley. Para los supuestos contractuales, es fundamental el art. 22 quinquies a) LOPJ, que atribuye la competencia a tribunales españoles “en defecto de sumisión expresa o tácita” y cuando “la obligación principal del contrato ha sido cumplida o debe cumplirse en España”<sup>73</sup>. Por ejemplo, si una empresa argentina proveedora y una española distribuidora celebran un contrato de distribución sin sumisión expresa y el distribuidor español cumple sus funciones en España (territorio de distribución), los tribunales españoles pueden declararse competentes con fundamento en que la obligación característica (la distribución) se realiza en España. En suma, la LOPJ introduce un foro de necesidad por el cual de forma excepcional los tribunales españoles podrán conocer de asuntos con escasa conexión si el acceso a la justicia quedaría de otro modo impedido o muy dificultado en un Estado extranjero con el que el litigio guarda vinculación (como es si en el Estado hay guerra o no se reconoce la tutela judicial), siempre que el caso tenga algún nexo suficiente con España. Este foro de necesidad opera como última ratio. Cabe recordar que cuando intervienen terceros Estados también puede aplicarse el Convenio de La Haya 2005 si existe una sumisión exclusiva a un Estado contratante. Por ejemplo, si un distribuidor español y un proveedor mexicano acordaron jurisdicción exclusiva en México, un tribunal español se somete tanto a la LOPJ (que reconoce la sumisión a foro extranjero) como al Convenio de La Haya (al ser México y España partes) y declina su competencia en favor del juez mexicano, siendo la sentencia mexicana reconocible en España conforme al convenio. Pero si no hay sumisión y el proveedor está en un país fuera de la UE, la LOPJ será la norma principal.

---

<sup>71</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>72</sup> *Op. cit.* Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

<sup>73</sup> *Ibid.*

A continuación, se ejemplifica la determinación del tribunal competente paso a paso mediante un supuesto ficticio que integra varios de los criterios expuestos:

La empresa Fabricantes Reunidos S.A., con domicilio en Madrid, celebra en 2022 un contrato de distribución internacional con Distribuciones Durandal Sarl, con domicilio en París. Mediante este contrato, Durandal se convierte en distribuidor en exclusiva de los productos de Fabricantes Reunidos en Francia. Tras dos años, se presentan disputas debido a que Durandal alega que la fabricante española ha rescindido injustificadamente el contrato (al dejar de suministrarle producto), y reclama daños y una indemnización por la clientela creada; a su vez, Fabricantes Reunidos acusa a Durandal de impago de algunas facturas. Durandal demanda a la empresa española, pero antes de iniciar el pleito debe determinar dónde presentar su demanda.

En primer lugar debe revisar el contrato de distribución. ¿Presenta una cláusula de sumisión expresa? En este supuesto las partes redactaron expresamente en el contrato que “cualquier litigio se someterá a la jurisdicción de los tribunales de Madrid (España)”. Este acuerdo es válido (fue firmado por ambas empresas). De esta forma, Madrid es el foro competente exclusivo para todas las acciones derivadas del contrato. Durandal deberá presentar su demanda ante los Juzgados de lo Mercantil de Madrid. Los tribunales españoles aceptarán la competencia por sumisión expresa (art. 25 RB I bis; art. 22 bis LOPJ<sup>74</sup>) y conocerán la reclamación por resolución contractual así como la posible reconvencción por impagos que plantee la demandada española (art. 8.3 RB I bis permite la reconvencción en el mismo foro<sup>75</sup>). Durandal no podrá demandar en París ignorando la cláusula debido a que Fabricantes Reunidos opondría la existencia del pacto de jurisdicción para que el tribunal francés decline competencia.

Si no existiese sumisión expresa, Durandal debería acudir a la regla general. La demandada Fabricantes Reunidos está domiciliada en España, y conforme al art. 4 RB I bis<sup>76</sup>, el foro para presentar la demanda sería España. Durandal podría entonces demandar en Madrid (domicilio de la empresa). Pero, como demandante, Durandal prefiere litigar en su propio país (Francia). ¿Sería eso posible? Solo si encuentra algún foro especial que lo ampare, debido a que la regla general favorece al demandado. En ausencia de foro especial aplicable, Durandal tendría que litigar en España.

---

<sup>74</sup> *Ibid.*

<sup>75</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>76</sup> *Ibid.*

Al ser un litigio en materia contractual, Durandal podría examinar la opción del art. 7.1 RB I bis<sup>77</sup>. Para esto se debe identificar la obligación que sirve de base a la demanda: Durandal reclama por ruptura del contrato de distribución (incumplimiento del proveedor de su obligación de suministro y vulneración de la expectativa de duración). Aunque el contrato incluye compra de mercancías, el TJUE ha expresado (como se ha mencionado anteriormente) que un contrato de distribución en exclusiva se califica como prestación de servicios (el servicio del distribuidor). Como consecuencia, el lugar de cumplimiento relevante es Francia, al ser donde Durandal (distribuidor) desempeñaba su actividad de distribución (territorio asignado). En aplicación del art. 7.1(b), Durandal podría demandar en Francia al proveedor español. El tribunal francés, para confirmar su competencia, debería verificar que conforme el contrato Francia era el lugar principal de prestación de los servicios de distribución, aceptando la competencia especial. De esta forma, Durandal podría conseguir litigar en su territorio. Cabe destacar que Fabricantes Reunidos no podría objetar con éxito la jurisdicción alegando que también había obligaciones de pago o entrega de mercaderías (elementos de compraventa) incluso si quisiera reorientar el asunto a un foro de compraventa (España, lugar de entrega de mercancía al distribuidor), los tribunales y la jurisprudencia califican el contrato de distribución como de servicios, primando la obligación característica del distribuidor. Es por esto que Francia es el foro válido.

En este supuesto, Durandal solo demanda a Fabricantes Reunidos S.A., pero si hubiera codemandado, a otra filial del proveedor involucrada en la distribución, se podría considerar el foro de conexidad del art. 8.1.<sup>78</sup>

Si Durandal presenta su demanda en el Tribunal de Commerce de París (no haciendo uso de la posible aplicación del art. 7.1(b) del Reglamento), Fabricantes Reunidos podría impugnar la competencia, pero si decide comparecer en Francia sin oponerse se produciría una sumisión tácita y el proceso seguiría en París. Sin embargo, es probable que la empresa española, al no haber pactado jurisdicción francesa, rechace la competencia del tribunal e invoque la aplicación del foro general domiciliario (España). Entonces el tribunal francés resolverá sobre su propia competencia conforme a Bruselas I bis: al estar implicada la prestación de servicios en Francia, confirmará su jurisdicción especial (y no habrá sumisión tácita porque la española la ha cuestionado formalmente).

---

<sup>77</sup> *Ibid.*

<sup>78</sup> *Ibid.*

Si ninguno de los pasos anteriores hubiese dado un foro competente en la UE (si Fabricantes Reunidos no tuviera domicilio en un Estado miembro, ni hubiera sumisión a foro europeo, ni conexión suficiente con un Estado miembro para foros especiales), Durandal debería acudir a las reglas internas. Si Fabricantes Reunidos fuese una empresa suiza sin filial en la UE, el Reglamento Bruselas I bis no sería aplicable (salvo sumisión si hubieran elegido un foro de la UE). En esta situación, ¿Francia tendría competencia por sus normas nacionales? Francia aplicaría sus propias reglas (probablemente similares: domicilio del demandado en Suiza no da foro, ¿lugar de cumplimiento? Francia, posiblemente sí bajo CPC francés). Por tanto, Durandal optaría por demandar en Francia (si la *lex fori* francesa lo permite por ser lugar de prestación). Este escenario muestra cómo con terceros Estados se puede tener que hacer uso de las normas nacionales. En nuestro supuesto principal, al ser España y Francia de la UE, Bruselas I bis da la solución sin necesidad de acudir a competencia residual.

Mediante este caso práctico se expone cómo se realiza la determinación del tribunal competente: en primer lugar, se debe comprobar la existencia de sumisión expresa; en segundo lugar (en ausencia de pacto), se debe aplicar la jerarquía de foros del Reglamento (general del domicilio y especiales) identificando la naturaleza de la relación (servicios de distribución: foro del lugar de prestación); y finalmente se deben tener en cuenta las opciones de conexidad o residuales si fuesen aplicables. Cada paso descarta o confirma la jurisdicción más adecuada conforme a las características del litigio.

## 2. SUCESIÓN DE EMPRESAS Y EFECTOS EN LA COMPETENCIA JUDICIAL

La sucesión de empresas constituye un fenómeno complejo que presenta diversos problemas procesales al determinar el tribunal competente para conocer de litigios derivados de contratos internacionales de distribución. La sucesión empresarial (por fusión, escisión o adquisición) puede modificar la identidad de una parte contractual o la estructura de un grupo de sociedades, creando nuevas incógnitas sobre los posibles conflictos legales que surjan de la relación contractual existente.

Estos casos se hallan entre la responsabilidad contractual (dentro la competencia en materia civil y mercantil del Reglamento Bruselas I bis o las normas internas de competencia judicial internacional) y las normas del derecho societario, precisando la integración de interpretaciones doctrinales, jurisprudencia europea y nacional, y previsiones contractuales específicas.

En términos generales, el ordenamiento jurídico europeo presenta la posibilidad de que una empresa suceda a otra en sus posiciones contractuales y procesales. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha afirmado que la sucesora de una empresa puede ser demandada en los mismos tribunales que habrían sido competentes respecto de la entidad originaria si, de acuerdo con el Derecho nacional o europeo aplicable, ha sucedido legal o económicamente en sus derechos y obligaciones<sup>79</sup>. De esta forma, la sucesión empresarial no impide la aplicación de los foros ya establecidos, aunque requiere una valoración sobre la identidad y legitimación activa o pasiva de la nueva entidad. Esto implica que si una empresa firmó un contrato de distribución internacional y posteriormente es absorbida o escindida, la entidad sucesora podrá: situarse como parte del contrato (si mantiene derechos derivados del mismo); ser demandada por el cumplimiento de las obligaciones contractuales incumplidas por la empresa originaria; y reclamar en los tribunales previstos en una cláusula de sumisión expresa o en las reglas generales del Reglamento.

Es esencial concluir si una cláusula atributiva de competencia pactada por la empresa originaria vincula a la empresa sucesora. La respuesta afirmativa ha sido defendida tanto por la jurisprudencia como por la doctrina mayoritaria, siempre que exista una clara sucesión en la posición contractual. En este sentido, el asunto C-724/17, *Skanska Industrial Solutions Oy* y otros trata directamente la sucesión de responsabilidad en materia de daños derivados de infracciones del Derecho de la competencia. El TJUE concluye que cuando una empresa infractora desaparece por una operación de reestructuración (como una fusión), su sucesora puede ser calificada como responsable si continúa la misma actividad económica. Fundamentándose en el concepto funcional de “empresa” del artículo 101 TFUE<sup>80</sup>, el Tribunal destaca que la responsabilidad por infracciones del Derecho de la competencia no puede evitarse mediante transformaciones jurídicas formales, garantizando la efectividad del derecho<sup>81</sup>. Esta doctrina se ha extendido a relaciones contractuales por analogía, significando que las cláusulas de sumisión expresa siguen siendo válidas frente a la empresa sucesora si ha asumido los derechos y deberes del contrato.

Cuando una de las partes de un contrato de distribución ha sido sucedida por otra empresa, el operador jurídico debe realizar un proceso ordenado para identificar si el tribunal

---

<sup>79</sup> *Op. cit.* Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González, pp. 556–559.

