

LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA EN LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL *

Ángel ESPINIELLA MENÉNDEZ **

SUMARIO: I. Introducción. II. Ley aplicable a las ventas entre proveedor y distribuidor: 1. Modalidades de elección de ley: A) Cláusulas genéricas. B) Cláusulas específicas. 2. Conexiones objetivas: A) Ley del distribuidor versus ley del proveedor. B) La búsqueda de otras leyes más estrechamente vinculadas. 3. Impacto del Derecho uniforme. III. Arreglo de controversias por ventas entre distribuidor y proveedor: 1. Arreglos pactados: A) Sumisión a tribunales; B) Arbitraje. 2. Arreglos no pactados: A) Normas generales de competencia judicial internacional. B) Lugar de cumplimiento de la obligación controvertida. C) La *vis attractiva* del lugar de entrega de las mercancías. IV. Conclusiones.

RESUMEN: La distribución internacional implica la colaboración comercial entre una parte, el proveedor, que vende productos y mercancías a otra parte, el distribuidor, para que este, a su vez, los revenda a terceros. Las partes, en el propio acuerdo marco de distribución internacional, pueden diseñar el régimen normativo de las futuras operaciones de compraventa entre proveedor y distribuidor. Por esta razón, cualquier pacto sobre ley aplicable o sometimiento a Arbitraje o a unos tribunales concretos debe delimitar clara y precisamente si se aplica solo a las cuestiones relativas a la colaboración comercial entre las partes o si también se extiende a las futuras operaciones de compraventa. En defecto de pacto de las partes, las ventas del proveedor al distribuidor tienen una autonomía propia y, por ello, deben someterse al régimen general de la compraventa internacional. Ello implica la aplicación, salvo que exista otra más vinculada, de la ley de residencia habitual del proveedor, que contrasta con la aplicación de la ley de residencia habitual del distribuidor respecto de la colaboración comercial. Implica, igualmente, el juego de la presunción, a efectos de la competencia judicial internacional y salvo pacto en contra, de que la obligación que sirve de base a la demanda y relacionada con la venta se ejecuta donde se tienen que entregar las mercancías, en contraste con la presunción de que la obligación relacionada con la colaboración comercial se ejecuta donde se tienen que prestar los servicios de distribución. No obstante lo expuesto, debe destacarse la especialidad de una concreta obligación contractual, la de recompra del stock sobrante por parte del proveedor, convertido en comprador.

* El presente trabajo se adscribe al Proyecto de la Fundación Ramón Areces (2013–2015) “Régimen jurídico de la comercialización y distribución internacional”.

** Profesor titular de Derecho internacional privado. Universidad de Oviedo.

PALABRAS CLAVE: COMPRAVENTA INTERNACIONAL – DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL – COMPETENCIA JUDICIAL INTERNACIONAL – ARBITRAJE INTERNACIONAL – LEY APLICABLE.

ABSTRACT: International distribution implies the commercial collaboration between a party, the supplier, who sells products and goods to other party, the distributor, who resells in turn to third parties. In the proper framework agreement of international distribution, the parties may agree the rules of the future sales between supplier and distributor. For this reason, the choice of law or courts and the arbitration agreement shall clearly and precisely determine if it is applied only to the issues of the commercial collaboration of the parties or also to the future sales. In absence of agreement of the parties, the sales of the supplier to the distributor have their autonomy and, therefore, they shall be submitted to the general rules of the international sales. Thus, the law of the habitual residence of the supplier shall be applied, unless another law is more closely connected and in contrast with the application of the law of the habitual residence of the distributor in relation with the commercial collaboration. Concerning international jurisdiction and unless otherwise agreed, the presumption in favor of the court of the place where the goods have to be delivered, as place of performance of the obligation in question, shall be applied, in contrast with the presumption in favor of the court of the place where the commercial services have to be provided. Nevertheless, a specific contractual obligation shall be highlighted: the repurchase of stock by the supplier, become purchaser.

KEY WORDS: INTERNATIONAL SALE.– INTERNATIONAL DISTRIBUTORSHIP.– INTERNATIONAL JURISDICTION.– INTERNATIONAL ARBITRATION.– APPLICABLE LAW.

I. Introducción

1. La distribución internacional implica la colaboración comercial entre una parte, el proveedor, que vende productos y mercancías a otra parte, el distribuidor, para que este, a su vez, los revenda a terceros, ya sean usuarios finales (distribuidor minorista) u otros intermediarios en la cadena de comercialización (distribuidor mayorista)¹. Tradicionalmente, su régimen jurídico internacional se ha determinado en función de si predomina su carácter de prestación de servicios comerciales por el distribuidor o de compraventa de mercaderías². Sin embargo,

¹ Se ha optado por un concepto operativo mínimo, derivado de la práctica contractual y perfectamente delimitado por la Cámara de Comercio Internacional. *Vid.* en el ámbito internacional, P. Lagarde, “La loi applicable au contrat de distribution commerciale”, en N. Lacasse, L. Perret y J. E. Denis (dirs.), *Les contrats internationaux de distribution*, W & L, 1992, pp. 87–105, pp. 91 ss; C. M. Schmitthoff, “Agency in International Trade”, *Recueil des Cours*, t. 129, 1970–I, pp. 107–203; C. Ferry, “Contrat international d’agent commercial et lois de police”, *Journ. dr. int.*, t. 120, 1993, pp. 299–307. En el ámbito estrictamente europeo, *vid.* M.W. Hesselink y otros (ed.), *Principles of European Law. Commercial Agency, Franchise and Distribution Contracts*, Múnich, Sellier/Bruylant/Staempfli, 2006, pp. 257 ss.

² *Vid.* F.J. Garcimartín Alférez, “Contratos de distribución internacional: competencia judicial y ley aplicable”, en A. Alonso Ureba y otros (dirs.), *Los contratos de distribución*, Madrid, La Ley, 2010, pp. 221–240, esp. pp. 230–231, refiriéndose al “centro de gravedad” del contrato para determinar si se trata de una cuestión relativa a la compraventa o la prestación de servicios de distribución. *Vid.* igualmente, M.A. Cebrián Salvat, “Competencia judicial internacional en defecto de pacto en los contratos de distribución europeos: el contrato de distribución como contrato de prestación de servicios en el Reglamento