

## **LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN. PROPUESTA DE CONSTRUCCIÓN UNITARIA**

Extracto de la Tesis Doctoral presentada por  
Manuel Antonio DOMÍNGUEZ GARCÍA

Bajo la dirección de  
Dr. Luis José FERNÁNDEZ DE LA GANDARA

*EXTRACTO de la Tesis Doctoral leída por D. MANUEL ANTONIO DOMINGUEZ GARCIA en la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura el día 28 de junio de 1985. El Tribunal encargado de juzgarla estuvo compuesto por los Profesores siguientes:*

*Presidente:*

*Dr. JAIME ZURITA Y SAENZ DE NAVARRETE  
Catedrático de Derecho Mercantil de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense.*

*Dr. EDUARDO GALÁN CORONA  
Catedrático de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho de la Universidad de Salamanca.*

*Dr. IGNACIO QUINTANA CARLO  
Catedrático de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza.*

*Dr. MANUEL ORTELLS RAMOS  
Catedrático de Derecho Procesal de la Facultad de Derecho de la Universidad de Extremadura.*

*Dr. GAUDENCIO ESTEBAN VELASCO  
Profesor Titular de Derecho Mercantil de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense.*

*El trabajo fue calificado, por unanimidad, con «Apto cum laude».*



## I.—JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DEL OBJETO DEL TRABAJO

En la realidad socioeconómica actual, dentro del ámbito de la gran distribución de productos y servicios —de elevada calidad y prestigio, de alta tecnología— se observa la consolidación de una serie de prácticas orientadas a confiar, por parte de los productores y mayoristas, la comercialización de sus productos o servicios a empresarios autónomos. Ello ha ocasionado la emersión de nuevos supuestos contractuales que por su singularidad difieren notablemente de los clásicos contratos de mandato mercantil. Los mismos tiene su origen en la práctica negocial en el marco jurídico del binomio atipicidad/principio de autonomía privada.

El interés suscitado por los llamados contratos de distribución en la doctrina y jurisprudencia europeas contrasta con la escasa atención que, hasta el momento, han despertado en nuestro país, en el que únicamente han sido recibidos en obras generales y en base a criterios diversos en cuanto a su ubicación sistemática.

El presente trabajo constituye un intento de análisis de los contratos de distribución desde una óptica puramente privada y negocial, es decir, el análisis de las relaciones «inter partes» en la órbita jurídica contractual. Aunque no se ignora el carácter poliédrico del temario, en el que se encuentran implicados variados sectores de la materia jurídico mercantil e incluso del Derecho de la economía, en cuanto afecta a principios de orden constitucional económico, consideramos que el estudio dogmático es una cuestión prioritaria en el tratamiento de las instituciones jurídicas. Esta categoría contractual produce efectos exorbitantes afectando intereses de personas ajenas al estricto marco negocial (acreedores, competidores, restantes miembros de la red comercial, consumidores y usuarios) e, incluso, de la economía en general, los cuales representan bienes jurídicamente protegidos en sectores de relieve del Derecho mercantil (Derecho concursal, Derecho de la competencia, Derecho protector de los consumidores y usuarios) que deben ser, por su propia sustantividad, objeto

de estudios separados. En este contexto, merece una especial justificación la exclusión del análisis de la incidencia de los contratos de distribución en el juego del principio de libre competencia, cuya naturaleza de principio constitucional económico —implícita en el art. 38 CE— le confiere el papel de límite inmanente a la voluntad de las partes en función de la protección de intereses económicos generales que como tales se anteponen a los estrictos intereses particulares de los contratantes. En este sentido, los contratos de distribución producen como resultado una «entente» vertical susceptible de eliminar o restringir la competencia en el mercado relativo a los productos objeto del contrato a través de acuerdos sobre fijaciones de precios o de otras condiciones de la contratación, de discriminaciones de clientes y proveedores, de reparto de mercado o de zonas de influencia; también pueden constituir un instrumento de adquisición de una posición dominante en el mercado, e, incluso, en casos extremos como el «Franchising» suponer una técnica contractual de concentración de empresas. Sin embargo, ello no resulta del contrato de distribución en sí, como contrato-marco («Rahmenvertrag») en el que se predisponen y armonizan una serie compleja de actos y negocios singulares o de aplicación, sino de su eventual clausulado particular (cláusulas de exclusiva, de cuota y de mínima, relativas a los precios, de control y gestión de la empresa distribuidora, en conexión con las cláusulas relativas a los bienes de la propiedad industrial), que a nivel de casuística no son siempre las mismas ni aparecen concebidas en términos idénticos.

## II.—PRESUPUESTOS METODOLÓGICOS Y FUENTES

Al objeto de nuestro estudio —propuesta de construcción unitaria— se ha aplicado una metodología de carácter inductivo —tipológico y conceptual—. Se tratan de obtener por esta vía los trazos conformadores mínimos de la figura sobre los cuales elaborar un concepto ordenador y de subsunción de tan dispersa materia como paso previo o punto de referencia para la fijación del régimen jurídico básico del supuesto en función de sus notas más acusadas y aplicable a todas y cada una de sus manifestaciones prácticas. En definitiva, se trata de un triple objetivo —de localización, de ordenación y de subsunción— mediante un doble proceso, fijación de los rasgos caracterizadores mínimos de la figura («identificación de primer grado») y de sus manifestaciones socialmente típicas («identificación de segundo grado»). Ello permite la distinción entre elementos con relevancia con-

tractual y elementos con relevancia tipológica. Aquéllos presentes siempre en todas las manifestaciones concretas del fenómeno conformarán los rasgos de identificación del concepto y aquellos relativos a algunas de las manifestaciones prácticas conformarán los rasgos de identificación de los tipos. El examen de estos dos momentos representa un presupuesto necesario para el tratamiento de los fenómenos atípicos (FERNÁNDEZ DE LA GANDARA). Su principal limitación reside en la eventual determinación del régimen jurídico completo y acabado de cada caso concreto —punto éste en el que es de mayor utilidad la aplicación de la «normativa del caso»— y en la eventual localización en cada caso de los elementos constitutivos del concepto. Hemos prescindido conscientemente de una metodología casuística, ya que se pretende la reconducción del fenómeno jurídico de la distribución comercial a una matriz común que permita, como se acaba de decir, la extracción del régimen jurídico común a la categoría y no el agotamiento de todas y cada una de sus manifestaciones prácticas. Ello no significa que se prescinda de otras herramientas metodológicas auxiliares y de combinación. En primer término, se parte de una observación de la realidad socioeconómica de la distribución en la cual luce un concepto amplio del fenómeno, trasladado, entre otros por SANTINI, al campo jurídico. En segundo término, se hacen las imprescindibles referencias al proceso histórico-evolutivo del fenómeno como explicación de su nacimiento y consolidación y como respuesta de los operadores económicos a las demandas de los cambios operados en la realidad socioeconómica en causa. El cómo y el por qué del contrato de agencia se pasa a la llamada «compraventa de exclusiva» y de ésta a los contratos de concesión, de «agrèation» y de «franchising».

Por último, todo el trabajo está presidido por una exposición y análisis crítico del Derecho comparado, en especial, doctrina y jurisprudencia. A tal fin hemos seleccionado aquellos países de una realidad socioeconómica y jurídica similar a la nuestra. A nivel de Derecho positivo no se puede olvidar la importancia del Derecho belga, único exponente de una regulación, aunque parcial, de la figura —tutela del distribuidor— y las tentativas francesas en idéntico sentido. En cuanto al Derecho comunitario, se constata la inexistencia de un tratamiento apreciable del fenómeno. Prueba de ello, lo constituye el art. 3 de la Directiva sobre los agentes comerciales, que excluye expresamente de su ámbito de aplicación a los distribuidores. Sólo el Proyecto de Reglamento relativo a la aplicación del art. 85.3 TCEE a los acuerdos de distribución y de servicio pre- y post-venta de vehículos

automóviles se refiere al temario parcial y sectorialmente, al establecer unos mecanismos tutelares para los distribuidores en esta rama de la actividad económica. Por otro lado, aparecen en el trabajo algunas referencias al Derecho norteamericano en la materia.