<sup>80</sup> Unión Europea, *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*, Diario Oficial de la Unión Europea, C 326, 26 de octubre de 2012.

<sup>81</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-724/17, Vantaa contra Skanska Industrial Solutions Oy y otros*, sentencia de 14 de marzo de 2019.

inicialmente competente sigue siéndolo o si debe acudir a otros foros: En primer lugar, se debe comprobar la existencia de cláusula de jurisdicción. Si el contrato contiene una cláusula de sumisión expresa a favor de determinados tribunales, esta cláusula sigue siendo aplicable frente a la empresa sucesora si se argumenta la continuidad jurídica o económica. En segundo lugar, se debe verificar si se trata de una sucesión legal, económica o contractual. En algunos casos, la sucesión no es total, sino que puede haber subrogación parcial o cesión de determinados contratos. Es preciso analizar si el contrato de distribución fue incluido dentro de la operación. En tercer lugar, se deben aplicar los foros generales o especiales del Reglamento Bruselas I bis<sup>82</sup>. Si no existe cláusula de jurisdicción, se podrá acudir al foro del domicilio de la empresa sucesora (art. 4 RB I bis) o al lugar de cumplimiento del contrato (art. 7.1). Por ejemplo, si la empresa originaria era francesa y es absorbida por una empresa belga pero el contrato se ejecuta en España, puede litigarse ante los tribunales españoles por ser el lugar de cumplimiento. Cabe considerar los efectos de la pluralidad de demandados. Si se quiere demandar a la empresa original y a la sucesora, se puede activar el foro de conexión del art. 8.1 RB I bis si hay riesgo de resoluciones contradictorias<sup>83</sup>. Finalmente, se debe tener en cuenta el Derecho nacional sobre efectos de la sucesión. Hay casos en los que los tribunales deben analizar si la sucesora ha adquirido efectivamente la posición contractual.

En los supuestos de sucesión empresarial con partes domiciliadas fuera de la Unión Europea, es preciso acudir a los convenios internacionales aplicables (como el Convenio de La Haya de 2005) o a las reglas internas de competencia judicial internacional del Estado correspondiente. Por ejemplo, si una empresa estadounidense absorbe a una empresa mexicana que tiene un contrato con una distribuidora española, la competencia de los tribunales españoles puede fundarse en el lugar de cumplimiento de la obligación o en la sumisión expresa. Si fuese aplicable el Convenio de La Haya, sería garantizado el respeto a la cláusula jurisdiccional original, incluso tras la sucesión<sup>84</sup>.

En síntesis, la sucesión de empresas no extingue por sí sola la competencia judicial anteriormente determinada en un contrato de distribución internacional. Si la sucesora decide subrogarse en la posición contractual, también acepta los pactos procesales como la cláusula de elección de foro. Si no existe pacto, se aplicarán los criterios del Reglamento Bruselas I bis o del ordenamiento nacional, permitiendo demandar a la nueva entidad conforme al

---

<sup>82</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) n.º 1215/2012.

<sup>83</sup> *Ibid.*

<sup>84</sup> *Op. cit.* Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado.

domicilio, al lugar de cumplimiento o a las reglas de conexidad. La jurisprudencia europea ha tratado de garantizar la efectividad de estas reglas, asegurando la continuidad de los derechos procesales y evitando que las reestructuraciones empresariales se utilicen como medio para eludir la normativa vigente.

### **CAPÍTULO III: CUESTIONES SUSTANTIVAS Y DERECHO APLICABLE**

#### **1. ELECCIÓN DE LA LEY APLICABLE**

En los litigios internacionales derivados de contratos de distribución comercial, determinar la ley aplicable al caso resulta esencial. El principio general en la UE es la autonomía de la voluntad. Las partes pueden escoger libremente la ley aplicable que regirá sus obligaciones contractuales. El artículo 3.1 del Reglamento Roma I establece esta libertad de elección, permitiendo elegir la ley siempre que se manifieste expresamente o de forma que se deduzca de modo inequívoco de las cláusulas o circunstancias, e incluso da lugar a la posibilidad de someter distintas partes del contrato a leyes diferentes<sup>85</sup>. Esta libertad muestra la idea de que las partes son las mejores conocedoras para designar qué ordenamiento jurídico se adecua a su contrato, aumentando la seguridad jurídica en el comercio internacional. Pero, la autonomía de la voluntad no es absoluta debido a que el propio art. 3 establece límites explícitos. En primer lugar, un cambio de ley aplicable pactado *ex post* (tras la celebración del contrato) no puede lesionar la validez formal original del contrato ni perjudicar derechos de terceros adquiridos con la ley anterior<sup>86</sup>. Por otra parte, existen restricciones cuando todos los elementos relevantes del caso están situados en un mismo país o en la UE debido a que si las partes eligen la ley de otro país (distinto al de todos esos elementos), esa elección no puede excluir las disposiciones imperativas del país de los elementos o del Derecho de la Unión (arts. 3.3 y 3.4 Roma I)<sup>87</sup>. Por ejemplo, si un contrato de distribución puramente interno a España (todas las circunstancias se sitúan en España) se somete por las partes a la ley de un tercer país, las normas españolas no excluibles (como determinadas leyes de protección de agentes comerciales o competencia) serán de aplicación pese a la ley elegida. De la misma forma, si todos los elementos se ubican en Estados miembros de la UE y se elige una ley no comunitaria, no se podrán eludir las normas comunitarias aplicables (art. 3.4). En

---

<sup>85</sup> *Op. cit.* Roma I, art. 3.

<sup>86</sup> *Ibid.*

<sup>87</sup> *Ibid.*

suma, Roma I no impide que las partes elijan un ordenamiento no estatal (como la *lex mercatoria* o principios generales) como ley aplicable, aunque esta posibilidad no aparece de forma expresa en el texto definitivo. La doctrina destaca que nada impide acordar la aplicación de estándares como los Principios UNIDROIT o los Principios del Derecho Europeo de Contratos, pero estos operarían más propiamente como cláusulas contractuales que como “ley” en sentido estricto (al menos mientras Roma I no reconozca formalmente una ley no estatal)<sup>88</sup>.

En los contratos de distribución internacional, la autonomía de la voluntad puede verse afectada por el desequilibrio de poder negociador entre las partes. Habitualmente, el proveedor impone su ley nacional en el contrato de distribución, mientras que el distribuidor se ve obligado a aceptarla para obtener la distribución<sup>89</sup>. Esta “elección unilateral” encubierta ha sido destacada por la doctrina, exponiendo que la ley elegida puede carecer de protecciones para el distribuidor (p. ej., no prever indemnización por clientela u otras garantías)<sup>90</sup>. Por este motivo, el Reglamento Roma I y los ordenamientos nacionales establecen ciertos contrapesos para evitar abusos, como las mencionadas normas imperativas del foro o de la UE que se aplicarán pese a la ley elegida. En este sentido, Roma I opta por conectar el contrato de distribución sin elección de un ordenamiento determinado con la ley del país de residencia del distribuidor (art. 4.1.f)<sup>91</sup>, criterio que muestra la idea de tutelar a la parte más débil de la relación.

Si las partes no han escogido una ley, el Reglamento Roma I establece un sistema de puntos de conexión objetivos (art. 4) para determinar la ley aplicable. Este artículo combina reglas concretas para ciertos tipos de contrato (art. 4.1) con reglas generales de cierre (art. 4.2, 4.3 y 4.4), tratando de equilibrar la seguridad jurídica con la flexibilidad<sup>92</sup>. El art. 4.1 Roma I establece ocho letras asignando una ley según la naturaleza del contrato, “a falta de elección”. En relación con el contrato de distribución, se toma la sede del distribuidor para tratar de favorecer la aplicación de normas protectoras del distribuidor (parte más vulnerable)<sup>93</sup>. El Reglamento se alinea con la postura doctrinal mayoritaria y la jurisprudencia comunitaria

---

<sup>88</sup> Héctor Aguilar Grieder, "Los contratos internacionales de distribución comercial en el Reglamento Roma I," Cuadernos de Derecho Transnacional (2009).

<sup>89</sup> *Ibid.*

<sup>90</sup> *Ibid.*

<sup>91</sup> Op. cit Reglamento Roma I, art. 4.

<sup>92</sup> *Ibid.*

<sup>93</sup> Op. cit. Héctor Aguilar Grieder.

mencionada anteriormente, que consideran la distribución comercial como prestación de servicios por parte del distribuidor al proveedor.

No todos los contratos encajan perfectamente en las ocho categorías del art. 4.1. Para los contratos atípicos o mixtos, en Roma I se prevén reglas subsidiarias como la de la prestación característica (art. 4.2), que expone que si el contrato no está dentro de alguna letra de 4.1 o si concurren elementos de más de un tipo de contrato, se aplica la ley del país donde la parte que realiza la prestación característica tiene su residencia habitual<sup>94</sup>.

Es destacable mencionar que si por su conjunto de circunstancias el contrato presenta vínculos más estrechos con un país diferente al designado por las reglas anteriores, se puede aplicar la ley de ese otro país a modo de excepción que permite al juez apartarse de la conexión normal cuando conduciría a una solución alejada de la realidad del negocio, siendo aplicable siempre que el vínculo más estrecho sea “manifiestamente” más significativo (considerando 20 Reglamento Roma I)<sup>95</sup>.

Un ejemplo ficticio de determinación de la ley aplicable es el siguiente. Supongamos que una empresa alemana (proveedor) y una empresa distribuidora española celebran un contrato de distribución en exclusiva para España, sin elegir la ley aplicable. Tras años de relación, el proveedor rescinde el contrato y nace una disputa judicial en España. En ausencia de elección se aplicará el art. 4.1.f) Roma I<sup>96</sup>, siendo aplicable la ley española al ser España el país donde el distribuidor tiene su residencia habitual y opera comercialmente. Esto somete todo el contrato a las normas españolas, incluyendo las reglas sobre indemnización por clientela al distribuidor tras la terminación.

El artículo 12 del reglamento Roma I (“Ámbito de la ley aplicable”) especifica que la ley designada gobierna: (a) la interpretación del contrato; (b) el cumplimiento de las obligaciones del contrato; (c) las consecuencias del incumplimiento (por ejemplo, si procede indemnización por lucro cesante, intereses moratorios, etc.); (d) los modos de extinción de las obligaciones contractuales, así como la prescripción y caducidad por el transcurso del tiempo; y (e) las consecuencias de la nulidad del contrato<sup>97</sup>. En este sentido, una vez hallada la ley rectora, esta regirá todas las cuestiones sustantivas del contrato. Por ejemplo, si en un litigio se determina que la ley aplicable es la española, será la ley española la que establezca cómo

---

<sup>94</sup> *Op. cit.* Reglamento Roma I, art. 4.

<sup>95</sup> *Ibid.*

<sup>96</sup> *Ibid.*, art. 4.

<sup>97</sup> *Ibid.*, art. 12.

interpretar una cláusula ambigua, qué soluciones tiene el distribuidor ante un incumplimiento del proveedor, etc. De esta forma, la ley material establecida lidera todas las cuestiones contractuales internas, garantizando una solución uniforme y evitando la fragmentación. Cualquier tercero que interactúe con la relación también se verá afectado en lo que por esa misma ley, salvo normas especiales.

