

# *Análisis comparativo entre el contrato de distribución y el contrato de suministro*

Diego Thomás Castagnino\*

RVDM, Nro. 5, 2020. pp-229-249

**Resumen:** En Venezuela los contratos de distribución y de suministro no se encuentran regulados expresamente en el Código de Comercio ni en el Código Civil. Se trata de tipos contractuales que surgen en virtud del principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes como respuesta a las necesidades de los comerciantes en un entorno cada vez más globalizado, competitivo e internacional. El presente trabajo tiene por objeto definir a los contratos de distribución y suministro, así como, analizar sus similitudes y diferencias, partiendo desde la clasificación general de los contratos y de las obligaciones de las partes.

**Palabras claves:** Contratos mercantiles, contrato de distribución, contrato de suministro.

## *Comparative analysis between the distribution contract and the supply contract*

**Abstract:** In Venezuela, distribution and supply contracts are not expressly regulated in the Commercial Code or the Civil Code. These are contractual types that arise by virtue of the principle of free autonomy of the will of the parties in response to their needs of traders in an increasingly globalized, competitive and international environment. The purpose of this paper is to define distribution and supply contracts, as well as to analyze their similarities and differences, starting from the general classification of contracts and the obligations of the parties.

**Keywords:** Commercial contracts, distribution contract, supply contract.

---

\* Abogado, Universidad Católica Andrés Bello. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario y Agente Financiero, Universidad de Alcalá. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela. Cursante del Doctorado en Ciencias Mención Derecho, UCV. Profesor de Derecho Mercantil I, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Profesor de Contratos Mercantiles y Títulos Valores, Facultad de Derecho, UCAB. Profesor de Profundizado I y Arbitraje Comercial (Especialización en Derecho Mercantil), Centro de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Profesor de Contratación Mercantil (Especialización en Derecho Mercantil), Postgrado, UCAB. Árbitro del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Caracas y del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA). Miembro Fundador y Secretario General de SOVEDEM. Email: diego.castagnino@gmail.com



# *Análisis comparativo entre el contrato de distribución y el contrato de suministro*

Diego Thomás Castagnino\*

RVDM, Nro. 5, 2020. pp-229-249

## **SUMARIO:**

*INTRODUCCIÓN. 1.- Definición. 2.- Caracteres similares. 2.1.- Son el resultado de la evolución del contrato de compraventa mercantil. 2.2.- Innominados y con tipicidad social. 2.3.- Son contratos mercantiles. 2.4.- Existencia de dos empresas u organizaciones independientes. 2.5.- Son contratos bilaterales. 2.6.- Son consensuales. 2.7.- Se trata de contratos principales. 2.8.- Frecuentemente son contratos paritarios. 2.9.- Son contratos intuitu personae. 2.10.- Ambos contratos pueden adoptar la forma de contrato interno o internacional, según sea el interés de las partes. 3.- Principales diferencias entre ambos tipos contractuales. 3.1.- En cuanto a las partes. 3.2.- Finalidad. 3.3.- Transferencia de la propiedad. 3.4.- Duración. 3.5.- Onerosidad. 3.6.- Publicidad. 3.7.- Dar garantía y prestar servicio. 3.8.- Llevar a cabo la actividad de captación del mercado. 3.9.- Permitir fiscalización razonable. 3.10.- Uso de las marcas. 3.11.- Respeto de la zona. CONCLUSIONES. BIBLIOGRAFÍA.*

## **INTRODUCCIÓN**

Los contratos de distribución y suministro no se encuentran regulados en el Código Civil ni en el Código de Comercio venezolano, son producto de la manifestación del principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes, y surgen como respuesta a las necesidades de los comerciantes en un entorno cada vez más globalizado, competitivo e internacional.

El dinamismo de la actividad comercial exige cada día una mayor agilidad por parte de los comerciantes, para quienes el tiempo es dinero, y la no adaptación a las nuevas realidades implica perder oportunidades.

---

\* Abogado, Universidad Católica Andrés Bello. Máster en Derecho de la Empresa, y Máster en Negocio Bancario y Agente Financiero, Universidad de Alcalá. Especialista en Derecho Mercantil, Universidad Central de Venezuela. Cursante del Doctorado en Ciencias Mención Derecho, UCV. Profesor de Derecho Mercantil I, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Profesor de Contratos Mercantiles y Títulos Valores, Facultad de Derecho, UCAB. Profesor de Profundizado I y Arbitraje Comercial (Especialización en Derecho Mercantil), Centro de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, UCV. Profesor de Contratación Mercantil (Especialización en Derecho Mercantil), Postgrado, UCAB. Árbitro del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Caracas y del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA). Miembro Fundador y Secretario General de SOVEDEM. Email: diego.castagnino@gmail.com

A pesar de no estar regulados en Venezuela, ambos tipos contractuales son utilizados con frecuencia en el tráfico mercantil, especialmente en aquellas relaciones que se caracterizan por ser de duración y de tracto sucesivo. Su sustento en la libre autonomía de la voluntad y su poco frecuente celebración por escrito puede ocasionar que existan ciertas divergencias entre las partes respecto a la calificación de la naturaleza contractual que rige a la relación y sus consecuencias jurídicas<sup>1</sup>.