En el capítulo *de fuentes*, la escasez de trabajos monográficos y la penuria jurisdiccional existente en nuestro país, ha obligado a recurrir a estudios que tocaban la materia, aunque de modo incidental, y a obras de carácter general. Ello, igualmente, ha determinado que el Derecho comparado, siempre importante en cualquier trabajo jurídico, adquiera en este marco un papel fundamental. En este sentido, hay que mencionar, en particular, la obra de ULMER, RITTNER, STUMPF, en la doctrina alemana, SANTINI, PARDOLESI, FRIGNANI y ZANELLI, en la doctrina italiana, GUYENOT, THREARD y PIGASSOU, en la doctrina francesa, y la relevancia, de la Ley HENKARTS, del par. 89b HGB, del «Codice civile», en especial sus arts. 1567 y 1568 y de las Propuestas Legislativas francesas —DALADIER, DALADIER / CUPFER, LACHEVRE, GLON / COUSTE, TURCO, LAURIOL / ANSQUER y BOILEAU— a nivel de derecho positivo. En la jurisprudencia comparada son una constante los intentos de aplicación analógica de la normativa tuitiva de los agentes comerciales a los distribuidores.

### III.—CONTENIDO

El trabajo aparece dividido, desde una óptica estructural en tres partes. La primera recoge una visión problematizada del fenómeno de la distribución comercial en sus vertientes económica y jurídica. En el primer apartado del capítulo único de esta primera parte se analiza el concepto económico de distribución, donde luce la complejidad y variedad del supuesto de hecho, excesivamente amplio al referirse a cualquier mecanismo utilizado por los operadores económicos para la comercialización de sus productos o servicios. Este amplio concepto económico se disgrega en lo jurídico al ser recibido y tratado en sedes sistemáticamente diversas y regidas por principios diferentes (Derecho de sociedades, contratos de representación, contratos de servicios), además de la presencia de figuras de nuevo cuño creadas por los operadores económicos en el ámbito del principio de la autonomía privada. Por ello, como veremos, hemos optado por un concepto restringido en la materia jurídica de la distribución comercial. Los restantes apartados hacen referencia al análisis del clau-

sulado más frecuente en la «praxis» como elemento de identificación del fenómeno y a las manifestaciones socialmente típicas y consolidadas del mismo (contratos de concesión comercial, de «Franchising» y de «Agrèation»). En la segunda parte —tratamiento del problema—, dentro del capítulo segundo, se expone la respuesta dada al problema por el derecho positivo europeo y español junto a las tentativas conceptuales —fundamentalmente basadas en la cláusula de exclusiva, en los signos distintivos, en la integración económica productor / distribuidor («Engliederung») o en la obligación del distribuidor de promover la distribución de los productos o servicios objeto del contrato—, y a las tentativas de calificación del fenómeno, donde una vacilante doctrina sobre la naturaleza jurídica de la figura trata de resolver el problema desde una óptica tradicional (contratos de compraventa, de mandato, de suministro, de agencia, mixto de venta/mandato) o desde una óptica más actualizada (contratos preliminar, normativo y contrato-marco). En un apartado separado analizamos el estado de la cuestión en nuestra doctrina y jurisprudencia. La tercera parte —de carácter reconstructivo y crítico— significa un intento de elaboración por nuestra parte de un concepto jurídico de distribución comercial, de calificación de la figura y de fijación de sus notas más relevantes, en base a las cuales establecer el régimen jurídico mínimo de aquélla. En el empeño —propuesta de construcción unitaria— se aplica, como ya se ha expuesto, una metodología de carácter inductivo —tipológico y conceptual—. Se trata de obtener por dicha vía los trazos conformadores de la figura en los que poder apoyar una regulación mínima del supuesto que conjuga las demandas de seguridad en el tráfico y de protección de los intereses de los contratantes con la necesaria agilidad del mismo. Podría haberse aplicado al objeto del trabajo estudio un análisis casuístico, del que hemos prescindido conscientemente, ya nuestro propósito es la reconducción del fenómeno a una matriz común y, en ningún caso, el agotamiento de todos y cada uno de los eventuales supuestos de la práctica negocial. Finalmente, en los capítulos cuarto y quinto, se analiza uno de los aspectos más relevantes y polémicos del temario —la tutela del distribuidor— en el marco de la vertiente jurídica interna de la figura. En ellos se expone en razón de su interés el estado de la cuestión a nivel de derecho positivo, doctrinal y jurisprudencial en el Derecho comparado.

#### IV.—CONSIDERACIONES CONCLUSIVAS

El fenómeno económico de la distribución comercial, comprensivo de todas las eventuales técnicas utilizadas por los fabricantes/mayoristas para la comercialización de sus productos o servicios, se nos presenta como un todo unitario en el que caben desde los tradicionales mecanismos distributivos hasta los más recientes. Entre los últimos se encuentra la llamada *distribución indirecta por órganos extraños* que supone el desplazamiento de los riesgos de la actividad de productor a distribuidor, quedando así éste interesado especialmente en el proceso. Ello a cambio de la concesión al distribuidor de una situación de alguna manera privilegiada en cuanto a la comercialización. El fenómeno significa una honda transformación de las relaciones industria/comercio e impulsos de las demandas de la actual realidad socioeconómica. Tan heterogéneas formas de distribución (directa e indirecta) son sistemáticamente encuadrables, como ha quedado constatado, en un único concepto económico de distribución comercial de carácter teleológico, contratos que tienen una misma finalidad económica como mecanismos eventualmente aptos para operar la distribución de productos y servicios, lo cual, como es sabido, complica especialmente la elaboración de un concepto jurídico de contratos de distribución al disgregarse en este ámbito el concepto económico unitario.

Al abordar el temario hemos partido de la imposible reconducción del fenómeno económico subyacente a una categoría jurídica unitaria. El libre juego de la autonomía privada de los operadores económicos ha incorporado a este campo una extensa gama de supuestos atípicos que tienen como punto común de referencia la comercialización de productos y servicios. En este sentido se plantea la cuestión de la delimitación del fenómeno en un plano estrictamente jurídico. Si adoptásemos una concepción amplia de la materia, su atipicidad resultaría solamente parcial. Para predicar dicha atipicidad del fenómeno jurídico de la distribución hay que partir por necesidad del hecho de la aparición en el tráfico negocial de una serie de figuras novedosas no previstas por el legislador, que tienen en común en todo caso, desde una perspectiva de derecho, la actuación del distribuidor en nombre y por cuenta propios. Desde este ángulo, se trata, como se ha reiterado, de una moderna forma de distribución superadora de las anteriores que en la actualidad se encuentra socialmente consolidada. Mediante este procedimiento el productor/mayorista se libera de los inconvenientes de la distribución directa. A su vez el distribuidor goza de una posición privilegiada en relación con

los productos o servicios objeto del contrato, apreciándose entre las partes una cierta «comunidad de intereses». La gran difusión práctica de estos supuestos negociales contrasta con la ausencia de regulación a nivel de Derecho comparado. Ni siquiera se aprecia una asunción legal de carácter fragmentario del fenómeno, excepto en el ordenamiento belga.

La atipicidad dificulta la reconducción de una realidad tan proteica a un concepto jurídico medianamente satisfactorio. A ello se anuda el correlativo problema de la carencia de régimen jurídico por remisión a figuras tipificadas. Recientes aportaciones tienden a disgregar en lo jurídico el fenómeno económico de al distribución comercial. En este sentido, dentro de los llamados *contratos en materia de distribución* se individualiza un sector autónomo de figuras que hacen referencia a la llamada distribución indirecta a través de empresarios que acúan en todo caso en nombre y por cuenta propios (concesionarios, «Agréés» y «Franchisees»), diferente de aquél relativo a la llamada distribución directa por órganos extraños en la cual el distribuidor desempeña su actividad siempre por cuenta del productor/mayorista (comisionistas, agentes). El referido criterio de la actuación del distribuidor hace imposible, como luce en el trabajo, la reconducción de ambos sectores a una categoría jurídica unitaria. Por ello, sólo se puede hablar en puridad de contratos de distribución en los supuestos del primer grupo. Tales evidencias nos han inclinado a la adopción a lo largo del trabajo de un concepto que llamamos restringido de contrato de distribución.

El análisis de las cláusulas más frecuentemente utilizadas en el tráfico negocial por los operadores económicos demuestra que, en principio, el valor de aquéllas se limita al de mero dato de identificación, en mayor o menor grado, del fenómeno de la distribución comercial en su conjunto. El hecho de que no todas se encuentren todos y cada uno de los supuestos contractuales, ni jueguen en los mismos con idéntica intensidad impide otorgarles un valor conceptual como elementos aislados de identificación del fenómeno globalmente considerado, a excepción de la actuación en nombre y por cuenta propios del distribuidor y su obligación de promoción de la comercialización de los productos o servicios objeto del contrato. Distinto sucede con las manifestaciones socialmente típicas, las cuales sí aparecen ligadas a determinadas cláusulas concretas que les sirven de elementos de acotación.