Cabe subrayar que la aplicación de la ley extranjera establecida por las reglas de conflicto puede presentar límites por razones de orden público internacional o por la existencia de normas de aplicación necesaria (leyes de policía) que precisan aplicación preferente. En Roma I se contemplan ambos supuestos. El orden público (art. 21 Roma I) es una cláusula de salvaguardia que establece que el tribunal del foro puede rehusar aplicar alguna disposición de la ley extranjera si esta aplicación resulta “manifiestamente incompatible con el orden público del foro”<sup>98</sup>, reservándose para supuestos en que la ley aplicable resultaría en un resultado intolerable conforme los principios jurídicos fundamentales del Estado del foro. Por ejemplo, en un contrato de distribución, podría existir un caso de orden público si la ley aplicable permitiera la resolución del contrato sin indemnización pese a una gran creación de clientela, vulnerando en gran medida principios de equidad básicos del foro o si la ley extranjera permitiera condiciones abusivas que violan derechos fundamentales. En ese caso, el juez podría declarar inaplicable esa disposición conforme al orden público internacional y sustituirla por la norma de foro más acorde a los principios esenciales. En el caso de las normas de aplicación necesaria (art. 9 Roma I) son disposiciones legales que un Estado (o la UE) considera fundamentales para la protección de su interés público, precisando su aplicación en toda situación situada dentro de su ámbito independientemente de la ley aplicable al contrato. El art. 9 de Roma I permite la aplicación directa de: (a) las normas de policía del foro, y (b) las normas de policía del país del lugar de cumplimiento de las obligaciones contractuales (si estas últimas hacen ilegal el cumplimiento del contrato)<sup>99</sup>. En los contratos de distribución, un ejemplo común de leyes de aplicación necesaria son las normas de defensa de la competencia, existiendo casos como el de la normativa comunitaria de competencia (como el Reglamento 330/2010 sobre restricciones verticales), que tiene carácter de norma material internacionalmente imperativa aplicable a cualquier contrato que afecte al mercado de la UE<sup>100</sup>. En el caso Unamar (TJUE 2013, C-184/12), una empresa belga y un armador búlgaro escogen la ley búlgara, pero esta era menos favorable que la ley belga

---

<sup>98</sup> *Ibid.*, art. 21.

<sup>99</sup> *Ibid.*, art. 9.

<sup>100</sup> *Op. cit.* Héctor Aguilar Grieder.

especial de distribución. El TJUE expuso que corresponde al juez nacional calificar si la ley belga suponía una ley de policía en Bélgica, prevaleciendo sobre la ley elegida; permitiendo que un Estado miembro aplique su ley interna más estricta si esta responde a principios fundamentales de protección socio-económica, incluso cuando la ley aplicable sería otra por elección de las partes<sup>101</sup>. En resumen, las leyes de policía suponen un límite a la aplicación plena de la ley designada cuando existen intereses públicos superiores, debiendo el juez analizar si alguna norma del foro presenta aplicación necesaria.

Habitualmente, se trata de buscar la unidad de la ley aplicable a un contrato, rigiéndose por una sola ley para evitar soluciones incoherentes, pero pueden nacer situaciones de fragmentación en las que intervengan diversas leyes. Esto ocurre mayoritariamente de dos modos: por decisión de las partes o por la naturaleza fragmentada de las obligaciones (contratos complejos). Por ejemplo, en un contrato de distribución, las partes pueden establecer que las cuestiones de propiedad intelectual se rijan por la ley del país del proveedor, pero que el resto del contrato se rija por la ley del país del distribuidor. Esta técnica de dividir la regulación puede deberse a razones prácticas, pero su uso debe realizarse con precaución, debido a que, de estar mal establecido, puede causar conflictos entre interpretaciones de cada ley y dificultades probatorias al tener que acreditar dos leyes extranjeras. Los tribunales tratan de respetar la voluntad de las partes siempre que la división esté claramente expresada. En lo relativo a la ejecución fragmentada es posible que lo que en la práctica económica es una relación de distribución puede estar jurídicamente en múltiples contratos separados, al ser común que un acuerdo de distribución de larga duración se instrumente mediante un contrato marco (distribución) y diversos contratos de compraventa individuales para cada suministro de producto. Cada compraventa internacional podría tener su ley aplicable (como es común con la Convención de Viena de 1980, CISG, si las partes son de Estados contratantes)<sup>102</sup>. En estos supuestos coexisten varias leyes aplicables, reconociendo los tribunales esta posibilidad, pero es preciso delimitar el alcance de cada una para que no exista conflicto (que no suele ser directo al ser niveles distintos del negocio jurídico). Otro supuesto es el de un contrato único con prestaciones en múltiples países. Por ejemplo, un contrato trilateral donde una empresa A concede a B distribución en exclusiva en España y a C distribución en exclusiva en Francia en un único contrato multinacional. Si no

---

<sup>101</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-184/12, United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV contra Navigation Maritime Bulgare*, sentencia de 17 de octubre de 2013.

<sup>102</sup> Juan Carlos Fernández Rozas, "El Reglamento Roma I y la ley aplicable a los contratos internacionales de distribución," *Cuadernos de Derecho Transnacional* (CDT) 12, no. 1 (2020).

se escoge ley, puede sostenerse que la relación A-B está más estrechamente vinculada con España, y A-C con Francia. ¿Se podría aplicar la ley española a la parte A-B y la ley francesa a la parte A-C? Roma I no contempla expresamente la escisión judicial de un contrato único en partes con leyes distintas debido a que se tratará de buscar una ley única para todo el contrato. Pero es posible que un tribunal trate separadamente las relaciones, aplicando a cada relación la ley correspondiente<sup>103</sup>.

Otro es el caso de los posibles acuerdos accesorios, cada uno tendrá su propia ley aplicable según las normas de conflicto. Sin embargo, si en un litigio se considera el conjunto, el juez aplicará las normas de conflicto a cada contrato pero tratará de obtener una solución armónica.

La pluralidad de leyes en un mismo negocio de distribución es excepcional en Roma I, pero la regla es un contrato—una ley. Solo mediante acuerdo expreso claro de las partes o por la estructura en múltiples contratos se admitirá más de una ley. En la práctica se trata de evitar la inseguridad que supone fragmentar la ley aplicable.

Roma I tiene carácter universal y se aplica en los Estados miembros (excepto Dinamarca) desde 2009 a todo conflicto de leyes en materia contractual dentro de su ámbito material, con independencia de la nacionalidad o domicilio de las partes (art. 2 Roma I)<sup>104</sup>. Esto supone que, incluso en el supuesto de un contrato de distribución que vincule a partes de fuera de la UE, cualquier tribunal de un Estado miembro que conozca del asunto aplicará las reglas de Roma I para determinar la ley aplicable. Por ejemplo, un litigio en España entre un proveedor de EE.UU. y un distribuidor de México (ambos extracomunitarios) se regirá por Roma I en cuanto a ley aplicable, pudiendo resultar aplicable una ley no comunitaria (p. ej. la ley mexicana, si el distribuidor tiene su establecimiento en México y no hubo elección). En este sentido cabe mencionar que en Roma I (art. 20) se excluye el reenvío, debido a que, si señala la ley de un país extranjero, se entiende referida a la ley material de ese país, no a sus normas de conflicto<sup>105</sup>.

Pero, ¿cuándo no es aplicable el Reglamento Roma I? Esencialmente en dos situaciones: cuando el asunto se sitúa fuera del ámbito temporal o material del Reglamento; y cuando el litigio se sustancia en un país no miembro de la UE (o Dinamarca). En estos supuestos, cada

---

<sup>103</sup> *Op. cit.* Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González.

<sup>104</sup> *Op. cit.* Reglamento Roma I, art. 2.

<sup>105</sup> *Ibid.*, art. 20.

Estado aplica sus normas nacionales de Derecho internacional privado. En relación con el ámbito temporal/material, Roma I se aplica a contratos celebrados a partir del 17 de diciembre de 2009 y excluye determinados temas (materias fuera del ámbito del Reglamento por el art. 1.2, como cuestiones de estado civil)<sup>106</sup>. La distribución comercial es materia civil-comercial incluida, siendo contrato mercantil típico cubierto. Pero si un contrato de distribución es anterior a 2009 o litigado antes de la vigencia de Roma I, en España se habría aplicado el Convenio de Roma (con criterios similares, aunque sin la regla específica de distribuidor). Por otra parte, en caso de foro extracomunitario, si el litigio se lleva ante tribunales de un país no miembro de la UE, primarán las normas de conflicto de ese país. Por ejemplo, si el distribuidor del ejemplo EE.UU./México demanda en Nueva York, el juez neoyorquino aplicará las normas de conflicto de Nueva York. En el caso de que un juez español se enfrente a un contrato fuera de Roma I, debe acudir a las normas españolas de Derecho internacional privado del Código Civil, en específico el art. 10.5 CC y relacionados, al ser la regla general para contratos internacionales en ausencia de norma especial<sup>107</sup>.

En casos fuera de Europa, cabe mencionar que muchos países latinoamericanos o de tradición civil tienen reglas similares inspiradas en la autonomía limitada y la búsqueda de la conexión significativa. Por ejemplo, México aplica la ley del lugar de celebración o ejecución en defecto de elección<sup>108</sup> y Argentina emplea la ley del lugar de cumplimiento. En EE.UU., los Estados siguen principios del Restatement (Second) of Conflict of Laws, analizando varios factores para localizar la ley más vinculada al contrato (most significant relationship)<sup>109</sup>. De esta forma, en un contrato de distribución con partes de distintos continentes puede ser aplicada la ley de uno u otro país dependiendo de dónde litiguen, pero en general existe cierta tendencia a conectar el contrato con la ley del país con el que tenga vínculos más estrechos, buscando resultados con sentido material respecto a la elección de la ley aplicable.

En conclusión, el régimen de ley aplicable en contratos internacionales de distribución suma la voluntad de las partes (que tiende a prevalecer, salvo que sea contrario a normas indisponibles) con diversas normas supletorias protectoras (art. 4.1.e-f Roma I y relacionados) y límites por razones de interés público. En la UE, el Reglamento Roma I expone reglas claras, fomentando la autonomía pero impidiendo fraudes de leyes imperativas

---

<sup>106</sup> *Ibid.*, art. 1.

<sup>107</sup> España, *Código Civil*, aprobado por Real Decreto de 24 de julio de 1889, BOE-A-1889-4763.

<sup>108</sup> Carmen Reyes, "Las normas de conflicto en México sobre contratos internacionales," *Revista Mexicana de Derecho Internacional* 3, no. 1 (2010).

<sup>109</sup> *Op. cit.* Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González.

locales y en caso de ausencia de elección establece la ley del distribuidor como regla general. Fuera de la UE o en situaciones no incluidas en el Reglamento, los ordenamientos suelen presentar soluciones similares, pero con matices. En definitiva, la elección de ley aplicable (por las partes o por las normas de conflicto) es un elemento central en la planificación y resolución de litigios de distribución, permitiendo anticipar riesgos y resultados en el comercio transnacional.

## 2. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN VERBALES: VALIDEZ Y PROBLEMAS PROBATORIOS

En el comercio internacional es común que los contratos de distribución se celebren sin un documento escrito formalizado, fundamentándose en comunicaciones electrónicas, relaciones comerciales prolongadas o acuerdos verbales de confianza entre las partes. Esta situación presenta diversas incógnitas jurídicas sobre la validez de estos contratos así como sobre la prueba de su existencia y contenido, principalmente en contextos internacionales en los que las partes pertenecen a distintos ordenamientos jurídicos. A diferencia de otros tipos contractuales que requieren forma escrita *ad solemnitatem* (como la venta de bienes inmuebles), el contrato de distribución generalmente no precisa de requisitos formales imperativos, lo cual permite su conclusión por vía verbal o por hechos concluyentes, siempre que se cumplan los elementos esenciales del consentimiento, objeto y causa<sup>110</sup>.

