

Expediente: 01-001649-182-CI

Resolución: 102

Órgano Competente: Tribunal II Civil, Sección Extraordinaria.

Emitida: 09:30 del 16 de mayo de 2006.

Tipo de Proceso: Ordinario civil.

Extracto

IV. De previo a evaluar la forma en que fue apreciada la prueba por la *a-quo* conviene aclarar algunos aspectos del contrato de distribución exclusiva de bienes o servicios suplidos por casas extranjeras a nacionales.

Lo fundamental, o *lo que distingue más claramente a la figura es la venta de productos que una empresa foránea –productor final- hace a una nacional, a efectos de que esta los distribuya, por sus propios medios, colocándolos masivamente en el mercado interno –en algunas ocasiones también venden directamente al consumidor-.*

Se hace referencia a la venta porque *no es un contrato de representación o agencia, en el que la empresa nacional actúa por cuenta de la extranjera colocando sus productos y recibiendo a cambio un canon o una comisión. No, se trata de venta de productos donde la empresa nacional asume los riesgos de su colocación, en tanto los adquiere de la extranjera, última que le garantiza un precio de distribuidor, permitiéndole así generar ganancias a partir de la diferencia por la reventa del producto.* Lo descrito es en términos generales, pues la realidad nos muestra muchas aristas particulares de esta forma de contratación.

Ahora bien y aquí el punto importante que servirá para revisar finalmente la sentencia venida en alzada.

El contrato de distribución puede serlo con exclusividad o sin ella. La exclusividad puede devenir de un acuerdo de partes expresamente pactado o, de uno implícito (artículo 1008 del código civil), que si bien no se puede deducir con facilidad, es factible hacerlo, según reiterada jurisprudencia, de lo que suceda en su fase de ejecución.

Esta es precisamente una de las reglas que en materia de interpretación contractual ha fijado nuestra jurisprudencia, pero incluso en algunas áreas específicas del derecho, generalmente caracterizadas por un afán proteccionista del

legislador a favor de una de las partes, **también se recurre a lo que se ha denominado la TEORÍA DEL CONTRATO REALIDAD, según la cual impera la realidad de la relación contractual, aún incluso contra lo expresamente dispuesto por el pacto.**

Para establecer esa realidad, es esencial la ya referida herramienta de interpretación, sea la forma como se ejecuta la relación negocial pactada, lo que resulta trascendental en materia de distribución de casas extranjeras, pues en nuestro país existe una ley proteccionista a favor del representante o distribuidor nacional que no puede dejarse de observar (al respecto ver resolución de la Sala Primera de la Corte No. 1 de las 15 horas del 5 de enero de 1994).

Esa naturaleza proteccionista obliga a la casa extranjera a desvirtuar la exclusividad, cuando ésta se alega por quien así la pretende y siempre y cuando se haya logrado demostrar que el producto sólo fue distribuido por la empresa nacional que demanda –contrato realidad de distribución exclusiva-.

Lo anterior obedece precisamente a esa especial protección que se le brinda a los empresarios nacionales frente a la casa extranjera que decide ampliar la distribución por medio de otros negocios en el mercado interno, en tanto aprovecha las circunstancias favorables de mercado logradas por la empresa nacional, dejándola en una difícil posición.