En el marco de la complejidad práctica de la distribución comercial, se aprecia la existencia de tres supuestos socialmente consolidados que abarcan el fenómeno en su conjunto, realidad

ésta generalmente aceptada por la doctrina comparada: dos polares —contratos de «agrèation» y de «franchising»— y uno intermedio —contrato de concesión comercial—.

El contrato de «agrèation» (comercialmente autorizado) se caracteriza, en principio, por el bajo grado de integración económica entre las partes que produce, debido en gran medida a la ausencia de cláusulas de exclusiva, aunque aplicado a sectores específicos (productos de lujo, de elevada calidad o prestigio) puede conformar la llamada *distribución selectiva*, de la que resulta un elevado grado de dependencia del distribuidor con respecto al productor.

El contrato de «franchising» está marcado por una fuerte integración entre las partes que es resultado, independientemente de las cláusulas de exclusiva, de la concesión por el «franchisor» a favor del «franchisee» de licencias relativas a los bienes de la propiedad industrial (de marca, de fabricación, de patente, de «Know-how», de asistencia técnica).

Por último, el contrato de concesión comercial es un supuesto intermedio en cuanto a la integración económica entre las partes y su trazo caracterizador es la cláusula de exclusiva a favor del concesionario.

En base a la observación de la realidad socioeconómica de la distribución comercial, a su delimitación y ulterior abstracción de su rica casuística hemos tratado de aislar aquellas cláusulas que se encuentran en todas y cada una de sus manifestaciones concretas, en la línea de un autorizado sector de la doctrina (ULMER, SANDROCK, PARDOLESI, FRIGNANI, y en parte, la Circular FONTANET y la *Proposition GLON/COUSTE*). Ello produce como primer resultado la superación de la cláusula de exclusiva como elemento definidor de los contratos de distribución, quedando patente que su papel nuclear en el fenómeno se encuentra superado. En la actualidad sólo puede ser concebida como un mero privilegio que el productor/mayorista puede conceder a sus distribuidores, además de conservar su valor histórico como cláusula que se encuentra en los orígenes de las figuras jurídico-distributivas. Otro tanto ocurre con los signos distintivos, ya que el hecho de que el objeto de estos contratos esté naturalmente conformado por productos o servicios de marca no significa que por necesidad deba siempre ser así.

El concepto jurídico de contrato de distribución gira en torno a dos elementos: la actuación del distribuidor en nombre y por cuenta propios y su obligación de promoción de la distribución de los productos o servicios objeto del contrato. En particular éste último que engloba las restantes obligaciones de las

partes, así como los derechos que resultan del contrato-marco. Dicha obligación, por otra parte, no es efecto de las cláusulas de exclusiva sino del clausulado en su conjunto, aunque aparezca en mayor o menor extensión descrita en la letra del contrato.

En cuanto a la *naturaleza jurídica* de la figura, la casi generalidad de la doctrina y de la jurisprudencia pretende subsumir los contratos de distribución, en especial el contrato de concesión comercial, en la disciplina de los contratos de compraventa, mandato, comisión, suministro, «appalto», agencia. Así, en la doctrina alemana prevalece la tesis del mandato retribuido «Geschäftsbesorgung» —con las matizaciones que se apuntan en el trabajo—, en Italia la tesis del suministro con exclusiva, postura avalada por el «Codice civile» de 1942 y en Francia la tesis de mandato en interés común («mandat d'intérêt commun»), del contrato en interés común y de agencia. Aparte otro tipo de críticas, el principal equívoco de las mencionadas tesis parte de la confusión en el seno del temario entre contrato fundamental (contrato-marco) en que se señalan las obligaciones y derechos de las partes durante la duración de la relación y los actos o negocios singulares necesarios para la ejecución del contrato marco.

En base a las notas de origen negocial e interés común que, en mayor o menor grado, lucen en la figura, ésta se sitúa en ocasiones en una zona limítrofe a las sociedades. Piénsese en el elevado grado de integración económica que se puede conseguir entre las partes mediante esta técnica contractual. En ello se apoya gran parte de la doctrina francesa para mantener que dicha integración económica constituye el elemento esencial y trazo caracterizador del fenómeno, cuando simplemente es una consecuencia económica del contrato. En este contexto, parece excesivo reconducir lisa y llanamente los contratos de distribución al Derecho de sociedades, aunque en los mismos se manifieste —acentuadamente en algunos casos— un fin y una actividad común a ambas partes contratantes, entran más bien en la rúbrica de los llamados «contratos similares a los de sociedad» (GIRON TENA). Ello no excluye la eventual aplicación de algún precepto aislado de la normativa societaria, como se pone de manifiesto en el trabajo.

En definitiva, los contratos de distribución son la mayoría de las veces una técnica contractual de integración de empresas en un plano económico, cuyos rasgos jurídicos caracterizadores mínimos están representados por la obligación del distribuidor de promover la comercialización de los productos o servicios contractuales y su actuación en nombre y por cuenta propios.

Estos supuestos negociales únicamente permiten, ante su im-

posible acomodación en alguno de los tipos preexistentes y por la complejidad y heterogeneidad de su contenido, un enfoque estructural como esquema de organización de relaciones jurídicas diversas. En este sentido, han de ser calificados como «contrato-marco», categoría contractual que regula obligatoriamente una relación jurídica duradera o supuesto diferente del contrato normativo y del contrato preliminar.

Las notas más acusadas del contrato marco de distribución son sus caracteres de contrato de duración, de contrato de adhesión, de contrato bilateral de empresa y de contrato «*intuitus personae*». De ella resulta el régimen jurídico básico de aplicación a la categoría, en especial, de la duración y del «*intuitus*». Como *contrato de duración*, si ésta es indeterminada el eventual rescisor de la relación deberá respetar un preceptivo plazo de preaviso o, por el contrario, pagar una indemnización llamada de preaviso, si la duración está determinada una vez llegado el término finalizará la relación sin ninguna clase de indemnización. En el supuesto de ruptura «*ante tempus*» si habrá lugar a indemnización por incumplimiento, sin que, en principio, exista, si así no se ha previsto en el contrato, derecho a prórroga. Como *contrato «intuitus personae»*, cualquier evento que afecte a la persona física o jurídica del productor o del distribuidor, en especial, de este último, puede acarrear el término de la relación. Por último, como *contrato de adhesión*, podría ser de aplicación a estos supuestos contractuales las disposiciones relativas al control de las condiciones generales de la contratación para la protección de la parte más débil de la relación, en este caso los distribuidores, en el momento genético del contrato. Sin embargo estas leyes inspiradas exclusivamente en la filosofía de la defensa de los consumidores y usuarios excluyen parcialmente de su ámbito tutelar los contratos entre empresarios, en base a que éstos por su profesionalidad deben conocer el alcance de las cláusulas que afectan al ámbito de su actividad. El único instrumento de protección que ofrecen al empresario que ocupe el lugar de parte más débil de una relación —caso de los distribuidores— es la cláusula general que siempre recogen estas leyes y que se traduce en el principio de la buena fe en la ejecución de los contratos. Ejemplo de ello son la «AGBgesetz» y nuestro Anteproyecto de Ley sobre condiciones generales de la contratación. Como *contrato de colaboración* entre empresas, sin tratarse de un contrato de sociedad, le serán eventualmente aplicables, según los casos, preceptos del Derecho de sociedades. Se trata, como hemos reiterado, de hipótesis de integración mediante técnicas contractuales.

La insuficiencia de la normativa de los contratos de duración en cuanto a la cobertura de los intereses de la parte generalmente más débil —el distribuidor—, así como de las leyes sobre control de las condiciones generales de la contratación hacen que el problema de la tutela de distribuidor ocupe un lugar muy importante en el tratamiento de la materia, hecho constatado a nivel doctrinal y jurisprudencial comparados.