En el Derecho español, el principio general de libertad de forma (artículo 1278 del Código Civil)<sup>111</sup> establece que la forma contractual no es un requisito esencial para la validez de un contrato, salvo en los casos expresamente previstos por la ley, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez (consentimiento, objeto y causa). Esta norma es de aplicación a su vez a los contratos mercantiles, como el contrato de distribución, siempre que no exista una exigencia formal específica. La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha confirmado en diversas ocasiones que los contratos de distribución no están sometidos a forma escrita para su validez, de forma que un acuerdo verbal es plenamente eficaz si concurren los elementos del contrato y puede acreditarse su contenido y aceptación (En la STS 1392/2008, 15 de Enero de 2008, reconoció la existencia de un contrato de distribución verbal y estableció efectos indemnizatorios al distribuidor tras la terminación unilateral por parte del proveedor, con base en la doctrina de la indemnización por clientela y en analogía

---

<sup>110</sup> *Op. cit.* Alfonso-Luis Calvo Caravaca y Javier Carrascosa González.

<sup>111</sup> *Op. cit.* Código Civil.

con la Ley del Contrato de Agencia, dando valor probatorio a las conductas contractuales reiteradas, los pedidos realizados, los pagos efectuados y las comunicaciones mantenidas entre las partes)<sup>112</sup>.

Desde el paradigma europeo, el Reglamento (CE) n.º 593/2008 (Roma I) regula la ley aplicable a las obligaciones contractuales en materia civil y mercantil. El artículo 11.1 de dicho Reglamento establece que un contrato celebrado entre personas que se encuentren en el mismo país es formalmente válido si este cumple los requisitos de forma que establezca la ley que rija el fondo del contrato o de la ley del lugar donde se celebra. En caso de que las partes estén en distintos Estados, el contrato será formalmente válido si cumple los requisitos de forma de la ley que rige el fondo del contrato o de cualquiera de las leyes de los Estados en que se encuentren en el momento de la celebración del mismo<sup>113</sup>. Esta norma, reafirma la validez formal de los contratos internacionales, incluyendo los verbales siempre que la ley material aplicable no precise formalidad escrita.

El TJUE ha reconocido como válida la forma no escrita salvo que la ley aplicable al fondo lo prohíba expresamente. En el caso de contratos de distribución, este reconocimiento ha sido necesario para evitar la nulidad de acuerdos internacionales verbales basados en relaciones comerciales consolidadas, como es el caso de la sentencia TJUE, C-9/12, Corman-Collins SA v. La Maison du Whisky SA<sup>114</sup>, en la que se trata directamente la cuestión sobre los contratos de distribución internacional verbales.

En derecho anglosajón (*common law*), los contratos verbales son válidos si existe acuerdo, contraprestación (*consideration*) y la intención de crear relaciones jurídicas, excepto si la ley impone formalidades específicas.

En relación con los problemas probatorios en los contratos de distribución verbales, la principal dificultad presente en los contratos verbales no es su validez, sino la prueba de su existencia, contenido y condiciones. En caso de litigio, la parte que alega la existencia del contrato debe probar que existe un acuerdo de voluntades, las obligaciones asumidas en este, cuál es su duración, la posible existencia de pactos de exclusividad, y cuáles son las condiciones de resolución o terminación; tarea que puede ser compleja en contratos de larga duración, relaciones basadas en confianza personal o acuerdos con múltiples fases de

---

<sup>112</sup> Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, *Sentencia de 15 de enero de 2008 (RJ 2008/1392)*. Sobre validez y efectos del contrato verbal de distribución y aplicación analógica de la Ley de Agencia.

<sup>113</sup> *Op. cit.* Reglamento Roma I, artículo 11.

<sup>114</sup> *Op. cit.* Asunto C-9/12, Corman-Collins SA contra La Maison du Whisky SA.

ejecución. En este sentido, los problemas probatorios más comunes son: la prueba de la existencia del contrato en caso de ausencia de documento firmado, falta de correos electrónicos claros o inexistencia de testigos independientes; la duración del contrato al tratar de demostrar si el contrato era indefinido, anual, renovable o sometido a condiciones particulares; las condiciones económicas, incluyendo el precio, margen de beneficio, comisión o reparto de costes logísticos; la posible exclusividad territorial al determinar si existía cláusula de distribución en exclusiva, compartida o abierta; y las condiciones de terminación en relación con el preaviso, causas de resolución, indemnización por clientela<sup>115</sup>.

Cabe destacar que los tribunales tienden a admitir como medios de prueba admisibles: las facturas emitidas durante la relación comercial; los correos electrónicos, cartas o comunicaciones entre las partes; las pruebas testificales (p. ej., empleados que hayan presenciado los acuerdos); y los comportamientos contractuales reiterados en el tiempo<sup>116</sup>.

Si en el caso concreto se da una ausencia de prueba suficiente del contrato verbal, las consecuencias pueden ser negativas para la parte que trata de hacer valer el contrato al no poder exigir indemnización por resolución injustificada, ni reclamar comisiones impagadas, ni hacer valer cláusulas de exclusividad o territoriales en caso de que el juez considere que no existe vínculo contractual o que este era ocasional, sin la creación de derechos accesorios derivados. En suma, la falta de prueba dificulta la determinación de la ley aplicable al contrato y la jurisdicción competente debido a que pueden depender del contenido del contrato y del lugar principal de ejecución. La falta de documentos escritos limita al juez en su análisis del foro competente y de la ley rectora.

En síntesis, los contratos de distribución verbales son válidos en gran parte de los ordenamientos jurídicos modernos, incluyendo el Derecho español y el Derecho europeo, si se prueba su existencia, situando la problemática principal en las dificultades probatorias existentes en un litigio. La jurisprudencia ha aceptado contratos verbales probados por hechos concluyentes, pero la falta de prueba documental puede dejar sin protección efectiva a una de las partes (especialmente al distribuidor). En el contexto internacional, la falta de documentos escritos dificulta la determinación del foro competente y de la ley aplicable, motivo por el cual la documentación escrita y clara en los contratos de distribución no constituye una

---

<sup>115</sup> Ucelay Abogados, "¿Qué riesgos conllevan los acuerdos verbales?".

<sup>116</sup> Enrique Sanjuro Ríos, *El procedimiento probatorio en el ámbito del juicio verbal* (Madrid: REUS, 2010).

exigencia formal, pero sí una necesidad práctica y estratégica, esencial para evitar litigios y mantener posiciones procesales sólidas en caso de conflicto.

### 3. DURACIÓN DEL CONTRATO Y PROBLEMAS DERIVADOS

En los contratos de distribución internacional, la duración contractual puede pactarse por tiempo determinado (plazo fijo) o por tiempo indefinido. Un contrato de duración determinada finaliza al llegar al plazo acordado, pudiendo incluirse cláusulas de prórroga automática. En su opuesto, un contrato de duración indefinida carece de término fijo y se prolonga hasta que una de las partes lo extinga válidamente. En este sentido, el Derecho español prohíbe generalmente las obligaciones perpetuas, no pudiendo asignársele carácter perpetuo al vínculo de distribución, de forma que los contratos de distribución indefinida pueden ser resueltos unilateralmente por cualquiera de las partes, ejercitando la denuncia del contrato, siempre que se ajuste a las exigencias de la buena fe. Se reconoce la facultad de desvinculación unilateral en los contratos de duración indeterminada<sup>117</sup>. En este sentido, la jurisprudencia del Tribunal Supremo exige que quien decida terminar un contrato indefinido lo notifique previamente a la otra parte con una antelación razonable, evitando una ruptura sorpresiva de la relación que pueda causar un daño injustificado al otro contratante<sup>118</sup>. Cabe destacar que si las partes han pactado contractualmente un plazo de preaviso, se deberá cumplir cuando ambas partes lo consintieron expresamente en el contrato<sup>119</sup>. Cuando no existe pacto expreso de preaviso, los tribunales españoles suelen aplicar orientativamente los criterios de la Ley del Contrato de Agencia (Ley 12/1992) por analogía para determinar un plazo razonable<sup>120</sup>.

Por otro lado, los contratos de duración determinada presentan sus propias cuestiones. Al pactar un plazo fijo, las partes suelen prever qué ocurre al vencimiento, pudiendo extinguir la relación llegado el término o acordar su prórroga. Un problema común es la falta de claridad

---

<sup>117</sup> Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, *Sentencia de 15 de marzo de 2011* (RJ 2011/2668). En esta sentencia y otras similares, el TS afirma que “como regla, las partes tienen la facultad de desvincularse unilateralmente de los contratos de duración indefinida”, si bien supedita dicha facultad al respeto de la buena fe.

<sup>118</sup> Tribunal Supremo (Sala 1ª), *Sentencia n° 569/2013*, de 8 de octubre de 2013. Afirma que en contratos de distribución indefinida la resolución unilateral debe realizarse con preaviso por exigencia de la buena fe, aunque rechaza aplicar automáticamente los plazos de la Ley de Agencia. De la misma forma que la *STS 130/2011, de 15 marzo 2011*, y *STS 1009/2005, de 16 diciembre 2005*.

<sup>119</sup> Tribunal Supremo (Sala 1ª), *Sentencia de 9 de julio de 2008* (RJ 2008/4197). En este caso las partes habían pactado un plazo de preaviso de 7 días para resolver la distribución exclusiva, considerándolo el TS válido al resultar de un acuerdo expreso entre partes.

<sup>120</sup> Cátedra Fundación Ramón Areces de Derecho de la Competencia, *El plazo de preaviso en los contratos de distribución*.

en la renovación debido a que en la práctica, tras encadenar sucesivas renovaciones de un contrato de distribución, la relación puede transformarse de facto en indefinida, con las consiguientes obligaciones de preaviso mencionadas. En este sentido, es necesario negociar cláusulas de terminación equilibradas para evitar que una de las partes pueda verse desprotegido por la posible discrecionalidad de la otra<sup>121</sup>.

Finalmente, cabe recordar que mientras el contrato se encuentre vigente, ambas partes deben cumplir con las obligaciones asumidas. De esta forma, hasta el momento de la terminación efectiva, el proveedor debe seguir abasteciendo de producto al distribuidor en los términos acordados, y el distribuidor debe seguir cumpliendo con sus cuotas de pedido, pagos, promoción de las ventas, mantenimiento de la marca, etc. En suma, los derechos y obligaciones se mantienen exigibles hasta la extinción válida del contrato, cesando el vínculo contractual y quedando las partes liberadas de las obligaciones principales (sin olvidar aquellas cláusulas que se proyectan *post contractum*). Durante la vigencia del contrato de distribución, cada parte debe cumplir los deberes asumidos, incluyendo las obligaciones principales y las obligaciones accesorias. Ambos contratantes deben obrar con buena fe y lealtad, evitando conductas que frustren el objeto del contrato. Así, el proveedor no debe entorpecer la distribución y el distribuidor debe dedicarse activamente a promover las ventas del producto y proteger los intereses de la marca. En definitiva, la vigencia del contrato genera un *statu quo* de colaboración obligatoria bajo pena de incurrir en incumplimiento contractual y responder por daños.