Si bien ambos contratos tienen elementos comunes, son tipos contractuales distintos, con propósitos diferentes, lo cual se demostrará en el presente trabajo a través del análisis de su definición, su ubicación en la clasificación general de los contratos y mediante la comparación de las principales obligaciones de las partes.

La frecuente utilización de estos contratos en la práctica, su escaso estudio por parte del derecho mercantil venezolano, su importancia en el campo comercial y su repercusión en el ámbito jurídico son algunas de las razones que justifican la elaboración del presente trabajo.

## ***1.- Definición***

Tal y como lo advierte el profesor Alfredo Morles Hernández, en Venezuela no existe una teoría general de las obligaciones y de los contratos mercantiles distinta a la contenida en el Código Civil y formulada con carácter general no solo para el derecho privado, sino también para el derecho público. Tampoco se cuenta en el ordenamiento jurídico con un concepto de obligación y de contrato distinto al único formulado por el derecho civil<sup>2</sup>.

El régimen jurídico de los contratos mercantiles se sustenta en el principio general y común de la autonomía de la voluntad de las partes proclamado por el derecho civil; principio que no cuenta con una reiteración formal y expresa en la legislación mercantil venezolana. De tal manera que, según lo establecido en el artículo 8 del Código de Comercio<sup>3</sup>, a los efectos del derecho mercantil se aplicará el concepto de contra-

---

<sup>1</sup> Muestra de la confusión que puede ocasionar la falta de regulación en nuestro ordenamiento jurídico de estos tipos contractuales, se evidencia en la demanda incoada por DISTRIBUIDORA A.R.C., C.A. (DIARCA), en contra de la sociedad mercantil MAVESA, S.A., en donde el demandante calificó el contrato objeto de la controversia como de distribución exclusiva, la parte demandada en cambio consideró que se trató de una convención innominada semejante a la comisión o mandato mercantil, y el tribunal decidió que entre las partes existió un contrato de concesión. Sentencia del Juzgado Superior Octavo en lo Civil, Mercantil, Tránsito y Bancario de la Circunscripción Judicial del área Metropolitana de Caracas, de fecha 29 de octubre de 2015.

<sup>2</sup> Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil. Los contratos mercantiles*. Tomo IV. (UCAB. Caracas. 2004): 2197.

<sup>3</sup> Artículo 8: "En los casos que no estén especialmente resueltos por este Código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil". Código de Comercio. Gaceta Oficial N° 475 del 21 de diciembre de 1955.

tos que ofrece el artículo 1133 del Código Civil, según el cual es: “(...) una convención entre dos o más personas para constituir, reglar, transmitir, modificar o extinguir entre ellas un vínculo jurídico”.

El contrato es la principal fuente de las obligaciones mercantiles, y es el medio idóneo para facilitar la circulación de bienes y servicios, ejemplo de ello se evidencia en los contratos de distribución y suministro. Ambos contratos tienen una importante función en el ciclo económico, ya que se presentan como una opción válida para los empresarios que requieran llevar a cabo intercambios comerciales en el mercado local o internacional.

El contrato de distribución y el de suministro ofrecen una estructura que garantiza simplicidad y agilidad, cada uno para la consecución de actos de comercio de naturaleza distintas, tal y como se puede apreciar de sus respectivas definiciones.

El vocablo “distribución” ha sido empleado por la doctrina mercantil en dos sentidos<sup>4</sup>: (i) distribución en sentido amplio, entendida como la categoría que comprende todos los contratos que sirven para la distribución de los productos o servicios en el mercado<sup>5</sup>, es decir, a los contratos de agencia, concesión, distribución propiamente dicha y a la franquicia<sup>6</sup>; y (ii) distribución en sentido estricto, definida como el contrato por medio del cual el productor o el fabricante conviene el suministro de un bien final al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada, y a cambio de un porcentaje que puede consistir en un descuento sobre el precio de venta del producto<sup>7</sup>.

La actividad distributiva se regula mediante un contrato de distribución, en donde el productor acuerda la provisión de un producto (sea un bien o un servicio) al distribuidor, quien asume la obligación principal de revender dicho producto en un mercado determinado y mediante una estructura organizativa, a cambio de un porcentaje sobre el precio de la reventa del producto.

De acuerdo con el Diccionario general etimológico de la lengua española, el origen de la palabra “suministro” proviene del latín “*subministráere*”; una conjunción de “*sub*” (que significa “bajo”) y “*ministrare*” (cuyo significado es “*servir*”). Es decir, “servir bajo las órdenes de...”. O bien, más modernamente, “proveer de lo necesario”.

<sup>4</sup> Farina Contratos mercantiles 404 y 405

<sup>5</sup> Rodrigo Bercovitz Rodríguez-Cano, *Comentarios a la sentencia del Tribunal Supremo de Justicia de 8 de noviembre de 1995*. (Editorial CCJC. Madrid, 1996): 532.

<sup>6</sup> Osvaldo Marzorati y Carlos Molina, *Contratos de distribución*. (Editorial Heliasta. Buenos Aires, 2010): 55.

<sup>7</sup> Salvador Perrota y Juan C. Couso, “Contrato de distribución en contratos de empresas”. *II Jornadas Rioplatenses de Derecho*. (Editorial Acalí, Buenos Aires): 173.

También, suele identificársela con la palabra “abastecimiento”, que debe ser entendida como el acto de dar lo bastante para que otro así subvenga a sus necesidades<sup>8</sup>.