El eventual perjuicio que sufre el distribuidor, en particular al fin de la relación, en cuanto a la pérdida de inversiones efectuadas como consecuencia del contrato, a la pérdida de una clientela en gran parte fruto de sus esfuerzos promocionales y a la dificultosa venta del «stock» sobrante sin poder presentarse al público en calidad de distribuidor, no puede ser resarcido con una simple indemnización de preaviso, en el caso de contratos de duración indeterminada y, aún menos, en los contratos de duración determinada en los cuales, además de no existir tal indemnización, no existe derecho a prórroga.

A nivel de Derecho comparado sólo el ordenamiento belga (Leyes de 1961 y de 1971) establece una indemnización complementaria por pérdida de clientela, por inversiones y por personal dependiente del distribuidor. En los restantes ordenamientos el problema trata de solucionarse en un plano doctrinal y jurisprudencial.

Existen intentos fallidos de aplicación analógica de los estatutos tutelares de los agentes comerciales a los distribuidores. Si bien la posición de ambos sujetos en el contrato es económicamente similar, desde un ángulo jurídico la actuación en nombre y por cuenta propios del distribuidor excluye «in radice» la pretendida extensión analógica. Ante tal perspectiva, la doctrina recurre a los principios generales del Derecho, en especial al principio de la buena fe en la ejecución de los contratos, como instrumentos de integración del contrato.

En cuanto a la indemnización por inversiones y a la obligación de retirada por el productor del «stock» sobrante parece que una aplicación extensiva del principio de la buena fe por los tribunales podría ser suficiente para la protección de los intereses del distribuidor, siempre que las inversiones y el «stock» sean consecuencia del contrato.

En cuanto a la indemnización de clientela, ésta no se puede sustentar en base al principio de la buena fe en la ejecución de los contratos dada su analogía con las indemnizaciones de naturaleza jurídico-laboral en cuanto protección social de la parte más débil del contrato. Para ello se requiere una intervención específica del legislador en la línea de los estatutos tutelares de

los agentes comerciales. Por otra parte, la pérdida de la clientela por el distribuidor a favor del establecimiento del productor es, en cierto modo, una consecuencia de la especial naturaleza de los contratos de distribución, si es que, en efecto, puede hablarse de pérdida de una clientela en esencia ligada a la marca del productor en la mayoría de los casos. En la hipótesis de existencia de obligaciones de no concurrencia por parte del distribuidor durante el período subsiguiente a la finalización del contrato, en base al principio del «Knebelungsverbot» del par. 138,1 BGB en el Derecho alemán, al art. 1379 relativo a las prohibiciones de enajenar («divieto di alienazione») en el ámbito de las «clausole di concorrenza» en general y de las restricciones verticales de la competencia en particular, y 2125 «Codice civile» relativo a la prohibición de concurrencia a los trabajadores dependientes, en el Derecho italiano, y a la asimilación a los trabajadores asalariados y agentes comerciales en este punto en el marco de la jurisprudencia francesa, se reconoce generalmente una indemnización de esta clase. En nuestro Derecho, como se verá, únicamente queda el recurso al principio de la buena fe como elemento de integración del contrato.

Hay que destacar en este apartado los esfuerzos franceses cristalizados en numerosas propuestas legislativas dirigidas a la introducción en el ordenamiento del país vecino de una indemnización complementaria por inversiones, clientela y retirada de «stock» sobrante a favor del distribuidor.

A nivel de Derecho positivo, mencionada la Ley belga de 27. 11.1961 relativa a la resolución unilateral de las concesiones de venta de duración determina, conocida como Ley HENKAERTS, modificada por la Ley de 13.4.1971, que extiende su ámbito de aplicación a los contratos de distribución en general, independientemente de su duración, comporta una indemnización complementaria a favor de los distribuidores.

En *nuestro Derecho*, dentro de la escasez de trabajos monográficos en la materia —básicamente los de IGLESIAS PRADA y PUENTE MUÑOZ— y de una progresiva asunción de la misma por los tratados y manuales (GARRIGUES, URÍA, SÁNCHEZ, CALERO, BROSETA, VICENT CHULIA), la figura es calificada contrato de cooperación interempresarial en el marco de los contratos de adhesión y de los contratos-tipo (IGLESIAS PRADA), como contrato mixto de suministro con exclusiva y agencia (BROSETA), como contrato de colaboración en sentido amplio (URÍA) y como *contrato* complejo cuya unidad resulta de una idéntica finalidad económica —fenómeno de los contratos coaligados— (PUENTE MUÑOZ). El maestro GARRIGUES no contempla el

supuesto concreto de los contratos de distribución en su «Tratado», centrando su estudio en el pacto de exclusiva en su marco natural que es, en su opinión, el contrato de suministro como venta especial.

Nuestra jurisprudencia hace uso generalmente de un criterio mixto sobre la base de la exclusiva como elemento esencial de la figura (suministro con exclusiva/agencia, venta/arrendamiento de servicios, exclusiva de venta/representación), salvo las excepciones mencionadas en el trabajo.

El necesario enfoque estructural de la figura (contrato fundamental y relaciones singulares o actos de ejecución) es realizado incidentalmente por nuestra doctrina que habla del contrato fundamental de distribución como contrato normativo en el sentido tradicional de HECK y no en su moderna acepción debida, entre otros, a GUGLIELMETTI.

En un ángulo conceptual, los contratos de distribución se encuentran ligados a la cláusula de exclusiva, ello, entre otras razones, debido a que los estudios sobre los mismos se centran «exclusivamente» en el contrato de concesión mercantil. Se olvida en general, a diferencia de la moderna doctrina europea, el lugar de privilegio que ocupan a nivel de concepto las obligaciones de las partes resultantes del contrato-marco, en especial, la obligación de promoción de la distribución por parte del distribuidor.

El problema de régimen jurídico se centra, dentro de su aspecto más relevante —la finalización de la relación—, en la necesidad de un plazo de preaviso en base a la aplicación analógica del art. 302 C. com. relativo a los auxiliares dependientes del empresario —plazo de un mes manifiestamente insuficiente— (contratos de duración indeterminada) y en la imposible solución de la cuestión de la prórroga (contratos de duración determinada).

El problema de la tutela del distribuidor en base a una indemnización complementaria (inversiones, stocks, clientela, personal dependiente del distribuidor) no encuentra atisbos de solución en nuestro ordenamiento, lo cual no es raro ya que lo mismo sucede a nivel de Derecho comparado. Sin embargo, la laguna se acentúa sensiblemente en nuestro Derecho a causa de la atipicidad de los contratos de suministro y agencia, por un lado, y de la no regulación de la obligación de no concurrencia por parte de uno de los contratantes durante un determinado periodo sucesivo a la terminación contrato.

Una expansión funcional de los medios de control generales del Derecho privado, en especial del principio de la buena fe, traducida en «Markkrazionalitat» por parte de nuestra jurisprudencia

cia, como ya ocurre en otros países como la RFA e Italia, podría aportar una solución acorde con las expectativas de los distribuidores españoles en este aspecto indemnizatorio, ya que el criterio general debe ser la idea de desequilibrio «como recurso abierto y elástico que trate de cubrir cualquier hipótesis en la que la desigualdad del poder de negociación haga necesaria la protección de la parte más débil» (SANCHEZ ANDRÉS). Del mismo modo que resulta de nuestro ordenamiento (art. 51 Constitución española de 1978) el principio general de protección de los consumidores (BERCOVITZ), se podría extraer del principio general de la buena fe en la ejecución de los contratos un principio de protección de la parte más débil en el contrato, en el que tendrían acogida la mayoría de las veces los distribuidores. Ello, por el momento, no parece haber calado en nuestros tribunales ya que, ni siquiera en la hipótesis de existencia de cláusulas de no concurrencia por parte del distribuidor durante un determinado período sucesivo a la finalización de la relación reconocen el derecho a una indemnización complementaria en base a principio de la buena fe.

A nivel de «lege ferenda», con una visión superadora de la insuficiencia e inseguridad del régimen legal dado y en la búsqueda de una solución más acorde con los intereses en juego, emerge la disyuntiva en cuanto a los términos de tipificación de la casuística arquetípica del fenómeno (contratos de concesión comercial, de «franchising» y de «agrégation») sin más o del establecimiento de una regulación amplia del supuesto en base a sus trazos conceptuales conformadores, que posibilitaría la subsunción en un régimen jurídico mínimo de todas sus manifestaciones prácticas. Se trataría en ambos casos de una regulación institucional de los contratos de distribución y no exclusivamente parcial y tutelar de la parte más débil a la cual se limita la Ley HENKAERTS. Estas exigencias deben ser atendidas por el legislador en base al principio de seguridad jurídica, pero sin que ello suponga una merma sensible de la agilidad del tráfico negocial. En todo caso, se trataría de que las partes puedan prever en cierto modo a qué atenerse en la contraposición de intereses que luce en el momento genético del contrato. No obstante, su tipificación por el momento puede resultar prematura.