#### 4. TERMINACIÓN DEL CONTRATO

La terminación del contrato de distribución puede ocurrir por diversas causas, ya sea de forma natural (cumplimiento del plazo pactado) o de forma anticipada. En el Derecho internacional privado, las partes tienden a incluir en estos contratos una cláusula de ley aplicable, pero a falta de elección, se activan las normas de conflicto. No obstante, existe cierta homogeneidad en cuanto a las causas típicas de extinción:

- Las causas ordinarias de terminación. En primer lugar, todo contrato de duración determinada termina cuando expira el plazo pactado o cumplida la condición acordada, siendo una causa natural de extinción. En segundo lugar, en contratos de

---

<sup>121</sup> María Ángeles Cebrián Salvat, "La concesión de venta y la competencia judicial internacional," *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, no. 19 (2015): pp. 197–210.

duración indefinida, la voluntad unilateral de cualquiera de las partes es una causa legítima de terminación, expresada mediante la denuncia unilateral. Esta causa no precisa alegar un motivo específico, pero sí debe realizarse en atención el preaviso adecuado y demás requisitos de forma mencionados. Por último, existe la posibilidad de la terminación por acuerdo mutuo si las partes deciden de común acuerdo finalizar la relación en cualquier momento y condiciones.

- Las causas por incumplimiento o circunstancias sobrevenidas. Otra categoría son las terminaciones motivadas por el incumplimiento de una de las partes o por circunstancias externas que frustran el contrato. El incumplimiento grave de las obligaciones contractuales por una de las partes habilita a la otra a resolver el contrato, conforme a las reglas generales (art. 1124 CC español, que consagra la resolución por incumplimiento en los contratos bilaterales<sup>122</sup>). Otras causas reconocidas incluyen la insolvencia de una de las partes (que imposibilite continuar la relación), la reorganización empresarial del proveedor que suponga una reestructuración de su red de distribución o cualquier otro incumplimiento cualificado de las obligaciones contractuales. En todos estos casos de resolución por incumplimiento, la parte cumplidora debe comunicar a la infractora la resolución inmediata del contrato. En relación con esto, una causa diferente es la fuerza mayor o supuestos análogos, entendidos como eventos extraordinarios sobrevenidos que imposibiliten la ejecución del contrato, dando lugar a su terminación sin culpa de ninguna de las partes. Es importante destacar que en los contratos internacionales un mismo hecho puede calificarse o no de fuerza mayor según la ley aplicable, motivo por el cual las partes suelen incluir cláusulas específicas que definen qué eventos constituyen fuerza mayor.

Independientemente de la causa invocada para la terminación, existen requisitos formales y sustantivos que deben cumplirse para que la resolución sea válida. Uno es el preaviso, que exige que la parte que resuelve notifique a la otra su decisión. En suma, a los requisitos de forma (notificación escrita, plazos, etc.) existen los requisitos de fondo, siendo la concurrencia real de la causa alegada, la buena fe en el ejercicio del derecho de terminación, y el respeto de los pactos contractuales. En caso de que se resuelva indebidamente, el que

---

<sup>122</sup> *Op. cit.* Código Civil español, art. 1124. Reconoce a la parte cumplidora la facultad de “resolver las obligaciones” cuando la otra parte no cumple las suyas en los contratos bilaterales, dando base legal a la resolución por incumplimiento en todos los contratos con obligaciones recíprocas dentro de su ámbito de aplicación.

realice la acción podrá ser condenado a indemnizar los daños causados a la otra parte. En este sentido, para estar ante una terminación válida se requiere: invocar una causa legítima; seguir el procedimiento pactado o el impuesto por la ley; y actuar con lealtad y probidad, evitando aprovechar la terminación para lesionar injustamente a la otra parte.

Del análisis anterior se puede concluir que las causas típicas de terminación de un contrato de distribución internacional son:

- La expiración del plazo pactado (cumplimiento del término de duración), acabando el contrato sin penalización para ninguna parte.
- La voluntad unilateral en contratos indefinidos establece que cualquiera de las partes puede denunciar el contrato sin necesidad de alegar causa, siempre que lo notifique con un preaviso razonable.
- El incumplimiento grave de una de las partes (resolución por causa) se da cuando una parte infringe de forma esencial el contrato, pudiendo la otra resolverlo de inmediato, siempre que el incumplimiento sea sustancial.
- La fuerza mayor o caso fortuito son eventos imprevisibles y fuera del control de las partes que imposibilitan la continuación del contrato, dando lugar a su terminación sin culpa.
- El mutuo acuerdo de las partes, siendo la opción de que proveedor y distribuidor pacten finalizar la relación de forma acordada.

Además de estas causas, en ocasiones los contratos establecen otras situaciones específicas como causas de resolución, mencionándose expresamente para aportar claridad.

Una de las cuestiones de suma importancia que surge tras la terminación de un contrato de distribución es la posible indemnización por clientela a favor del distribuidor. Este concepto es la compensación económica que recibe el intermediario comercial por el valor de la clientela que deja al proveedor una vez extinguido el contrato. En el contrato de agencia, el derecho del agente a una indemnización por clientela está reconocido expresamente y regulado en la Directiva 86/653/CEE (art. 17) y en la Ley 12/1992, de Contrato de Agencia (art. 28), estableciendo que, extinguido el contrato de agencia, el agente tiene derecho a una compensación si ha aportado clientes nuevos (o incrementado las operaciones con los existentes) y el empresario va a seguir obteniendo ventajas derivadas de esos clientes tras la terminación. La jurisprudencia española ha reconocido de forma mayoritaria la procedencia de la indemnización por clientela en contratos de distribución pero condicionada al

cumplimiento de determinados requisitos similares a los del contrato de agencia<sup>123</sup>. Sólo si se demuestra el enriquecimiento del proveedor gracias al trabajo del distribuidor, cabrá reconocer la indemnización. En suma, el objetivo de la indemnización por clientela es evitar que el proveedor se enriquezca sin causa a costa del esfuerzo comercial ajeno, tratando de compensar al distribuidor por el fondo de comercio generado en favor del fabricante. De esta forma, la indemnización por clientela en contratos de distribución es de naturaleza dispositiva al poder pactarse expresamente, pero si no se pacta, su procedencia dependerá de la interpretación judicial *a posteriori*. No procede si el contrato termina por voluntad del propio distribuidor (salvo causa imputable al proveedor), al entenderse que el distribuidor asume las consecuencias de cesar la relación. En España y la UE, al no haber norma específica, es preciso pactar estas cuestiones en el propio contrato internacional, siendo recomendable que las partes definan contractualmente si habrá indemnización por clientela y en qué condiciones, aumentando la seguridad jurídica.

## **CAPÍTULO IV: CUESTIONES DE DERECHO DE LA COMPETENCIA**

### **1. COMPETENCIA DESLEAL EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL**

#### **1.1. Concepto y normativa aplicable**

En el derecho mercantil se distinguen dos planos en materia de competencia: la defensa de la competencia (derecho antitrust o de competencia, de naturaleza pública) y la competencia desleal (de naturaleza privada). La primera salvaguarda el interés público en mercados libres, persiguiendo y sancionando acuerdos o abusos que restringen la competencia (p. ej. los carteles que fijan precios o los monopolios). Por otra parte, la competencia desleal protege principalmente los intereses privados de las empresas frente a posibles prácticas comerciales contrarias a la buena fe, así como también los intereses colectivos de consumidores. Por ejemplo, actos de engaño, publicidad denigratoria, inducción al incumplimiento contractual o venta a pérdida, supuestos tipificados y regulados en la Ley 3/1991, de Competencia Desleal (LCD)<sup>124</sup>. Esta norma presenta una cláusula general de prohibición de actos contrarios a la buena fe en el mercado, desarrollando una lista de conductas específicas (confusión, engaño,

---

<sup>123</sup> Tribunal Supremo, Sala 1ª, *Sentencia de 22 de junio de 2007 (RJ 2007/4510)*. Reconoció que la indemnización por clientela “no es exclusiva del contrato de agencia” y puede darse en otros contratos de distribución, si bien no automáticamente sino cuando el distribuidor haya aportado clientela nueva aprovechable por el concedente.

<sup>124</sup> España, *Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal*, BOE-A-1991-628.

imitación desleal, explotación de reputación ajena, inducción a la infracción contractual, violación de normas, explotación de la dependencia económica, etc.). La LCD no debe confundirse con la Ley 15/2007, de Defensa de la Competencia (LDC)<sup>125</sup>, que junto con los artículos 101-102 del Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE)<sup>126</sup>, prohíbe los acuerdos colusorios entre empresas que restrinjan la competencia (como la fijación de precios o el reparto de mercados) y los abusos de posición dominante. Estas normas de competencia (antitrust) tienen un carácter principalmente público debido a que su aplicación suele precisar un impacto apreciable en el mercado, quedando excluidas conductas de poca trascendencia (regla de minimis<sup>127</sup>); mientras que la LCD llega a sancionar incluso actos desleales de menor envergadura aunque el perjuicio a la competencia no sea significativo. Cabe destacar la relación complementaria entre ambas vertientes. Un mismo hecho puede vulnerar simultáneamente la LDC/TFUE y la LCD, por ejemplo, un pacto anticompetitivo (ilegal por el art. 1 LDC o 101 TFUE) puede considerarse a la vez un acto de competencia desleal por infracción de normas si con ello se obtiene una ventaja competitiva indebida (art. 15.2 LCD)<sup>128</sup>. La jurisprudencia española ha confirmado esto en casos donde acuerdos colusorios entre competidores fueron declarados actos desleales por violar la normativa de competencia<sup>129</sup>. En este sentido, no todo incumplimiento de un contrato se traduce en competencia desleal, y es que el Tribunal Supremo ha señalado que la violación de un pacto de exclusividad entre proveedor y distribuidor no se incluye por sí sola en el ámbito de la LCD, al tratarse de un incumplimiento contractual y no de una transgresión de los deberes generales de corrección en el mercado<sup>130</sup>. Solo cuando concurra algo más (por ejemplo, la inducción por un tercer competidor a que se viole el contrato, o una ruptura abusiva en mala fe) puede existir acto desleal al margen de la simple responsabilidad contractual.

En el ámbito internacional, las normas de competencia (desleal como de defensa de la competencia) presentan carácter imperativo y comúnmente aplican más allá de las fronteras para salvaguardar el orden público económico. Un contrato de distribución internacional está

---

<sup>125</sup> España, *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia*, BOE-A-2007-12946.

<sup>126</sup> *Op. cit.* Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

<sup>127</sup> Real Academia Española (s.f.) Regla de minimis. Diccionario panhispánico del español jurídico. Disponible en: <https://dpej.rae.es/lema/regla-de-minimis#:~:text=Adm.,para%20ser%20corregidas%20o%20sancionadas> [Accedido: 19 de marzo de 2025].

<sup>128</sup> Gonzalo A. Martín Martín, "La relación entre la Ley de Competencia Desleal y la Ley de Defensa de la Competencia en Derecho español tras la trasposición de la Directiva 2014/104/UE y los recientes pronunciamientos del Tribunal Supremo," *Revista Electrónica de Direito* 15, no. 1 (2018): pp. 179–194.

<sup>129</sup> *Ibid.*

<sup>130</sup> Tribunal Supremo (2017) *Sentencia 305/2017, de 17 de mayo*; Tribunal Supremo (2016) *Sentencia 303/2016, de 9 de mayo*; Tribunal Supremo (2012) *Sentencia 301/2012, de 18 de mayo*.

sujeto a las disposiciones de competencia desleal de las jurisdicciones afectadas (incluso si las partes eligieron una ley extranjera) debido a que son normas de aplicación necesaria con cierta vocación extraterritorial. Por ejemplo, el Reglamento Roma II de la UE establece que la ley aplicable a una reclamación extracontractual por competencia desleal sea la del país en el que se produzcan los efectos en el mercado<sup>131</sup>, asegurando que sean de aplicación las normas locales de competencia en los mercados involucrados. De esta forma, ni las cláusulas contractuales ni la elección de ley pueden evitar las reglas imperativas de competencia de cada mercado.