El contrato de suministro “*es un contrato por el cual una parte se obliga a entregar cosas a la otra, en forma periódica o continuada, y esta a pagar un precio por ellas*”<sup>9</sup>. En este contrato resaltan dos características fundamentales: la satisfacción de las necesidades del suministrado, y la duración, como elemento que permitirá satisfacer tales necesidades, y que se traducirá en entregas periódicas o continuas.

## **2.- Caracteres similares**

Definitivamente son varios los elementos similares que comparten los contratos de distribución y de suministro, lo cual puede ser el motivo de confusiones al momento de que las partes califiquen su negocio jurídico. Entre las características similares destacan:

### **2.1. - Son el resultado de la evolución del contrato de compraventa mercantil**

No cabe dudas sobre la importancia que ha tenido el contrato de compraventa mercantil en el desarrollo de los intercambios comerciales. Sin embargo, también es cierto que la secuencia reiterada no constituye su característica natural, por lo que cada operación de compraventa requiere de un acuerdo distinto y único.

Para determinadas operaciones mercantiles el contrato de compraventa se volvió demasiado rígido, surgiendo la necesidad de modificarlo y adaptarlo a formas más flexibles garantizando que los intercambios de mercancías se ejecuten de manera más eficiente y sencilla, surgiendo así los contratos de distribución y suministro como resultado de la evolución histórica del contrato de compraventa.

Ambos contratos deben ser estudiados como formas contractuales distintas al contrato de compraventa. La principal justificación reside en que el compraventa es naturalmente un contrato de ejecución instantánea, en donde el pago del precio corresponde a una entrega única de mercadería, mientras que el contrato de distribución y de suministro, no se agota en un solo acto, el distribuidor necesita de un provisionamiento frecuente para poder cumplir con la actividad distributiva, y el suministrado requiere de un abastecimiento regular por parte del suministrante, razón

---

<sup>8</sup> Juan Pablo Orquera, “Breve reseña del Contrato de suministro”. *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*. (Ediciones Depalma. Buenos Aires, 1997): 425.

<sup>9</sup> Gabriel Stiglitz, *Concepto y función del contrato de suministro*. (LL Editores. Buenos Aires, 1989): 1074.

por la cual estos tipos de contratos mantienen en el tiempo la relación creada, evitando la realización de múltiples acuerdos de voluntades.

Aunque en la distribución subsiste el esquema básico del contrato de compraventa con finalidad de reventa como cauce jurídico para canalizar las relaciones entre el productor y el distribuidor, en el contrato de distribución, se crea un vínculo estable y duradero entre transmitente y adquirente del que dimanen otros derechos y obligaciones distintos del simple intercambio de cosa y precio, como por ejemplo: respeto de la zona asignada, permitir una fiscalización razonable, usar las marcas bajo los términos acordados, no competir, entre otros<sup>10</sup>.

Explica Messineo<sup>11</sup> que el contrato de suministro se diferencia de la compraventa por el hecho de que el suministrante está obligado a efectuar varias prestaciones que vienen a ser una serie de prestaciones conexas entre sí, aunque autónomas; y no sería concebible una prestación única, mientras que, en la venta, aun cuando esta se cumpla en diversos momentos, a entrega por partes, se da el fraccionamiento de una prestación única.

El contrato de suministro procura la simplificación de trámites, ya que por medio de un solo acuerdo se pacta la entrega periódica o reiterada en el tiempo de determinados productos<sup>12</sup>. De no existir este tipo contractual, el suministrado y el suministrante, tendrían que celebrar una serie consecutiva de compraventas para alcanzar su propósito, haciendo más burocrática y poco ágil la relación.

## ***2.2.- Innomidados y con tipicidad social***

Ambos contratos no cuentan con una nominación expresa en el ordenamiento jurídico venezolano, pero el Código Civil ha efectuado una especie de delegación en los sujetos privados para que puedan adoptar sus propias formulaciones contractuales, en vez de recurrir a las figuras tradicionales. Como se estableció anteriormente, los contratos de distribución y de suministro son una forma evolucionada del contrato de compraventa, y parten del principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes.

---

<sup>10</sup> Diego Thomás Castagnino, *El contrato de distribución*. (Editorial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia. C.A., Caracas, 2018): 61

<sup>11</sup> Francisco Messineo, *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Tomo V, Relaciones Obligatorias Singulares. (Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1971): 150.

<sup>12</sup> Hernando París, *Los Contratos privados en la Jurisprudencia de Casación*, (Editorial El Cano, San José, 2003).

Si bien en Venezuela el contrato de distribución no cuenta con una legislación expresa propia, el mismo se encuentra regulado de manera dispersa en el ordenamiento jurídico<sup>13</sup>. Debido a la relevancia económica de este contrato, la tendencia regional ha sido la de incluirlo en los Códigos de Comercio, tal y como ha sido el caso de países como Guatemala<sup>14</sup> y Argentina<sup>15</sup>.

El contrato de suministro no está regulado en el país, como tampoco lo está en España ni en México. Tal y como lo señala el catedrático Manuel Broceta Pont, la falta de regulación del contrato de suministro resulta “(...) increíble, dada su importancia y su frecuencia en el tráfico”<sup>16</sup>.