V.—*BIBLIOGRAFÍA. (SELECCIÓN)*

- ALPA, *Interpretazione economica del Diritto*, en Riv. dir. comm. (1981) 205 ss.
- ASCARELLI, *Teoria della concorrenza e dei beni inmateriali*, Milano 1968.
- AVRIL, *Traité sommaire de la distribution des biens de consommation*, Paris 1964.
- BADENES GASSET, *El contrato de compraventa*, vol. 1, Madrid 1969.
- BALDI, *Il contratto di agenzia*, Milano 1981.  
— *Sulla direttiva comunitaria per gli agenti di commercio*, en Giur. comm. 7.3 (1980), 525 ss.  
— *Il diritto della distribuzione commerciale nell'Europa Comunitaria*, Padova 1984.
- BARCELONA, *I controlli della libertà contrattuale*, en Riv. dir. Ind. II (1965), 581 ss.  
— *Un dilema falso: libertad o coacción*, en BARCELONA/HART/MUCKENBERGER, *La formación del jurista. Capitalismo monopólico y cultura jurídica*, trad. Carlos LASARTE, Madrid 1977, p. 131 ss.  
— *Intervento statale e autonomia privata nella disciplina dei rapporti economici*, Milano 1969.
- BEITZKE, *Nichtigkeit, Auflösung und Umgestaltung von Davernverhältnissen*, Elbe 1948.
- BERCOVITZ, A., *Problemática actual y reforma del derecho de patentes*, Madrid 1978.  
— *La protección de los consumidores, la Constitución española y el Derecho mercantil*, en *Lecturas sobre la Constitución española*, dirigido por FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, vol. II, Madrid 1979, p. 9 ss.
- BERLIOZ, *Le contrat d'adhesion*, Paris 1976.
- BERNINI/BORTOLOTTI, *La concession de revente exclusive, sa validité, son efficacité à l'égard des tiers*, en *Rapports nationaux italiens au IX Congrès International de Droit comparé*, Teherán 1974.
- BESSONE, *Analisi economica del Diritto e metodo degli studi di teoria del contratto*, en Riv. dir. comm. (1979) 62 ss.  
— *Condizioni generale di contratto, potere normativo d'impresa e problemi di «democratic control»*, en *Saggi di Diritto civile*, Milano 1969.
- BONASSI-BENUCCI, *Esclusiva (calusola di)*, en Enc. Dir. XV, p. 277 ss.

- BONELL, *Prime osservazioni in ordine alla recente legge tedesca sulle condizioni generali di contratto*, en Giur. comm. (1977) 479 ss.  
 — *Le regole oggettive del commercio internazionale*, Milano 1976.
- BRICMONT, *La résiliation unilatérale des concessions de vente*, Bruxelles 1972.
- BRICMONT/GYSELS, *Le contrat de vente exclusive*, Bruxelles 1962.
- BROSETA, *La empresa, la unificación del derecho de obligaciones y el Derecho mercantil*, Madrid 1965.  
 — *Manual de Derecho mercantil*, 4 ed., Madrid 1981.
- BUCHWALD, *Vertragshändler-Handelsvertreter ? Zur Auswirkung des § 89b HGB*, Rundschau 1957.
- BUDDEBERG, *Das Problem Handel in der Problematik der Distribution*, en *Betriebswirtschaft und Marktpolitik, Festschrift für SAYFFERT zum 75 Geburtstag*, Köln/Oppladen 1968.
- BUISSON/LACGER/TANDEAU DE MARSAC, *Etude sur le contrat de concession en exclusive*, Paris 1968.
- BURMANN, *Das Gesamte Absatz-und Vertriebsrecht*, Mainz/Wiesbaden 1970-73.
- CABRILLAC, *Le sort des stocks détenus para le revendeur lors de l'expiration de la concession de vente*, en D (1964) 181.
- CAGNASSO, *La concessione di vendita. Problemi di qualificazione*, Quaderni Giurisprudenza Commerciale n. 51, Milano 1983.
- CALABRESI, *The Cost of Accidents. A legal and economic Analysis*, Yale 1970.  
 — *Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts*, en *Yale Law Journal* 70 (1971) 499 ss.
- CARTELLA, *Voce «Concessione di vendita»*, en *Dizionari del Diritto privato*, a cura di IRTI, Milano 1981, p. 292 ss.
- CASEL, *Refus de vente. Clauses d'exclusivité. Contrat de concession*, Paris 1970.
- CATAUDELLA, *Intuitus personae e tipo negoziale*, en *Studi in onore di SANTORO/PASSARELLI*, Napoli 1972.
- CATONI, *La rupture du contrat d'agent commercial et le Décret du 23 décembre 1958*, Paris 1969.
- CLAVERIA, *La predisposición del contenido contractual*, en RDP (1979), 667 ss.
- COASE, *The Problem of Social Cost*, en *Journal of Law and Economic*, 3 (1960), 1 ss.
- COLELLA, *Il Franchising*, Napoli 1976.
- COTTINO, *Del contratto estimatorio. Della somministrazione*, en *Comentario del Codice civile*, a cura di SCIALOJA/BRANCA,

- Libro IV, Delle obbligazioni (arts. 1556-1507)*, Bologna/Roma 1970, p. 89 ss.  
 — *Diritto commerciale*, II; Padova 1976.
- CORRADO, *La somministrazione*, Torino 1963.
- COSSIO, *El dolo en Derecho civil*, Madrid 1955.
- COUDERT, *La garantie d'éviction dans les ventes commerciales*, en D (1973) 114.
- COULOMBEL, *Les obligations spéciales de l'acheteur dans certaines ventes commerciales*, en HAMEL, *La vente commerciale de marchandises*, Paris 1951, p. 38 ss.
- COUSI/MARION, *Les intermediaires du commerce*, Paris 1963.
- CHAMPAUD, *La concession commerciale*, en RTD Comm. (1963), 451.
- DALMARTELLO, *I contratti delle imprese commerciali*, Padova 1962.
- DAWSON, *Unconscionable Coercion: The German Law*, en *Harvard Law Review* 89 (1976), 1041 ss.
- DE CASTRO, *Las condiciones generales de los contratos y la eficacia de las leyes*, Madrid 1975.  
 — *Derecho civil de España*, vol. I, Madrid 1955.  
 — *Notas sobre las limitaciones intrínsecas de la voluntad*, en ADC (1982), 986 ss.
- DE LOS MOZOS, *El principio del a buena fe. Sus aplicaciones prácticas en Derecho civil español*, Barcelona 1965.
- DE MARTINI, *Sulla natura del contratto di vendita con esclusiva e sulle possibili manifestazioni concrete*, nota a Cass. 3.7. 1946, en *Giur. compl. cass. civ.* (1946) I, 410.
- DE NOVA, *Il tipo contrattuale*, Padova 1974.  
 — *La legge tedesca sulle condizioni di contratto (AGB Gesetz)*, en *Riv. dir. civ.* 5 (1978), 107 ss.
- DIDIER, *A propos du contrat de concession: la station de service*, en D (1966), n. 57 y 59.
- DÍEZ PICAZO, *Estudios sobre jurisprudencia civil*, I, Madrid 1979.  
 — *Fundamentos de Derecho civil patrimonial. I. Introducción. Teoría del contrato. Las relaciones obligatorias*, Madrid 1983.
- DUQUE DOMÍNGUEZ, *Société, association et entreprise en Droit espagnol*, en *Evolution et perspectives du droit des sociétés à la lumière des différentes expériences nationales*, trabajo colectivo dirigido por VERRUCUOLI, Milano 1968, p. 68 ss.
- ENGISCH, *Die Idee der Konkretisierung in Recht und Rechtswissenschaft unserer Zeit*, Heidelberg 1968.
- FABRE, *Concurrence, distribution, consommation*, París 1983.