Cabe mencionar que a nivel europeo, el art. 101 TFUE prohíbe toda alianza entre empresas que tenga como fin restringir de forma apreciable la competencia en el mercado interior<sup>132</sup>, extendiéndose a cláusulas frecuentes en los contratos de distribución (como la fijación vertical de precios, repartos exclusivos de territorio o de clientela, etc.), las cuales serán nulas de pleno derecho si contravienen el 101 TFUE, salvo cumplimiento de las condiciones de exención previstas. De la misma forma, el art. 102 TFUE<sup>133</sup> y las normas análogas nacionales impiden abusos de empresas dominantes (como puede ser la explotación abusiva de la dependencia de distribuidores).

## **1.2. Prácticas de competencia desleal en contratos de distribución**

Los contratos de distribución internacional contienen cláusulas para organizar la relación entre proveedor y distribuidor, pero pese a que muchas de estas estipulaciones son legítimas para proteger la inversión del distribuidor o la marca del proveedor, algunas prácticas pueden cruzar la línea hacia la ilicitud, creando litigios por competencia desleal o infracción del derecho antitrust. A continuación se exponen los supuestos más comunes que pueden dar lugar a conflictos jurídicos en la distribución internacional, en especial cuando existe exclusividad:

En primer lugar, las restricciones territoriales abusivas. En la distribución en exclusiva, el proveedor otorga al distribuidor un territorio exclusivo para la venta de los productos. Este reparto en sí mismo no es ilícito pero la exclusividad puede devenir abusiva si se utiliza para bloquear totalmente el comercio paralelo o impedir ventas fuera del territorio asignado. Las

---

<sup>131</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (CE) n.º 864/2007, de 11 de julio de 2007, relativo a la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)*, DOUE L 199/40, 31 de julio de 2007.

<sup>132</sup> *Op. cit.* Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, art. 101.

<sup>133</sup> *Ibid.*, art. 102.

cláusulas que prohíben de forma absoluta al distribuidor vender fuera de su zona son especialmente conflictivas en el espacio comunitario, debido a que estos pactos de compartimentación del mercado interno vulneran el objetivo de integración y se consideran nulos de pleno derecho al contravenir el art. 101 TFUE<sup>134</sup>. El caso *Consten & Grundig*<sup>135</sup>, en el que un fabricante alemán concedió distribución exclusiva en Francia e intentó impedir importaciones paralelas hacia ese país, el Tribunal de Justicia declaró que sumar la exclusividad con una prohibición recíproca de *import-export* supone una restricción de la competencia por objeto al aislar mercados nacionales contraviniendo la esencia del mercado común europeo. En este contexto se debe tener en cuenta que el derecho de la competencia de la UE distingue entre ventas activas (el distribuidor busca activamente clientes fuera de su territorio) y ventas pasivas (responde pedidos espontáneos desde fuera), permitiendo al proveedor prohibir ventas activas del distribuidor en territorios exclusivos concedidos a otros, pero no limitar las ventas pasivas ni las importaciones paralelas legítimas entre países. En España, cualquier acuerdo de reparto de mercados entre empresas independientes está prohibido por el art. 1 LDC<sup>136</sup>. En todo caso, las exclusividades territoriales fundamentadas son válidas, pero se califican como abusivas cuando aislan por completo un país o región, impidiendo el acceso de otros operadores y la libre circulación de mercancías. La Comisión Europea ha perseguido activamente estas prácticas, como cuando en 2018 sancionó a la marca de moda Guess con casi 40 millones de euros por impedir a sus distribuidores vender online a consumidores de otros Estados miembros, creando brechas de precio entre Europa occidental y oriental<sup>137</sup>.

En segundo lugar, la imposición de precios mínimos de reventa (RPM). La fijación del precio de reventa consiste en que el proveedor impone al distribuidor un precio mínimo (o fijo) al que este debe vender el producto. Esto limita la libertad del distribuidor para competir en precio, pudiendo generar precios artificialmente uniformes o elevados en el mercado. En el derecho de la UE y España, la RPM es calificada como una restricción dura de la competencia, prohibida por el art. 101 TFUE<sup>138</sup> y el art. 1 LDC<sup>139</sup>. En este sentido se debe mencionar que en EE.UU. actualmente los pactos de precio mínimo deben analizarse caso

---

<sup>134</sup> *Ibid.* art. 101.

<sup>135</sup> Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, *Asunto 56/64, Consten y Grundig contra Comisión*, sentencia de 13 de julio de 1966.

<sup>136</sup> *Op. cit.* Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia; art. 1.

<sup>137</sup> Uría Menéndez, *La Comisión Europea sanciona a una empresa de moda por restringir las ventas por Internet a sus distribuidores selectivos* (2019).

<sup>138</sup> *Op. cit.* Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, art. 101.

<sup>139</sup> *Op. cit.* Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia; art. 1.

por caso bajo la *rule of reason* y pueden permitirse si fomentan la competencia intermarca (sí siendo sancionados cuando conlleven la eliminación de la competencia efectiva).

En tercer lugar, las restricciones injustificadas a la venta online. Actualmente, es común que los distribuidores busquen comercializar los productos vía Internet, ampliando su alcance. Algunos proveedores, sin embargo, tratan de limitar este canal para proteger su red tradicional o su imagen de marca. Las restricciones contractuales que prohíben totalmente al distribuidor vender por Internet, sin una justificación objetiva, tienden a calificarse de desleales o anticompetitivas, y así lo ha demostrado el Tribunal de Justicia de la UE al compararlo con cerrar un canal de comercialización entero, siendo una violación del art. 101 TFUE<sup>140</sup>. En el caso *Pierre Fabre* (2011)<sup>141</sup>, una cláusula en un contrato de distribución selectiva que impedía cualquier venta por Internet de cosméticos fue declarada ilícita por el TJUE, al calificar que eliminaba un medio importante de competencia entre distribuidores y restringía el mercado en exceso. Pero determinadas restricciones limitadas sí han sido admitidas cuando responden a necesidades legítimas como en el caso *Coty Germany* (2007)<sup>142</sup>, en el que el Tribunal permitió que un proveedor de artículos de lujo prohibiera a sus distribuidores selectivos vender en plataformas de terceros (como Amazon o eBay), siempre que tal restricción buscara preservar la imagen de lujo y sea proporcionada. Más allá de casos especiales, la mayoría de vetos al comercio electrónico se consideran injustificados, debido a que al impedir al distribuidor usar Internet se limita artificialmente su acceso a clientes y suele calificarse como desleal a falta de una razón objetiva.

En cuarto lugar, las cláusulas de no competencia prolongada. Es común que el proveedor exija al distribuidor no vender productos de la competencia durante la vigencia del contrato (obligación de no competencia), e incluso por un tiempo después de extinguido. Estas cláusulas en ocasiones son necesarias para proteger la inversión del proveedor en su distribuidor, pero si su duración o alcance es excesivo pueden restringir indebidamente la libertad comercial del distribuidor y la competencia en el mercado. El derecho de la UE presenta límites claros como el Reglamento (UE) 2022/720<sup>143</sup>, que solo admite la validez de

---

<sup>140</sup> *Op. cit.* Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, art. 101.

<sup>141</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-439/09, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS contra Président de l'Autorité de la concurrence y Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*, sentencia de 13 de octubre de 2011.

<sup>142</sup> Tribunal de Justicia de la Unión Europea, *Asunto C-230/16, Coty Germany GmbH contra Parfümerie Akzente GmbH*, sentencia de 6 de diciembre de 2017.

<sup>143</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*, DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022.

las obligaciones de no competencia durante un máximo de cinco años, y siempre que estén vinculadas al establecimiento físico del distribuidor, considerando lícitas las cláusulas de no competencia razonables y acotadas, pero calificándolas de abusivas cuando excedan lo necesario y obstaculicen la competencia una vez que el contrato finaliza.

En quinto lugar, la explotación de la dependencia económica. El ordenamiento español, mediante el art. 16.2 LCD<sup>144</sup>, califica como acto de competencia desleal la explotación abusiva de la situación de dependencia económica en que se encuentre un socio comercial. En la distribución, esto ocurre cuando el distribuidor ha invertido en desarrollar la marca del proveedor (creando una red de clientes, infraestructura, etc.) y carece de alternativas, pasando el proveedor a tener una posición de dominio sobre ese distribuidor. Si el proveedor decide aprovecharse de la dependencia para imponer condiciones adicionales injustificadas bajo la amenaza de ruptura, o procede a una terminación súbita (sin previo aviso) e injustificada del contrato, puede incurrir en deslealtad.

En sexto lugar, existen otras prácticas desleales en la distribución. Además de las anteriores, pueden tener lugar otras conductas en los contratos de distribución que pueden generar conflictos y calificarse de desleales. La discriminación injustificada entre distribuidores tiene lugar cuando un proveedor con varios distribuidores aplica condiciones comerciales arbitrariamente desiguales (precios, descuentos, suministros) perjudicando competitivamente a alguno sin justificación, puede infringir el principio de igualdad de oportunidades en el mercado, pudiendo ser un abuso (si el proveedor está en una posición dominante) o como acto desleal si se falsea la competencia entre los distribuidores. Otra práctica es la venta a pérdida (por debajo del precio de coste) continuada con la intención de eliminar a un competidor del mercado, en cuyo caso se estaría incurriendo en una práctica desleal (salvo que demuestre que presenta un fundamento legítimo, como la liquidación de stock). También cabe añadir el aprovechamiento indebido de redes ajenas, participando o beneficiándose de la infracción contractual de un tercero para acceder ilícitamente a la red o clientela de otro fabricante.

En conclusión, cualquier cláusula o comportamiento en un contrato de distribución internacional que exceda lo necesario para salvaguardar la legítima colaboración entre el proveedor y el distribuidor, y que tenga por objeto o resultado eliminar la competencia de

---

<sup>144</sup> *Op. cit.* Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, art. 16.2.

manera artificiosa o contraria a la buena fe, podrá ser calificada de competencia desleal o infringir el derecho antitrust aplicable.

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

### **1. MEJORES PRÁCTICAS EN LA REDACCIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES**

En los contratos de distribución internacional es fundamental redactar con precisión todas las cláusulas para evitar posibles conflictos jurídicos y garantizar la seguridad jurídica de las partes. Debido a la naturaleza atípica de este contrato, se recomienda su formalización por escrito, detallando claramente elementos como la duración (determinada o indefinida), el régimen de renovación, los supuestos de terminación (ya sea por incumplimiento, desistimiento o fuerza mayor), y los plazos de preaviso razonables. La jurisprudencia española exige que en ausencia de cláusula, el preaviso sea "razonable" y proporcional al tiempo de relación y a la inversión del distribuidor<sup>145</sup>. También es importante establecer el idioma contractual y qué versión prevalecerá en caso de divergencias.

En relación a la exclusividad, la cláusula debe esclarecer si el distribuidor cuenta con un derecho exclusivo de comercialización en un territorio determinado. Una errónea redacción de este punto ha ocasionado pluralidad de litigios<sup>146</sup>. También se recomienda establecer pactos de no competencia, durante y después del contrato, respetando los límites legales (en la UE, hasta un máximo de un año postcontractual<sup>147</sup>). En suma, incluir cláusulas sobre la indemnización por clientela resulta aconsejable, pactando si se reconoce y cómo se calcula, o si se excluye expresamente. Finalmente, es destacable incluir una cláusula de elección de ley aplicable y foro competente, así como la exclusión o inclusión expresa de la CISG, para evitar posibles conflictos interpretativos futuros.