El autor Gabriel Correa Arango<sup>17</sup> señala que el contrato de suministro fue incluido en las legislaciones más modernas, como el Código de Comercio italiano de 1942, con el objeto de deslindarse de figuras contractuales afines, estableciéndole ciertas características y efectos que lo tipifican como una modalidad comercial autónoma. Bajo la influencia del código italiano países como Colombia<sup>18</sup>, Guatemala<sup>19</sup>, Honduras<sup>20</sup>, y Argentina<sup>21</sup> han reglamentado esta figura contractual en sus respectivos Códigos de Comercio.

Si bien los contratos de distribución y suministro no se encuentran regulados en el ordenamiento jurídico venezolano, cuentan con una tipicidad social producto de su reiterado uso en el comercio. Señala Messineo que este tipo de contratos “*tienen su germen en la inventiva práctica de los mismos interesados, antes que, en la fantasía de juristas y legisladores, y encontrando por lo general una primera disciplina en los usos y las costumbres, más afines a sus reales intenciones e intereses*”<sup>22</sup>.

<sup>13</sup> La Resolución N° SPPLC/036-95 del 28 de agosto de 1995 de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia, define al contrato de distribución en exclusiva como: “Los contratos o acuerdos celebrados entre un proveedor y un distribuidor en los que el proveedor se comprometa a suministrarle en exclusiva al distribuidor determinados productos para su reventa en un territorio determinado”. La Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria (Gaceta Oficial N° 5889 del 31 de julio de 2008) y la Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal (Gaceta Oficial N° 6011 del 21 de diciembre de 2010), si bien no definen al contrato de distribución, definen a la actividad distributiva que viene a ser el objeto del contrato.

<sup>14</sup> Artículos 280, 283 y 290 del Código de Comercio de Guatemala. Decreto Número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.

<sup>15</sup> Artículo 1.511, inciso b). Código Civil y Comercial de Argentina. Ley 26.994 del 1 de octubre de 2014, promulgado por el Poder Ejecutivo de la Nación el 8 de octubre de 2014 y entró en vigor el 1 de agosto de 2015.

<sup>16</sup> Manuel Broceta Pont, *Manual de Derecho Mercantil*. (Editorial Tecnos, Madrid, 2014): 391.

<sup>17</sup> Gabriel Correa Arango, *De los Principales Contratos Mercantiles*. (Edición Temis, Bogotá, 1988).

<sup>18</sup> Artículos 968 a 980 del Código de Comercio de Colombia. Diario Oficial N° 33339 del 16 de junio de 1971.

<sup>19</sup> Artículos 707 al 712 del Código de Comercio de Guatemala. Decreto Número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.

<sup>20</sup> Artículos 793 y siguientes del Código de Comercio de Honduras. Norma N° 73-50.

<sup>21</sup> Artículos 1176 a 1186. Código Civil y Comercial de Argentina. Ley 26.994 del 1 de octubre de 2014, promulgado por el Poder Ejecutivo de la Nación el 8 de octubre de 2014 y entró en vigor el 1 de agosto de 2015.

<sup>22</sup> Francisco Messineo, *Doctrina General del Contrato*. (Editorial EJE, Buenos Aires, 1952): 381.



### **2.3.- Son contratos mercantiles**

Ambos son contratos de naturaleza mercantil principalmente por tratarse de actividades que procuran el lucro, por ser actos de comercio objetivo, y, por sus partes ser comerciantes.

El artículo 2.1 del Código de Comercio establece que la compra de cosas muebles hechas con ánimo de revenderlas en la misma forma o en otra distinta es un acto de comercio, específicamente, se trata de un acto objetivo de comercio en razón del intento especulativo del sujeto<sup>23</sup>, que a los efectos del contrato de distribución tiene plena aplicación al distribuidor, también, en razón del artículo 2.6. *ejusdem*, se señala que las empresas de manufacturas son consideradas como acto objetivo de comercio, debido a la razón de la forma particular del ejercicio<sup>24</sup>, supuesto en el que encuadra el productor.

Por otro lado, el artículo 2.10 del Código de Comercio cataloga como un acto de comercio objetivo, a las empresas de provisiones o suministro, en función a la forma particular del ejercicio<sup>25</sup>, supuesto en el que encuadra el rol del productor (al ejecutar su obligación de provisionamiento al distribuidor), y el del suministrante (debido a su obligación de entrega de cosas o servicios, en forma periódica o continua, a favor del suministrado, contra la percepción de una compensación<sup>26</sup>).

### **2.4.- Existencia de dos empresas u organizaciones independientes**

Tanto en el contrato de suministro<sup>27</sup> como en el contrato de distribución<sup>28</sup>, se exige que cada parte deba contar con una organización empresarial apta para cumplir con las obligaciones que les correspondan. Esta obligación implica disponer con los recursos (humanos, financieros, físicos) necesarios de acuerdo con el objeto del contrato.

Así, las relaciones entre productor-distribuidor, suministrante-suministrado, deben ser independientes y autónomas entre sí, cada organización económica debe ser capaz de asumir los riesgos inherentes a sus operaciones, tomar decisiones de manera libre, y de responder por sus propios actos. De lo contrario, se perdería la naturaleza propia de estos tipos contractuales, no existiría suministro, porque, al ser el suminis-

---

<sup>23</sup> Roberto Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*. (UCAB-Fundación Roberto Goldschmidt, Caracas, 2002): 94 y 95.

<sup>24</sup> Roberto Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*... 96.