- FABRIZI, *Aziende e strutture della distribuzione commerciale*, vol. I, Padova 1974.
- FALCIMAIGNE, *Conventions de fourniture exclusive en brasserie dans les régions de nord de la France*, París 1944.
- FERNÁNDEZ DE LA GANDARA, *La atipicidad en el Derecho de sociedades*, Zaragoza 1977.
- FERNÁNDEZ-NOVOA, *La jurisprudencia americana propugna una nueva concepción del «Franchising»*, en ADI 7 (1981), 495 ss.
- FERREIRA RUBIO, *La buena fe. El principio general en el Derecho civil*, Madrid 1984.
- FERRI, *Esclusiva (Patto di)*, en Nss. D. I. (1960), 689 ss.  
 — *Manuale di Diritto Commerciale*, Torino 1965.  
 — *Vendita con esclusiva*, en Dir. prat. comm. I (1933), 270 ss.
- FERRIER, *La rupture du contrat de franchise*, en JCP II (1977), 244 ss.  
 — *L'intérêt commun dans le contrat de concession*, en Cahiers de Droit de l'entreprise (1979) 1.
- FINKELSTEIN, *Les accords de distribution exclusive aux Etats-Unis et France*, en Rev. inter. Dr. comparé I (1982) 7 ss.
- FIorentino, *Le operazioni bancarie*, Napoli 1973.
- FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, II: Das Rechtsgeschäft*, Berlín/Heidelberg/New York 1965.
- FRANCESCHELLI, *Del vecchio al nuovo Diritto commerciale*, Milano 1960.  
 — *Importazione libere in zona de esclusiva e concorrenza sleale*, en Riv. dir. comm. I (1954) 97 ss.  
 — *Natura giuridica della compravendita con esclusiva*, en Riv. dir. comm. I (1939) 236 ss.
- FRIEDMAN, M., *Capitalism and freedom*, Chicago 1962.
- FRIEDMAN, M. / FRIEDMAN, R., *Free to Choose*, (trad. cast. *La libertad de elegir*, Barcelona 1980).
- FRIGNANI, *Contributo ad una ricerca sui profili dogmatici del «Franchising» (con particolare riferimento all'Italia)*, en *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale*, a cura di VERRUCUOLI, Quaderni de Giurisprudenza Commerciale n. 14. Milano 1978, p. 224 ss.  
 — *Reciente sviluppo di Factoring in Italia*, en *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella pratica commerciale*, a cura di VERRUCUOLI, Quaderni di Giurisprudenza commerciale n. 14, Milano 1978, p. 193 ss.  
 — *Il «Franchising» di fronte all'ordinamento italiano: spunti per una indagine comparatistica*, en Riv. dir. ind. (1972) 244 ss.

- GALÁN CORONA, *Acuerdos restrictivos de la competencia*, Madrid 1977.
- GALBRAITH, *El nuevo Estado industrial*, trad. cast. Manuel SACRISTAN, Barcelona 1980.
- GALGANO, *Historia del Derecho mercantil*, trad. cast. Joaquín BISBAL, Barcelona 1981.
- *I contratti di impresa. I titoli di credito. Il fallimento*, Bologna 1980.
- *Il imprenditore*, Bologna 1974.
- GARCÍA AMIGO, *Condiciones generales de los contratos civiles y mercantiles*, Madrid 1968.
- *Ley alemana occidental sobre «condiciones generales»*, en RDP, 384 ss.
- GARRIGUES, *Contratos bancarios*, Madrid 1958.
- *Tratado de Derecho mercantil*, III, vol. 1.º, Madrid 1964.
- *Negocios fiduciarios en Derecho mercantil*, Madrid 1981.
- *Curso de Derecho mercantil*, II, 8 ed. revisada por SANCHEZ CALERO, Madrid 1983.
- GAST, *Aperçu général de la loi americaine sur le Franchising* en RTD Comm. 2 (1982) 225 ss.
- GENOVESE, *Le forme volontarie nella teoria del contratti*, Padova 1949.
- GEZZI, *L'esclusiva nel contratto di agenzia*, en Riv. proc. civ. I (1977) 825 ss.
- GIANNASTASIO, *L'appalto*, en Trattato CICU / MESSINEO, XXIV, 2, Milano 1977.
- GIERKE, *Das neue Recht der Handelsvertreter*, en ZHR (1955) 117 ss.
- (GIERKE/) SANDROCK, *Handels-und Wirtschaftsrecht, Band I, Allgemeine Grundlagen der Kaufmann und sein Unternehmen*, Berlin/New York 1975.
- GILMORE, *The Death of contract*, Columbus/Ohio 1974.
- GIRÓN TENA, *Sociedades civiles y mercantiles. Distinción y relaciones en Derecho español*, en RDM 10 (1947) 7 ss.
- *Sobre los conceptos de sociedad en nuestro Derecho*, en RDP (1954) 396 ss. = *Estudios de Derecho mercantil*, Madrid 1955, p. 203 ss.
- *Los conceptos y tipos de sociedad en los códigos civil y de comercio y sus relaciones*, en Estudios del Centenario de la Ley del Notariado, IV, Madrid 1964, p. 1 ss.
- *Sociedades mercantiles (Lecciones)*, Valladolid 1967.
- *Apuntes de Derecho mercantil, I, (Sociedades. Parte general)*, Madrid 1973-74.

- *Derecho de sociedades. Tomo I (Parte general. Sociedades colectivas y comanditarias)*, Madrid 1976.
- *Apuntes de Derecho mercantil (Sociedades. Parte general)*, Madrid 1981-82.
- GLASER, *Steht dem Generalvertreter ein Ausgleichsanspruch zu ?*, en BB (1957) 1173 ss.
- GÓMEZ ACEBO, *La buena y mala fe. Su encuadramiento en la teoría general del Derecho y su eficacia en el Código civil*, en RDP (1952) 101 ss.
- GÓMEZ SEGADE, *El secreto industrial («Know-how»)*. Concepto y protección, Madrid 1974.
- *Las licencias contractuales de patente y la industria farmacéutica española*, en *La protección jurídica de las invenciones y la industria químico-farmacéutica*, Madrid 1974, p. 337 ss.
- *Algunos aspectos de la licencia de know-how. Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo (Sala primera) de 24 de octubre de 1979*, en ADI 7 (1981) 201 ss.
- GONDRA ROMERO, *Hacia una renovación de los estudios de Derecho de sociedades en la doctrina española*, en RDM 140-141 (1970) 349 ss.
- *Condiciones generales de la contratación y protección de la parte más débil en el marco del Derecho uniforme de la compraventa internacional*, en Estudios URJA, Madrid 1978, p. 233 ss.
- *Del Derecho de la economía a la moderna Economía del derecho (Viejas y nuevas perspectivas de la colaboración entre las ciencias económica y jurídica)*, en el volumen «Estudios de Economía», Libro homenaje con motivo del XXV aniversario de la creación de la Facultad de Ciencias Económicas y Comerciales de Bilbao, Bilbao 1983, p. 49 ss.
- GONZALEZ ORDÓÑEZ, *Los criterios del Derecho español sobre distinción de sociedades mercantiles y civiles y sus consecuencias prácticas*, en RDM 59 (1956) 51 ss.
- GORLA, *Condizioni generali di contratto e contratti conclusi mediante formulari nel diritto italiano*, en Riv. dir. comm. I (1963) 108 ss.
- GOTTHOLD, *Zur Okonomischen Theorie des Eigentums. Eine Kritische Einführung*, en ZHR (1980) 545 ss.
- GRECO, *Ancora sulla concorrenza sleale per violazione di esclusive di vendita*, en Riv. dir. comm. II (1955) 447 ss.
- GUGLIELMETTI, *Limiti negoziali della concorrenza*, Padova 1961.
- *I contratti normativi*, Padova 1969.