---

<sup>145</sup> Tribunal Supremo (2008) *Sentencia de 15 de enero de 2008*. RJ 2008/1392; Tribunal Supremo (2016) *Sentencia 241/2016, de 13 de abril*.

<sup>146</sup> María Fernanda Rosales y Sofía Dávila, "La legalidad de la cláusula de exclusividad en el contrato de distribución," *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 10 (2023): pp. 339–350.

<sup>147</sup> Parlamento Europeo y Consejo, *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*, DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022. arts. 5 y 6.

## 2. CLAUSULADO ESTÁNDAR PARA RESOLVER PROBLEMAS FRECUENTES

Para prevenir o resolver posibles litigios, los contratos de distribución internacional deben contener cláusulas claras y específicas. Destacando las siguientes:

- La cláusula de jurisdicción competente, conforme al art. 25 del Reglamento Bruselas I bis, que debe pactarse por escrito y designar los tribunales de un Estado miembro permite evitar conflictos de competencia y *forum shopping*<sup>148</sup>.
- La cláusula de ley aplicable, que conforme el artículo 3 del Reglamento Roma I, permite a las partes escoger libremente la ley rectora del contrato. En ausencia de elección, se aplicará la ley del país del distribuidor (art. 4.1.f)<sup>149</sup>. La elección debe tener en cuenta las normas imperativas de aplicación necesaria.
- La cláusula de duración y preaviso, recomendada incluso en contratos indefinidos, donde los tribunales han aplicado por analogía criterios de agencia (art. 25 Ley 12/1992) como guía para determinar plazos de preaviso razonables<sup>150</sup>.
- La cláusulas de exclusividad y no competencia, que debe redactarse considerando la normativa europea sobre competencia, especialmente el Reglamento 2022/720, que distingue entre ventas activas (que pueden limitarse) y ventas pasivas (que no pueden prohibirse).
- La cláusula de indemnización por clientela, que debe establecer si se reconoce o no y en qué condiciones. El Tribunal Supremo ha avalado su inclusión cuando el distribuidor ha desarrollado una clientela sustancial y se rompe el contrato sin causa<sup>151</sup>.
- Las cláusulas ADR (resolución alternativa de disputas), incluyendo mediación y arbitraje. Se recomienda redactar cláusulas escalonadas que prevean una fase de negociación, seguida de mediación y, en caso de fracaso, arbitraje definitivo administrado. El arbitraje internacional se ve reforzado por el Convenio de Nueva York de 1958, facilitando la ejecución del laudo en más de 170 países<sup>152</sup>.

---

<sup>148</sup> *Op. cit.* Reglamento (UE) 1215/2012, art. 25.

<sup>149</sup> *Op. cit.* Reglamento (CE) 593/2008 (Roma I), art. 3 y art. 4.1.f.

<sup>150</sup> España, *Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia*, art. 25, BOE-A-1992-12141.; Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, *Sentencia de 28 de febrero de 2000* (RJ 2000/938).

<sup>151</sup> Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, *Sentencia de 15 de enero de 2008* (RJ 2008/1392); Tribunal Supremo, Sala de lo Civil, *Sentencia de 13 de abril de 2016*, ECLI:ES:TS:2016:1476..

<sup>152</sup> Naciones Unidas, *Convenio de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros*, adoptado el 10 de junio de 1958.

### 3. RECOMENDACIONES SOBRE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

#### 3.1. Prevención y negociación

La mejor estrategia para evitar litigios es prevenirlos mediante una actitud de cooperación basada en la buena fe. Las partes deben tratar de mantener una comunicación fluida, establecer mecanismos de revisión contractual periódica y cláusulas de cura ante posibles incumplimientos (con plazos de subsanación). Las cláusulas escalonadas de solución de disputas, que obligan a negociar y mediar antes de acudir a un tribunal o árbitro, permiten resolver las controversias sin litigar. Mediante la mediación, regulada en España por la Ley 5/2012 y fomentada en la UE por la Directiva 2008/52/CE, se pueden alcanzar soluciones flexibles, preservando la relación comercial y evitando el coste y la exposición pública de un litigio.

#### 3.2. Resolución eficaz de litigios

Cuando la disputa es inevitable, las partes pueden acudir a los tribunales ordinarios (si han pactado jurisdicción) o a arbitraje. La jurisdicción estatal garantiza recursos y revisión judicial, pero la ejecución fuera de la UE puede presentar dificultades. El arbitraje, en cambio, ofrece neutralidad, especialización y ejecutabilidad internacional gracias al Convenio de Nueva York<sup>153</sup>. Su uso está regulado en España por la Ley 60/2003, inspirada en la Ley Modelo UNCITRAL, y permite una solución definitiva, aunque sin apelación ordinaria. La cláusula arbitral debe especificar la sede, idioma, número de árbitros e institución administradora. Finalmente, la mediación posterior o paralela al litigio también es viable, y su eficacia se ha visto potenciada con la Convención de Singapur de 2019 (aunque no ratificada por todos los países). En definitiva, una combinación de herramientas (prevención, mediación, arbitraje o jurisdicción) pactada correctamente desde el inicio en el contrato reduce el riesgo y el coste del conflicto internacional.

---

<sup>153</sup> *Ibid.*

## CONCLUSIONES

### 1. PRINCIPALES HALLAZGOS DEL ANÁLISIS DESDE EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

El análisis de los litigios comerciales internacionales derivados de los contratos de distribución desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado ha expuesto diversas complejidades jurídicas que explican por qué estos contratos constituyen una fuente frecuente de problemas. El primero de los hallazgos más significativos es la ausencia de una regulación uniforme y específica a nivel internacional para el contrato de distribución, lo cual exige acudir a normas generales sobre obligaciones contractuales y a la jurisprudencia de los tribunales nacionales e internacionales. En este contexto, la aplicación supletoria del Reglamento Roma I y del Reglamento Bruselas I bis en el ámbito europeo se sitúa como una herramienta fundamental para dotar de previsibilidad a la determinación de la ley aplicable y del tribunal competente respectivamente.

Otro aspecto identificado ha sido la importancia de la autonomía de la voluntad de las partes en los contratos. El hecho de que gran parte de las controversias surjan por lagunas en el clausulado (destacando los aspectos relativos a la duración, la terminación anticipada, la exclusividad o la indemnización por clientela) expone que, en los contratos internacionales, la falta de precisión formal puede tener consecuencias importantes. Asimismo, la validez de contratos verbales y la dificultad para probar sus términos en sede judicial es una fuente relevante de litigios, lo que destaca la necesidad de formalización escrita, especialmente en contextos transfronterizos donde la carga probatoria puede presentar mayores dificultades.

Desde el paradigma procesal, la investigación ha destacado la relevancia de una correcta elección de foro y de ley aplicable, en suma a los problemas que se generan cuando las cláusulas al respecto no existen o son imprecisas. La jurisprudencia del TJUE ha sido de importancia para delimitar criterios interpretativos para calificar los contratos de distribución como contratos de servicios, aplicando reglas especiales de competencia judicial. Cabe destacar que fuera del marco de la UE, la inseguridad sobre la ejecución de sentencias y la existencia de sistemas jurídicos variados obliga a plantear otras soluciones contractuales, como el recurso al arbitraje internacional.

En cuanto a las cuestiones sustantivas, el análisis ha confirmado que parte de los conflictos surgen con la terminación de la relación y las posibles reclamaciones del distribuidor, en

especial, en lo relativo a la existencia de derechos indemnizatorios. La jurisprudencia española ha versado sobre el reconocimiento de la indemnización por clientela, admitiéndola en determinados supuestos por analogía con el contrato de agencia, pero sin dotarla de carácter automático. Esto causa, en cierta medida, inseguridad jurídica, especialmente en contratos de larga duración o con gran inversión del distribuidor.

Finalmente, el estudio de las cláusulas abusivas, la exclusividad y el impacto del Derecho de la competencia ha destacado que determinadas prácticas contractuales pueden entrar en colisión con normas imperativas del mercado, como es el caso de las restricciones territoriales absolutas prohibidas en el Derecho de la UE. La necesidad de compatibilizar la libertad contractual con los límites que imponen los reglamentos de competencia (como el Reglamento UE 2022/720) es precisa para evitar nulidades contractuales o posibles sanciones administrativas.

## 2. PROPUESTAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE CONFLICTOS EN CONTRATOS INTERNACIONALES

Tras analizar los problemas identificados, este texto propone diversas medidas para mejorar la prevención y resolución de disputas en los contratos internacionales de distribución. La primera recomendación es dotar de importancia a la fase precontractual mediante una evaluación jurídica completa de los riesgos del contrato, con la ayuda de asesores expertos en Derecho Internacional Privado. Esta revisión debe versar sobre la elección de ley aplicable, foro competente y la posible aplicación de tratados y convenciones, pactando expresamente su exclusión o inclusión.

En segundo lugar, debe incentivarse el uso de un modelo contractual claro y detallado, que incluya las principales cláusulas conflictivas como la duración, la terminación, el preaviso, la exclusividad, cláusulas de no competencia, y el régimen de indemnización. La inclusión de un pacto claro y expreso sobre la existencia (o no) de derecho a indemnización por clientela, así como su método de cálculo, es de importancia para reducir el surgimiento de posibles conflictos. En este sentido, cabe acudir a modelos contractuales utilizados por cámaras de comercio o instituciones como la ICC (Cámara de Comercio Internacional), adaptados al ordenamiento jurídico elegido por las partes.

En tercer lugar, es fundamental incluir cláusulas escalonadas de resolución de disputas (*multi-tier clauses*), que contemplen la negociación directa, la mediación y, como último

recurso, el arbitraje o litigio. El arbitraje internacional debe presentarse como la vía preferente de resolución cuando se prevé una ejecución transnacional de la decisión, en atención a los beneficios del Convenio de Nueva York y la posibilidad de elegir árbitros especializados. Cabe destacar que esta opción debe adaptarse al caso concreto, atendiendo al coste, cuantía del contrato y la relación futura entre las partes.

Finalmente, se recomienda considerar con detenimiento el cumplimiento del Derecho de la competencia europeo e internacional al redactar cláusulas de exclusividad, segmentación territorial y no competencia. Estas cláusulas deben adaptarse a los límites establecidos por el Reglamento UE 2022/720 y la jurisprudencia del TJUE (en el caso de situarse dentro su ámbito de aplicación), especialmente en lo relativo a la prohibición de restringir ventas pasivas o el establecimiento de compartimentos estancos en el mercado interior. Si el contrato contraviene estas disposiciones puede verse anulado parcialmente o sancionado por las autoridades de competencia, afectando gravemente a su eficacia jurídica y al buen desarrollo del mismo.

En conclusión, este análisis ha manifestado que los contratos de distribución internacional precisan de atención jurídica minuciosa desde la perspectiva del Derecho Internacional Privado. Una correcta combinación de técnica contractual, conocimiento normativo y previsión estratégica puede garantizar su eficacia y reducir el riesgo de disputas. Atendiendo a la jurisprudencia y la diversidad normativa existente, es prioritario que las partes, asesoradas jurídicamente, presenten una actitud preventiva y constructiva, anticipando posibles escenarios de conflicto e incorporando al contrato los instrumentos necesarios para abordarlos eficazmente.

## BIBLIOGRAFÍA

### 1) LEGISLACIÓN

[1] *Code civil français*. Versión actualizada en 2023. Disponible en Légifrance: <https://www.legifrance.gouv.fr>.

[2] Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. *Convenio de 30 de junio de 2005 sobre Acuerdos de Elección de Foro*.