<sup>25</sup> Roberto Goldschmidt, *Curso de Derecho Mercantil*... 96.

<sup>26</sup> Alfredo Morles Hernández, *Curso de Derecho Mercantil. Introducción, la empresa, el empresario*. Tomo I. (UCAB, Caracas, 2004): 563.

<sup>27</sup> Ana M. Molas, *Contratos comerciales atípicos*. (Editorial Dibisa S. A., Buenos Aires, 1983): 122.

<sup>28</sup> Osvaldo Marzorati y Carlos Molina, *Contratos de distribución*...31

trante-suministrado parte de una misma empresa, las necesidades se satisfacen internamente, y en el caso del contrato de distribución, no estaríamos en presencia de una distribución por medio de terceros, sino de una distribución directa, conocida también como distribución por medios propios.

### **2.5.- Son contratos bilaterales**

Son considerados contratos bilaterales ya que, desde su perfeccionamiento, ambas partes resultan obligadas recíprocamente. Según la profesora María Candelaria Domínguez Guillén, la bilateralidad, “*es una convención porque combina el concurso de dos o más voluntades para la realización de un determinado efecto jurídico*”<sup>29</sup>.

La bilateralidad se manifiesta en el contrato de suministro cuando el suministrante asume la obligación de entrega periódica de las cosas, a cambio del pago de un precio, que debe pagar el suministrado por cada entrega.

En la relación contractual distributiva la bilateralidad se puede evidenciar al analizar las principales obligaciones de las partes y como estas se encuentran, indiscutiblemente, interdependientes entre sí, siendo cada parte, necesariamente deudora y acreedora al mismo tiempo. Así, el productor tiene como obligación fundamental la provisión al distribuidor de los productos a distribuir, en calidad y cantidad convenidas, y el distribuidor tiene como principal obligación vender los productos o servicios a terceros bajo los términos acordados<sup>30</sup>.

### **2.6.- Son consensuales**

Ambos son consensuales ya que se perfeccionan con el consentimiento de las partes, sin necesidad de que exista una formalidad especial. De ninguna manera se puede llegar a pensar que los contratos de distribución y suministro son contratos reales por la circunstancia de que el productor y el suministrante tienen la obligación de entregar la cosa al distribuidor y suministrado respectivamente.

Son contratos consensuales, quedan perfeccionados gracias al intercambio de consentimiento por ambas partes, como único requisito para la producción de los efectos obligacionales, sin que, para tal fin, se les exija la tradición de las cosas objeto del contrato.

---

<sup>29</sup> María Candelaria Domínguez Guillén, *Curso de Derecho Civil III. Obligaciones*. (Editorial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, C.A., Caracas, 2017): 472.

<sup>30</sup> Diego Tomás Castagnino, *El contrato de distribución*.... 91.

### **2.7.- Se trata de contratos principales**

No suponen una obligación preexistente, no depende de una obligación para su existencia y validez. Siguiendo el criterio de Gaudement<sup>31</sup>, se trata de contratos que pueden existir por sí mismo, independientemente de cualquier otro.

No obstante, tanto en el contrato de distribución como en el de suministro, es usual que las partes suscriban contratos preparatorios, como, por ejemplo: convenios de confidencialidad, *due diligence*, etc., así como también es frecuente que se exijan garantías, tales como fianzas de anticipo, de fiel cumplimiento, laboral, etc.

En todo caso, ni la celebración de contratos preparatorios ni la exigencia de garantías, hacen que los contratos de distribución y de suministro pierdan su característica de principal.

### **2.8.- Frecuentemente son contratos paritarios**

En la mayoría de las veces serán contratos paritarios, y excepcionalmente podrán adoptar la forma de contrato de adhesión (especialmente en el caso de suministro doméstico). Lo habitual en el ámbito mercantil es que sean el resultado de un proceso de negociación largo y de detalle, en donde las partes tienen la oportunidad de discutir minuciosamente los términos y condiciones que regirán al negocio jurídico.

### **2.9.- Son contratos *intuitu personae***

Se considera que ambos son contratos *intuitu personae* ya que se celebran atendiendo a las condiciones personales de los contratantes.

Al distribuidor le interesa distribuir productos de calidad y que el productor cumpla con la provisión acordada; el productor necesita contratar con un distribuidor que ofrezca conocimiento y experiencia en el mercado. Situación similar ocurre en el contrato de suministro, en donde, el suministrado contrata con el suministrante por que este tiene unas características específicas que logrará satisfacer sus necesidades, y el suministrante tiene interés en contratar con el suministrado ya que este tiene una necesidad que puede satisfacer a cambio de un precio.

---

<sup>31</sup> Eugene Gaudement, *Teoría general de las obligaciones*. (Editorial Porrúa, S.A., México D.F., 1984): 41.

## ***2.10.- Ambos contratos pueden adoptar la forma de contrato interno o internacional, según sea el interés de las partes***

Tanto el contrato de distribución como el contrato de suministro son frecuentemente utilizados no solo en el intercambio local, sino también en el mercado internacional.

### ***3.- Principales diferencias entre ambos tipos contractuales***

Corresponde ahora identificar y explicar las principales diferencias que existen entre el contrato de distribución y el contrato de suministro:

#### ***3.1.- En cuanto a las partes***

El contrato de distribución en su sentido estricto comprende dos partes: el “productor” o “distribuido” y el “distribuidor”, sobre quienes recaen obligaciones que deben interpretarse desde la pauta general de la buena fe, y con un criterio esencialmente colaborativo, ya que el productor y el distribuidor actúan en constante colaboración en aras de obtener un resultado beneficioso para ambos<sup>32</sup>.

