

**Resolución:** 000479-2001

**Órgano Competente:** Tribunal II Civil, Sección Segunda.

**Emitida:** 9:00 del 21 de diciembre de 2001.

**Tipo de Proceso:** Ordinario civil.

### **Extracto**

V...La doctrina se ha encargado de desarrollar **el concepto de distribuidor**, resaltando sus características.

Así, FARINA indica: " En este sentido es interesante citar lo resuelto en un fallo, según el cual *el contrato de distribución es un contrato consensual que otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado, cuya ganancia consiste, generalmente, en la diferencia entre el precio de compra y el de venta, denominada impropia comisión y más acertadamente de reventa.*

Entendemos que, en verdad, debe hablarse de margen de reventa y no de remuneración, pues ésta significa un pago hecho por otro, en tanto que el beneficio del distribuidor resulta de su propia actividad, pues él adquiere la mercadería y debe abonar su precio sea cual fuere la suerte posterior de su reventa; de modo que su ganancia depende exclusivamente de su éxito en el mercado y de la diferencia que obtenga entre lo que debe pagar al proveedor y lo que cobre a sus clientes.- Generalmente, los artículos objeto de distribución tienen un precio de mercado establecido por el productor al cual debe atenerse el distribuidor; pero nada impide que éste haga bonificaciones a sus clientes de acuerdo al modo de pago.

Debe tenerse presente que en caso de no pago por parte del cliente esto afecta sólo al distribuidor, quien debe soportar todos los riesgos una vez que la mercadería queda a su disposición: deterioro, pérdida, falta de pago de los clientes, etcétera " (FARINA, Juan M., Contratos comerciales Modernos, 2ª Edición, Buenos Aires, 1997, pág. 413).

De lo dicho, cabe indicar que no es ajeno a una relación de este tipo que el distribuidor sea quien pague el transporte de la mercadería, sus seguros y los derechos de importación.

En estos casos quien conoce la realidad económica del mercado es el distribuidor y no la casa extranjera.

Por su parte, BROSETA PONT señala en cuanto a este tipo de contrato lo siguiente: "*Es un contrato atípico, de naturaleza mixta, de extraordinario auge en el tráfico*

*actual, en virtud del cual las grandes empresas fraccionan su mercado en pequeñas zonas asignadas a sus concesionarios o distribuidores, con ventaja sobre la utilización de agentes.*

**A diferencia del contrato de agencia, en que las mercancías viajan y se entregan por cuenta y riesgo de la casa representada y ésta responde del saneamiento frente a la clientela y soporta el riesgo de impagos o insolvencias, el concesionario adquiere en firme la mercancía de la casa representada.**

En consecuencia, todos los riesgos de viaje, cobro y saneamiento de entrega al cliente suelen pesar sobre él. Por lo demás, a través de una serie de imposiciones o cargas (en cuanto a precio, forma de cobro, servicio postventa, publicidad de marca, etc.), el concedente se asegura que la distribución se hará en las condiciones que más prestigien a sus productos.