- GUTEMBERG, *Grundlagen Betriebswirtschaftslehre, II Band: Der Absatz*, Berlín/Güttingen/Heidelberg 1965.  
 — *Economía de la empresa. Teoría y práctica de la gestión*, trad. cast. GARCÍA ECHEVERRÍA, Bilbao 1978.
- GUYENOT, *Les conventions d'exclusivité* en RTDComm. (1963) 514 ss.  
 — *Les contrats de concession commerciale*, París 1968.  
 — *Les contrats de groupements d'intérêt économique*, París 1970.  
 — *Cours de Droit commercial*, París 1977.  
 — *Concession exclusive*, en Rep. dr. comm. Dalloz, n. 183.
- GUYON, *Droit des affaires*, París 1977.
- HASSLER, *L'intérêt commun*, en RTDComm. 4 (1984) 581 ss.
- HAYEK, *Derecho, legislación y libertad*, trad. cast., Madrid 1978.
- HEMARD, *nota a Aix*, 31.10.1963, en JCP II (1964) 13647.  
 — *Les agents commerciaux*, en RTDComm. (1973) 241 ss.
- HERSCHEL/BEINE/BUCHWALD, *Handbuch zum Rechts des Handelsvertreters*, Köln 1954.
- HECK, *Normenverträge*, en Jhr. Jb. 73 (1923) rr ss.
- IGLESIAS PRADA, *Notas para el estudio del contrato de concesión mercantil*, en Estudios URJA, Madrid 1978, p. 249 ss.
- KAMENSHINE, *Competition versus Fairness in Franchising*, en 40 Geo. Wash. L. Rev. (1971) 197 ss.
- KIRCHNER, *Okonomische Analyse des Recht und Recht der Wettbewerbsbeschränkungen (Antitrust Law and Economics). Die amerikanische Diskussion und Folgerungen für das deutsche Recht*, en ZHR 144 (1980) 563 ss.
- KIRCHNER/SCHANZE, *Okonomische Analyse das Recht*, Kronberg Ts. 1978.
- KNIEPER, *Technokratische Rationalität in Allgemeinem Geschäftsbedingungen*, en Zeitschrift für Rechtspolitik (1970) 60 ss.
- KOCHS, *Der Eigenhändler. Rechtsprobleme des Rahmenverträge unter Berücksichtigung auch der Nebenverträge*, Köln 1964.
- KRAMER, *Die «Krise» des liberales Vertragsdenkens*, 1974.
- KRASSER, *Der Schutz von Preiss- und Betriebsbindungen gegenüber Aussenseitern*, Köln/Berlín/München 1972.
- KREIFELS/LANG, *Des Ausgleichsanspruch der Vertragshändler*, en NJW (1970) 1769 ss.
- LACRUZ BERDEJO, *Elementos de Derecho civil II, Derecho de obligaciones*, vol. 2, *Contrato y negocio jurídico «inter vivos»*, Barcelona 1977.
- LARENZ, *Methodenlere der Rechtswissenschaft*, Berlín/Heidel-

- berg 1960 (*Metodología de la ciencia del Derecho*, trad. cast. RODRÍGUEZ MOLINERO, Barcelona/Caracas/México 1980).
- LARENZ, *Derecho de obligaciones, II*, trad. cast. SANTOS BRIZ, Madrid 1959.
- LASARTE, *Sobre la integración del contrato: la buena fe en la contratación (en torno a la sentencia del TS de 27. 1977)*, en RDP (1980) 50 ss.
- LASSIER/PLAISANT, Comentario a la sentencia Nice 29.8.1956, en JCP II (1956) 9440.
- LATOOURS BROTONS, *Contrato y subcontrato de distribución*, en RDP (1971) 715 ss.
- LAUFKE, *Vertragsfreiheit und Grundgesetz*, en *Festschrift für LEHMANN, I*, Berlín 1956, p. 145 ss.
- LAVILLA/CARTELLA, *The italian Law of Agency and Distributorship Agreements*, London 1977.
- LECRECQ / MAHAUX / MEINERTZHAGEN-LIMPENS, *Quelques aspects des contrats standardisés*, Bruxelles 1982.
- LEXIS, *El comercio*, trad. cast. BALLVE, Barcelona 1929.
- LUZZATO, *La compravendita*, Torino 1961.
- MANGINI, *La licenza de brevetto*, Padova 1970.
- MARINO Y BORREGO, *El suministro*, Salamanca 1959.
- MARCHAND, *Les rapports dans le nord de la France entre brasseurs et débitants tenus de se fournir obligatoirement de marchandises*, Lille 1930.
- MAYMON-GOUTALOY, *Contre une intervention législative en matière de concession commercial*, en RTDComm. 4 (1982) 519 ss.
- MAZZONI, *Contratti di massa e controlli nel diritto privato*, Napoli 1975.
- MENÉNDEZ, *Comentario de los arts. 1-4 de la Ley de contrato de seguro de 1980*, en *Jonadas sobre la Ley de contrato de seguro*, CUNEF, Madrid 1981.
- MERCADAL/JANIN, *Les contrats de coopération inter-entreprises*, París 1974.
- MESSINEO, *Dottrina generale dei contratto*, Milano 1948.
- MOSSA, *Il contratto di somministrazione*, Sassari 1914.
- MOUSSERON/SEUBE, *A propos du contrat d'assistance et de fourniture*, en D. (1973) 197.
- MESSIMEO, *Contratto preliminare, contratto preparatorio e contratto di coordinamento*, en Enc. dir. X, p. 166 ss.
- MUCKE, *Ist & 89b HGB Vertragshändler anwendar ?*, en MDR (1956) 641 ss.
- MULLER/GUGENBERGER, *Principes d'organisation de la coopé-*

- ration d'entreprises en Droit allemand*, en DCPI 3 (1977) 475 ss.
- NEPVEU-NIVELLE, *Análisis de los canales de distribución*, trad. cast. IZQUIERDO NAVARRO, Barcelona 1964.
- NIES, *Kann einem Eigenhändler des Ausgleichsanspruch des & 89b HGB zustehen ?*, en MDR (1961) 556 ss.
- NIPPERDEY, *Handelsvertreter und Eigen (Vertrags)-Händler. Der Ausgleichsanspruch des & 89b HGB*, en *Recht und Wirtschaft, Festschrift für HEDEMANN*, Berlin 1958.
- OFFERMANN, *Der Berlieferungsvertrag nach bayerrischen Recht*, Günzburg 1911.
- OPPO, *I contratti di durata*, en Riv. dir. civ. I (1943) 143 ss.  
— *Mandato irrevocabile e vincoli di gestione*, en Riv. dir. civ. I (1961) 25 ss.
- OTERO LASTRES, *La protección de los consumidores y las condiciones generales de la contratación*, en *Revista Jurídica de Catalunya* (1977) 765 ss.
- PARDOLESI, *I contratti di distribuzione*, Napoli 1979.
- PAZ ARES, *Recensión de Il commercio de SANTINI*, en RDM 153-154 (1979) 669 ss.
- PAZ ARES, *La economía política como jurisprudencia racional (Aproximación a una teoría económica del Derecho)*, en ADC XXXIV (1981) 601 ss.
- PERFETTI, *Ancora sul contratto di concessione di vendita*, en nota a Trib. Napoli, 15.1.1979 (en Dir. e Giur. (1979)).
- PFEIFER, *Einräumung des «Alleinverkaufsrechts»*, en *Leipziger Zeitschrift für Deutsches Recht* 9 (1915) 1087.
- PIGASSOU, *La distribution intégrée*, en RTDComm. (1980) 437 ss.
- PLAISANT, *Les contrats d'exclusivité*, en RTDComm. (1957) 1 ss.  
— Nota a Lyon, 29.1.1964, en D. (1965) 186 ss.  
— Nota a Cass. comm. 16.10.1968, en D. (1968) 193 ss.
- PLAISANT/LASSIER, *Comentario a Nice*, 29.8.1965, en JCP II (1956) 96040.
- POLO, E., *La protección del consumidor en el Derecho privado*, Madrid 1980.
- POSNER, *Economic Analysis of Law*, Boston/Toronto 1973.  
— *Antitrust Policy and the Supreme Court: An Analysis of the restricted Distribution, Horizontal Merger and Potential Competition Decisions*, en 75 Colum. 1. Rev. (1975) 282 ss.
- PUENTE MUÑOZ, *El contrato de concesión mercantil*, Madrid 1976.
- PUENTE MUÑOZ, *El pacto de exclusiva en la compraventa y el suministro*, en RDM 103 (1967) 75 ss.
- RACKER, en *Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch*, I, München 1978.