[3] España. *Código Civil*. Aprobado por Real Decreto de 24 de julio de 1889. BOE-A-1889-4763.

[4] España. *Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal*. BOE-A-1991-628.

[5] España. *Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia*. Art. 25. BOE-A-1992-12141.

[6] España. *Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia*. BOE-A-2007-12946.

[7] *Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial*. BOE-A-1985-12666. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1985-12666> [consultado el 15 de marzo de 2025].

[8] *Handelsgesetzbuch* (Código de Comercio alemán), última versión disponible. Disponible en Gesetze im Internet: <https://www.gesetze-im-internet.de>.

[9] Naciones Unidas. *Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de Laudos Arbitrales Extranjeros*. Adoptado el 10 de junio de 1958.

[10] Naciones Unidas. *Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG)*. Adoptada en Viena el 11 de abril de 1980.

[11] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (CE) n.º 593/2008, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I)*. DOUE L 177/6, 4 de julio de 2008.

[12] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (CE) n.º 864/2007, de 11 de julio de 2007, sobre la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)*. DOUE L 199/40, 31 de julio de 2007.

[13] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (CE) n.º 864/2007, de 11 de julio de 2007, relativo a la ley aplicable a las obligaciones extracontractuales (Roma II)*. DOUE L 199/40, 31 de julio de 2007. Disponible en: [eur-lex.europa.eu/reglamento](http://eur-lex.europa.eu/reglamento) [consultado el 20 de marzo de 2025].

[14] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (UE) n.º 1215/2012, 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)*. DOUE L 351/1, 20 de diciembre de 2012.

[15] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (UE) n.º 1215/2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil*. DOUE L 351/1, 20 de diciembre de 2012. Disponible en: <https://www.boe.es/doue/2012/351/L00001-00032.pdf> [consultado el 15 de marzo de 2025].

[16] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022.

[17] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022. Disponible en: [eur-lex.europa/legal](http://eur-lex.europa/legal).

[18] Parlamento Europeo y Consejo. *Reglamento (UE) 2022/720, de 10 de mayo de 2022, relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas*. DOUE L 134/4, 11 de mayo de 2022. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2022-80724> [consultado el 21 de marzo de 2025].

[19] Unión Europea. *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*. Diario Oficial de la Unión Europea, C 326, 26 de octubre de 2012. Disponible en: [eur-lex.europa.eu/TFUE](http://eur-lex.europa.eu/TFUE) [consultado el 16 de marzo de 2025].

[20] *Uniform Commercial Code (UCC) de los Estados Unidos*. Artículo 2 sobre ventas de bienes. Disponible en: <https://www.law.cornell.edu/ucc/2>.

## 2) JURISPRUDENCIA

[1] Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. *Asunto 56/64, Consten y Grundig contra Comisión. Sentencia de 13 de julio de 1966*. Disponible en: [eur-lex.europa.eu/legal-content](http://eur-lex.europa.eu/legal-content) [consultado el 19 de marzo de 2025].

[2] Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG v. Commission, asunto C-26/76, sentencia de 25 de octubre de 1977*.

[3] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-184/12, United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV contra Navigation Maritime Bulgare. Sentencia de 17 de octubre de 2013*.

[4] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-196/15, Granarolo SpA contra Ambrosi Emmi France SA. Sentencia de 14 de julio de 2016*.

[5] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-230/16, Coty Germany GmbH contra Parfümerie Akzente GmbH. Sentencia de 6 de diciembre de 2017*. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/es/TXT/?uri=CELEX:62016CJ0230> [consultado el 20 de marzo de 2025].

[6] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-439/09, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS contra Président de l'Autorité de la concurrence y Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi. Sentencia de 13 de octubre de 2011*. Disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62009CJ0439> [consultado el 20 de marzo de 2025].

[7] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-64/17, Saey Home & Garden NV/SA contra Lusavouga-Máquinas e Acessórios Industriais, S.A. Sentencia de 7 de marzo de 2018*.

- [8] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-724/17, Vantaa contra Skanska Industrial Solutions Oy y otros. Sentencia de 14 de marzo de 2019.*
- [9] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-832/21, Beverage City & Lifestyle GmbH y otros contra Advance Magazine Publishers Inc. Sentencia de 27 de abril de 2023.*
- [10] Tribunal de Justicia de la Unión Europea. *Asunto C-9/12, Corman-Collins SA contra La Maison du Whisky SA. Sentencia de 19 de diciembre de 2013.*
- [11] Tribunal Supremo. *Sentencia 241/2016, de 13 de abril.*
- [12] Tribunal Supremo. *Sentencia de 15 de enero de 2008 (RJ 2008/1392).*
- [13] Tribunal Supremo (2012). *Sentencia 301/2012, de 18 de mayo.*
- [14] Tribunal Supremo (2016). *Sentencia 303/2016, de 9 de mayo.*
- [15] Tribunal Supremo (2017). *Sentencia 305/2017, de 17 de mayo.*
- [16] Tribunal Supremo, Sala 1ª. *Sentencia de 22 de junio de 2007 (RJ 2007/4510).*
- [17] Tribunal Supremo, Sala 1ª. *Sentencia de 9 de julio de 2008 (RJ 2008/4197).*
- [18] Tribunal Supremo, Sala 1ª. *Sentencia nº 569/2013, de 8 de octubre de 2013.*
- [19] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia de 13 de abril de 2016. ECLI:ES:TS:2016:1476.*
- [20] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia de 15 de enero de 2008 (RJ 2008/1392).*
- [21] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia de 15 de marzo de 2011 (RJ 2011/2668).*
- [22] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia de 28 de febrero de 2000 (RJ 2000/938).*
- [23] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia nº 1009/2005, de 16 de diciembre de 2005.*
- [24] Tribunal Supremo, Sala de lo Civil. *Sentencia nº 130/2011, de 15 de marzo de 2011.*

### 3) OBRAS DOCTRINALES

- [1] Aguilar Grieder, Héctor. "Los contratos internacionales de distribución comercial en el Reglamento Roma I." *Cuadernos de Derecho Transnacional* (2009). Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/65> [consultado el 10 de marzo de 2025].
- [2] Antón Juárez, Iván. "Los contratos de distribución en Europa a través de las normas de Derecho de la competencia europeo." *Cuadernos de Derecho Transnacional* 15, no. 1 (2023): pp. 38–40.
- [3] Basedow, Jürgen. *The Law of Distribution Contracts in Comparative Perspective*. *European Review of Private Law* 25, no. 2 (2017): pp. 175–198.
- [4] Calvo Caravaca, Alfonso-Luis, y Javier Carrascosa González. *Derecho del comercio internacional*. Valencia: Tirant lo Blanch, 2019.
- [5] Cebrián Salvat, María Ángeles. "La concesión de venta y la competencia judicial internacional." *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, no. 19 (2015): pp. 197–210. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5296586> [consultado el 12 de marzo de 2025].
- [6] Fernández Rozas, Juan Carlos. "El Reglamento Roma I y la ley aplicable a los contratos internacionales de distribución." *Cuadernos de Derecho Transnacional* (CDT) 12, no. 1 (2020).
- [7] Fernández de la Gándara, Luis. *Contratos mercantiles internacionales*. Madrid: Thomson Reuters Aranzadi, 2020.
- [8] Font Galarza, José. *Problemas jurídicos en la distribución internacional de bienes*. Madrid: Iustel, 2022.
- [9] García Rubio, María. *El contrato de distribución en el comercio internacional*. Madrid: Marcial Pons, 2018.
- [10] García-Rubio, María. "Jurisdiction and Conflict Resolution in Distribution Contracts." *International Business Law Journal* 14, no. 1 (2018): 87–102.

- [11] Goñi Urriza, Naiara. "La competencia de los tribunales españoles en los contratos internacionales de distribución: el auto de la Audiencia Provincial de Oviedo de 25 de mayo de 2020." *Cuadernos de Derecho Transnacional* 13, no. 1 (2021): 910–917. Disponible en: <https://e-revistas.uc3m.es/index.php/CDT/article/view/6000> [consultado el 15 de marzo de 2025].
- [12] Magnus, Ulrich. *Choice of Law and Forum in International Distribution Agreements*. Hamburg: Max Planck Institute for Comparative and International Private Law, 2021.
- [13] Mankowski, Peter. "International Commercial Distribution Contracts and Private International Law." *Journal of International Commercial Law* 21, no. 3 (2020): pp. 211–234.
- [14] Martín Martín, Gonzalo A. "La relación entre la Ley de Competencia Desleal y la Ley de Defensa de la Competencia en Derecho español tras la trasposición de la Directiva 2014/104/UE y los recientes pronunciamientos del Tribunal Supremo." *Revista Electrónica de Direito* 15, no. 1 (2018): pp. 179–194. Disponible en: <http://www.cije.up.pt/> [consultado el 20 de marzo de 2025].
- [15] Menéndez Menéndez, Andrés. *La distribución comercial y su regulación jurídica*. Barcelona: Bosch, 2017.
- [16] Mistelis, Loukas. *Conflict Resolution in International Business Contracts*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.
- [17] Ortega Giménez, Antonio. *Aspectos prácticos del contrato de distribución en el Derecho español*. Alicante: Editorial Jurídica Valenciana, 2023.
- [18] Perales Viscasillas, María Paz. *Los contratos internacionales: regulación y litigiosidad*. Madrid: Dykinson, 2019.
- [19] Reyes, Carmen. "Las normas de conflicto en México sobre contratos internacionales." *Revista Mexicana de Derecho Internacional* 3, no. 1 (2010).
- [20] Rosales, María Fernanda, y Sofía Dávila. "La legalidad de la cláusula de exclusividad en el contrato de distribución." *Revista Venezolana de Derecho Mercantil*, no. 10 (2023): 339–350. Disponible en: [ulpiano.org.ve/revistas/bases](http://ulpiano.org.ve/revistas/bases) [consultado el 23 de marzo de 2025].
- [21] Sanjuero Ríos, Enrique. *El procedimiento probatorio en el ámbito del juicio verbal*. Madrid: REUS, 2010.

[22] Schwenzer, Ingeborg. *Global Sales and Contract Law*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

[23] Souto Galván, Rocío. *Cláusulas esenciales en los contratos de distribución*. Navarra: Civitas, 2021.

#### 4) RECURSOS DE INTERNET

[1] Cátedra Fundación Ramón Areces de Derecho de la Competencia. *El plazo de preaviso en los contratos de distribución*. s.f. Disponible en: [catedrafundaciónarecesdcuiovi.es](http://catedrafundaciónarecesdcuiovi.es) [consultado el 15 de marzo de 2025].

[2] Gómez-Acebo & Pombo. *La distribución selectiva de productos de lujo y la prohibición de venta en plataformas electrónicas de terceros*. 2018. Disponible en: [ga-p/ladistribuciónselectivadeproductos](http://ga-p/ladistribuciónselectivadeproductos) [consultado el 15 de marzo de 2025].

[3] Ucelay Abogados. *¿Qué riesgos conllevan los acuerdos verbales?* s.f. Disponible en: [ucelayabogados/riesgosacuerdosverbales](http://ucelayabogados/riesgosacuerdosverbales) [consultado el 15 de marzo de 2025].

[4] Uría Menéndez. *La Comisión Europea sanciona a una empresa de moda por restringir las ventas por Internet a sus distribuidores selectivos*. 2019. Disponible en: [https://www.uria.com/documentos/circulares/1050/documento/8425/UM-Competencial\\_en2019.pdf](https://www.uria.com/documentos/circulares/1050/documento/8425/UM-Competencial_en2019.pdf) [consultado el 20 de marzo de 2025].