Con el término productor o distribuido se hace referencia al agente económico que constituye el primer nivel de un canal de distribución de un determinado producto. No necesariamente tiene que ser el fabricante del producto, puede ser su importador. En todo caso, es el sujeto que tiene un genuino interés en que su producto sea comercializado en una zona específica por un tercero llamado distribuidor.

El distribuidor es el agente económico que se obliga a adquirir del productor o distribuido, bienes o servicios para ser colocados en un mercado determinado, por cuenta y riesgo propio, a cambio del margen obtenido por la reventa que realice.

En cambio, en el contrato de suministro las partes son: el “suministrante” o “proveedor” y el “suministrado” o “consumidor”. El suministrante es el sujeto que se obliga a la prestación periódica de productos a favor del suministrado, en las cantidades y momentos acordados en el contrato. El suministrado es concebido como la persona que verá satisfecha una necesidad mediante el suministro contratado, a cambio del pago de un precio.

---

<sup>32</sup> Osvaldo Marzorati y Carlos Molina, *Contratos de distribución...* 54 y 55.

Así, la primera señal que resalta para justificar que se trata de dos contratos diferentes es que las partes cuentan con una denominación especial y única, para cada tipo contractual, que, como es costumbre en nuestro derecho, está relacionada íntimamente con la principal prestación que asumen en el vínculo jurídico (ejemplo: distribuidor: distribuir, suministrante: suministrar).

### ***3.2.- Finalidad***

Al responder a la pregunta ¿para qué se ha contratado?, fácilmente se logra demostrar que el productor, distribuidor, suministrante y suministrado, procuran una finalidad diferente, tienen motivos distintos que los impulsan a celebrar un contrato de distribución o de suministro, respectivamente.

El productor desea que sus productos lleguen al mercado de la manera más eficiente posible por medio de un tercero, buscando la mayor utilidad al menor costo posible, concentrándose en su actividad de producción y apalancándose en el conocimiento, experiencia y penetración del mercado que le ofrece el distribuidor.

El distribuidor procura obtener un margen de ganancia sobre la reventa de los productos del productor. El éxito de la reventa depende en buena medida de la calidad y reputación de los productos fabricados o importados por el productor, así como también, de su reputación, y lealtad de sus consumidores o usuarios, lo cual motiva al distribuidor a ejecutar la actividad distributiva de manera impecable, procurando lograr la mayor colocación posible del producto en la zona acordada con el productor<sup>33</sup>.

El suministrado adquiere los productos para su uso, goce o transformación, de acuerdo con las necesidades que tenga en un momento determinado, y pretende asegurar la recepción frecuente del producto que requiere por el tiempo necesario, mediante la celebración de un solo contrato. En cambio, el distribuidor adquiere los productos del productor con ánimo de revenderlos, no de usarlos ni transformarlos.

El suministrante procura obtener una contraprestación por el suministro, es decir, el pago de un precio por parte del suministrado.

### ***3.3.- Transferencia de la propiedad***

El objeto del contrato de distribución puede ser tanto un bien como un servicio, y la doctrina emplea “producto” para aglutinar ambos términos.

---

<sup>33</sup> Osvaldo Marzorati y Carlos Molina, *Contratos de distribución...* 30.

En cuanto al contrato de suministro, ha habido dos tendencias. La primera seguida por el modelo liderado por el Código Civil italiano en donde se señala que el objeto del contrato de suministro puede abarcar únicamente a cosas. Posición apoyada por Messineo quien afirma que el “... *objeto de las prestaciones a realizarse son las cosas, en el sentido corriente del término (agua, frutos, combustibles, vituallas, materiales de construcción, minerales, vestuario, impresos, mercaderías de consumo general, municiones, armas y similares), pero también energías (térmicas, motrices, de iluminación)*”<sup>34</sup>.

La segunda tendencia es la más moderna, seguida por ejemplo por el Código Civil y Comercial argentino<sup>35</sup>, y el Código de Comercio colombiano<sup>36</sup>, que incorporan la posibilidad de también suministrar servicios. La práctica comercial venezolana ha acogido esta tendencia.

Si bien tanto para el contrato de distribución como para el de suministro es válido que el objeto sea un bien y/o un servicio, es necesario alertar que la diferencia radica en la transferencia de la propiedad.

Resulta habitual que se transfiera la propiedad del suministro al suministrado, pero, también es perfectamente válido que se transfiera el uso o goce de la cosa, lo cual no ocurre en la distribución, en donde la operación implica siempre la transferencia de la propiedad de los productos a favor del distribuidor, quien los adquirirá a cambio de un precio, para posteriormente proceder a revenderlos a sus clientes.

### **3.4.- Duración**

El contrato de distribución se caracteriza por ser un contrato de duración, ya que está destinado a perdurar por un período de tiempo prolongado, pues el distribuidor tiene derecho a que la relación dure para amortiguar las inversiones realizadas y obtener una razonable ganancia<sup>37</sup>.

Es usual que el distribuidor tenga que realizar ciertas inversiones para adaptarse a los requerimientos del productor, tales como: compra de camiones, adecuación de galpones, adquisición de implementos, etc. También es frecuente que el distribuidor

---

<sup>34</sup> Francisco Messineo, *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Tomo V... 151.