- RADBRUCH, *Die Natur der Sache als juristische Denkform*, en Festschrift für LAUND, Hamburg 1948.
- RAISER, *Das Recht der Allegemeinem Geschäftsbedingungen*, Hamburg 1935.  
— *Der Gegenstand der Wirtschaftsrecht*, en ZHR (1974) 338 ss.
- RAVA, *Diritto industriale. Azienda, segni distintivi, concorrenza*, vol. I, Torino 1981.  
— *Le clause di concorrenza*, en Riv. dir. comm. (1905) 171.
- RAVAZZI, *La distribuzione commerciale*, en *Manuale di Marketing*, II, Milano 1976, p. 5 ss.
- RIPPERT/ROBLOT, *Traité élémentaire de Droit commercial*, II, Paris 1963/64.
- REHME, *Historia universal del Derecho mercantil*, trad. cast., Madrid 1941.
- RITTNER, *Die Ausgliesslichkeitbedingungen*, en *Dogmatischer und Rechtspolitischer sichtsicht*, Düsseldorf 1957.  
— *Vertragshändler und Vertragshändlerverträge. Bemerkungen zu Peter Ulmers «Vertragshändler»*, en ZHR (1971) 62 ss.
- RIZZO, *Condizioni generali del contratto e predisposizione normativa*, Camerino 1983.
- RODIERE/CHAMPAUD, *A propos des pompistes demarque*, en JCP I (1966) 1988 n. 5.
- RODOTA, *Condizioni generali di contratto, buona fede e potere del giudice*, en *Condizioni generali di contratto e tutela del contraente debole*, Milano 1970, p. 79 ss.
- ROPPO, *Il contratto*, Bologna 1977.  
— *Contratti standard*, Milano 1975.
- ROYO MARTÍNEZ, *Contratos de adhesión*, en ADC II (1949) 54 ss.
- RUBINO, *La compravendita*, en *Trattato di Diritto civile e commerciale CICU/MESSINEO*, XXIII, Milano 1971.
- SACCO, *Il contratto*, en *Trattato di Diritto civile italiano*, dirigido por VASSALI, Torino 1975.
- SALANDRA, *Contratti preparatori e contratti di coordinamento*, en Riv. dir. comm. I (1940) 23 ss.
- SALANDRA, *I contratti di adesione*, en Riv. dir. civ. I (1928) 428 ss.
- SALLE DE LA MARINIÈRE, *Le mandat d'intêret commun*, en RTD civ. (1973) 241 ss.
- SAINT-ALLARY, *Le contrat de franchising*, en *Nouvelles Techniques Contractuelles*, Paris 1971.
- SANCHEZ ANDRÉS, *Las condiciones generales en Derecho comparado: panorama legislativo*, eb RDM 157-158 (1980) 385 ss.

- SÁNCHEZ CALERO, *Instituciones de Derecho mercantil*, 9 ed., Valladolid 1982.
- *Las condiciones generales de los contratos de seguro y la protección de los consumidores*, en *Revista Española de Seguros* 21 (1980) 5 ss.
- *Comentario al art. 3 de la Ley de contrato de seguro*, en *Comentarios al Código de comercio y legislación mercantil especial*, dirigidos por MOTOS y ALBADALEJO, Tomo XXIV, Ley de contrato de seguro, vol. 1.º, artículos 1-44, p. 57 ss.
- SANDROCK, *Der Ausgleichsanspruch des Vertragshändlers: der Bundesgerichtshof auf den Spuren von Odysseus*, en *Festschrift für FISCHER*, Berlín/New York 1979, p. 657 ss.
- SAN JUAN, *Introducción a los problemas del «marketing»*, Bilbao 1980.
- SANTINI, *La vendita a prezzo imposto*, en *Riv. dir. proc. civ.* (1952) 1042 ss.
- *Il commercio. Saggio di economia del Diritto*, Bologna 1979.
- *I contratti divisibili*, en *Riv. dir. civ.* I (1982) 3 ss.
- SCHLUEP, *Die Kartellrechtlichen Aspekte des Alleinvertriebsvertrages*, en *Aktuelles internationale Wirtschaftsprobleme, Gedächtnisschrift für WACHTER*, Bern 1976.
- SCHREIBER, *Gemischte Verträge im Reichsschuldrecht*, en *Jhr. Jb.* 60 (1912) 106 ss.
- SCHRODER, *Zum Ausgleichsanspruch des Eigenhändlers (Vertragshändlers)*, en *BB* (1961) 809 ss.
- SCHULLER, *Zum Ausgleichsanspruch des Eigenhändlers und des Handelsvertreters*, en *NJW* (1961) 758 ss.
- SCHMIDT-SALZER, *Das Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeingesellschaft bedingungen*, en *NJW* (1977) 133.
- SCHWART, P., *Bibliografía de la libertad*, Madrid 1980.
- SICCA, *Il controllo della attività commerciale*, Padova 1974.
- SORDELLI, *I contratti di distribuzione: descrizione dei fenomeni e problemi concorrenziali*, en *Riv. dir. ind.* I (1974) 365 ss.
- SOTILLO, *Ponencia sobre la elaboración parlamentaria de la Ley de contrato de seguro*, en *Jornadas sobre la Ley de contrato de seguro*, CUNEF, Madrid 1981.
- SILVESTRONI, *Teorie negoziali, principi generali e principi costituzionali*, en *Riv. dir. comm.* 7-12 (1979) 337 ss.
- STOLL, *La legge tedesca sui contratti di adesione*, en *VARIOS, Le condizioni generali di contratto*, vol. I, a cura di M. BLANCA, Milano 1979, p. 269 ss.
- STUMPF, *Der Vertragshändlervertrag*, Heidelberg 1979.
- *Der Lizenvertrag*, Frankfurt am Main 1965.

- STUMPF/ZIMMERMANN, *Zu den Voraussetzungen des Anspruch des Vertragshändlers auf Zahlung eines Ausgleichs*, en BB (1978) 429 ss.
- TABET, *La locazione-conduzione*, Milano 1972.
- TEMPLE, *Les sociétés de fait*, París 1975.
- TEYSSIE, *Les groupes de contrats*, París 1975.
- THREARD, *La distribution des produits de marque et les concessionnaires*, en Gaz. Pal. I (1975) doc. 30.  
— *Le concessionnaire doit-il solliciter la protection du législateur*, en RTDComm. (1972) 537 ss.
- ULMER, P., *Die Stellung des Vertragshändlers in französischem Recht*, Stuttgart 1968.  
— *Der Vertragshändler. Tatsachen und Rechtsfragen kaufmännischen Geschäftsbesorgung beim Absatz von Markenwaren*, München 1969.
- ULMER / BRANDNER / HENSEN, *AGB-Gesetz, Kommentar zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen*, Köln 1978.
- URIA, *Reflexiones sobre la contratación mercantil en serie*, en RDM 62 (1956) 221 ss.  
— *Derecho mercantil*, 12 ed., Madrid 1982.
- VACCA, *I rapporti industria-distribuzione nei beni di consumo*, Milano 1963.
- VAN DER HAAS, *La empresa europea en transición*, trad. esp. Barcelona 1972.
- VARIOS, *La distribuzione commerciale degli anni ottanta*, a cura di A. SPRANZI, Milano 1979.
- VARIOS, *L'interpretazione del contratto. I orientamento della giurisprudenza*, a cura di ALPA, Milano 1983.
- VARIOS, *Derecho mercantil*, II, dirigido por A. MENÉNDEZ, UNED, Madrid 1981.
- VICENT CHULIA, *Concentraciones y uniones de empresas ante el Derecho español*, Madrid 1971.  
— *Compendio crítico de Derecho mercantil*, II, Valencia 1982.
- VICENTE Y GELLA, *Introducción al Derecho mercantil comparado*, Barcelona 1934.
- WIEACKER, *El principio general de la buena fe*, trad. cast. CARRRO, Prólogo de DíEZ PICAZO, Madrid 1977.
- WILL, *Le condizioni generali di contratto secondo la nuova legislazione tedesca: la loro disciplina nei rapporti interni e internazionali*, en Riv. dir. comm. (1979) 77 ss.
- ZANELLI, *Il franchising nella tipologia delle concessioni tra imprese*, en *Nuovi tipi contrattuali e tecniche di redazione nella*

*pratica commerciale*, a cura di VERRUCUOLI, Quaderni de Giurisprudenza Commerciale n. 14, Milano 1978, p. 247 ss.

— *Il sistema delle licenze e concessioni nei rapporti fra imprese multinazionale*, en Riv. notar. I (1974) 566.

— *Premese allo studio delle concessioni nei rapporti fra imprese*, en Scritti in onore di M. CASANOVA, Milano 1971, p. 389 ss.

— *Studi sull'agenzia*, Milano 1968.

— *Il contratto di Franchising*, en *Trattato di diritto privato* dirigido por RESCIGNO, vol. II. *Obbligazioni e contratti*, tomo III, Torino 1984.