<sup>35</sup> El artículo 1176 del Código Civil y Comercial de Argentina define al suministro como: “el contrato por el cual el suministrante se obliga a entregar bienes, incluso servicios sin relación de dependencia, en forma periódica o continuada y el suministrado a pagar un precio por cada entrega o grupo de ellas”.

<sup>36</sup> El artículo 968 del Código de Comercio de Colombia define al contrato de suministro en los siguientes términos: “El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios”.

<sup>37</sup> Pablo Barbieri C., *Contratos de empresa*. (Editorial Universidad, Buenos Aires, 1998): 142.

invierta en publicidad de los productos objeto del contrato. El distribuidor efectúa todas esas inversiones con la expectativa de que puedan ser amortizados con el pasar del tiempo y con el éxito de la reventa de los productos.

Igualmente, el productor tiene interés en que el contrato perdure, contrata con el distribuidor con la intención de generar un vínculo estable de colaboración empresarial. De tal manera que, el tiempo constituye un factor importante para que el contrato produzca los efectos esperados por las partes, razón por la cual el otorgar un plazo de preaviso es indispensable en caso de terminación anticipada del contrato, para así permitir que la otra parte pueda reacomodar su negocio.

El contrato de suministro también es considerado un contrato de duración, ya que su rasgo esencial es la continuidad o periodicidad en las prestaciones; el interés de ambos contratantes reside en que la prestación se prolongue a lo largo del tiempo, respondiendo a una necesidad de la empresa que recibe el suministro<sup>38</sup>.

Durante la vigencia del contrato de suministro el suministrado tendrá la tranquilidad de que sus necesidades se verán satisfechas por el suministrante bajo los términos pactados<sup>39</sup>. El suministrante cumplirá con su obligación bajo la modalidad que acuerde con el suministrado, sea mediante entregas periódicas fijas, mediante requerimientos específicos del suministrado, o de acuerdo con las características propias del producto objeto del suministro.

La periodicidad o continuidad de las prestaciones por parte del suministrante es el elemento que permite la calificación del contrato de suministro como un contrato de duración. El elemento diferenciador entre ambos contratos es que en el contrato de suministro no es común que las partes efectúen inversiones para alcanzar los propósitos del contrato, a diferencia del contrato de distribución en donde las inversiones son habituales.

De todas formas, el otorgamiento de un plazo de preaviso también es aplicable al contrato de suministro en el caso de terminación anticipada de la relación, lo cual permitirá que el suministrado consiga otra fuente de abastecimiento que satisfaga sus necesidades, y al suministrante, se le permita buscar otro cliente, manejar adecuadamente sus inventarios, etc.

---

<sup>38</sup> Raúl A. Etcheverry, *Nuevas figuras contractuales*. (Editorial Astrea, Buenos Aires, 1987): 33.

<sup>39</sup> Juan M. Farina, *Contratos comerciales modernos*. (Editorial Astrea, Buenos Aires, 2005): 585.

### **3.5.- Onerosidad**

No hay dudas en la doctrina respecto a la onerosidad del contrato de distribución<sup>40</sup> y del contrato de suministro<sup>41</sup>. De acuerdo con el artículo 1135 del Código Civil, cada una de las partes trata de procurarse una ventaja mediante un equivalente. La diferencia radica en las ventajas que las partes procuran y en sus equivalentes.

En el caso del contrato de distribución, el distribuidor recibirá el precio que paguen sus clientes por la reventa de los productos del productor, quien, a su vez, recibirá el precio por la provisión de productos, y ambos potenciarán sus ingresos a medida que se incremente el consumo gracias a la penetración del mercado.

En el suministro la ecuación es mas sencilla, la onerosidad se manifiesta en el precio que recibirá el suministrante por parte del suministrado por los productos recibidos en forma periódica o continuada, resaltando que, gracias a este contrato, el suministrado logra satisfacer sus necesidades constantes, ya que el suministrante le garantiza la provisión de productos.

### **3.6.- Publicidad**

En el contrato de distribución, el distribuidor suele asumir la obligación de invertir en la publicidad de los productos objeto de la distribución. De hecho, de acuerdo con lo establecido en el artículo 2.c de la Resolución N° SPPLC/036-95<sup>42</sup>, el productor puede imponerle al distribuidor la obligación de hacer publicidad de los productos objeto del contrato de distribución en el territorio asignado.

Lo anterior no tiene cabida en el contrato de suministro, no resulta propio de este tipo contractual acordar que el suministrado efectúe publicidad de los productos que reciba del suministrante.

### **3.7.- Dar garantía y prestar servicio**

Resulta habitual que en el contrato de distribución el distribuidor asuma la obligación de dar garantía y prestar servicio a la clientela por los productos objeto de la distribución. En el caso de los contratos de distribución en exclusiva, el artículo 2.h de

---

<sup>40</sup> Osvaldo Marzorati, *Sistemas de distribución comercial*. (Editorial Astrea, Buenos Aires, 1992): 63.

<sup>41</sup> Maximiliano R. Calderón, *Contrato de suministro en el Código Civil y Comercial*. (Editores LL, Buenos Aires, 2015): 52.

<sup>42</sup> Resolución N° SPPLC/036-95 de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia del 28 de agosto de 1995. Gaceta Oficial N°. 35801, del 21 de septiembre de 1995.



la Resolución N° SPPLC/036-95<sup>43</sup> señala que el productor podrá imponerle esta obligación al distribuidor.

En el contrato de suministro, esta obligación no tiene cabida en cabeza del suministrado, ya que será quien use, goce o disfrute de los productos objeto del suministro. Mas bien será el suministrante quien deberá responder frente al suministrado por la garantía, y deberá prestar el servicio que corresponda, dependiendo de la naturaleza del producto.

### ***3.8.- Llevar a cabo la actividad de captación del mercado***

Es propio del contrato de distribución exigirle al distribuidor que además del acto de reventa de los productos, se encargue de captar nuevos mercados dentro de la zona acordada. El objetivo de esta obligación es procurar una mayor penetración del producto en la zona, lo cual contribuirá con el incremento de las ventas, proporcionando mayores ingresos al distribuidor, pero también al productor.

Este tipo de prestación no ocurre en el contrato de suministro, en donde la finalidad principal es satisfacer las necesidades periódicas del suministrado. Si el suministrante desea incrementar sus ventas, deberá realizar las actividades necesarias para captar otros clientes distintos al suministrado.

### ***3.9.- Permitir fiscalización razonable***

Debido a la multiplicidad de obligaciones que asume el distribuidor asociadas al manejo, almacenamiento, traslado y venta de los productos, el productor tiene especial interés en verificar su cabal cumplimiento, y lo suele hacer mediante fiscalizaciones razonables a la labor del distribuidor.

Las fiscalizaciones permiten un mayor control por parte del productor del cumplimiento del distribuidor de los parámetros exigidos en el contrato, ya que su incumplimiento puede repercutir directamente en el prestigio del producto.

En el contrato de suministro no es usual acordar este tipo de control y vigilancia en el cumplimiento de las obligaciones asumidas por las partes.

---

<sup>43</sup> Resolución N° SPPLC/036-95 del 28 de agosto de 1995 de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia...

### ***3.10.- Uso de las marcas***

El distribuidor tiene por responsabilidad comercializar los productos del productor, y para ello, debe hacer uso de las marcas del productor en la forma pactada en el contrato, y debe informar al productor si sobreviniere alguna amenaza al registro marcario que pudiera causar algún perjuicio<sup>44</sup>.

Es perfectamente válido, por ejemplo, que el distribuidor pueda rotular sus camiones con la imagen de las marcas de los productos objeto del contrato, o que incluya las marcas en material promocional, etc. Los límites siempre deberán pactarse en el contrato. En todo caso, jamás implicará una cesión marcaria a favor del distribuidor, sino una autorización de uso bajo ciertos términos y condiciones.

Este tipo de obligaciones no se presentan en el contrato de suministro.

### ***3.11.- Respeto de la zona***

En el contrato de distribución se suele designar al distribuidor zonas específicas en donde estará autorizado a realizar la distribución de los productos. Lo anterior obedece a múltiples motivos, que van desde la posibilidad de que el productor tenga interés en explotar la distribución de manera directa en determinadas zonas, o que el productor cuente con otros distribuidores que también se encargan de la actividad distributiva y se desea evitar que ocurra invasión de las zonas previamente asignadas.

Lo anterior no se presenta en el contrato de suministro. Vale la pena aclarar que el respeto de la zona no puede confundirse con la exclusividad que es perfectamente posible pactarse en ambos tipos contractuales.

## **CONCLUSIONES**

- Los contratos de distribución y suministro no se encuentran regulados en el ordenamiento jurídico venezolano, son producto de la manifestación del principio de la libre autonomía de la voluntad de las partes, y surgen como respuesta a las necesidades de los comerciantes en un entorno cada vez más globalizado, competitivo e internacional.
- El contrato es la principal fuente de las obligaciones mercantiles, y es el medio idóneo para facilitar la circulación de bienes y servicios, ejemplo de ello se evidencia en los contratos de distribución y suministro.

---

<sup>44</sup> Diego Thomás Castagnino, El contrato de distribución... 168

- Ambos contratos tienen una importante función en el ciclo económico, ya que se presentan como una opción válida para los empresarios que requieran llevar a cabo intercambios comerciales en el mercado local o internacional.
- La actividad distributiva se regula mediante un contrato de distribución, en donde el productor acuerda la provisión de un producto (sea un bien o un servicio) al distribuidor, quien asume la obligación principal de revender dicho producto en un mercado determinado y mediante una estructura organizativa, a cambio de un porcentaje sobre el precio de la reventa del producto.
- El contrato de suministro es un contrato por el cual una parte se obliga a entregar cosas a la otra, en forma periódica o continuada, y esta, a pagar un precio por ellas.
- Las principales características similares entre ambos contratos son: vienen a ser el resultado de la evolución del contrato de compraventa mercantil; son innominados y con tipicidad social; son contratos mercantiles; exigen la existencia de dos empresas u organizaciones independientes; son contratos bilaterales, consensuales, principales, paritarios, intuitu personae, y pueden adoptar la forma de contrato interno o internacional, según sea el interés de las partes.
- En cuanto a las diferencias resaltan: las partes cuentan con denominación especial y única; cada parte procura una finalidad distinta; en el suministro no siempre ocurre la transferencia de la propiedad; ambos son contratos de duración, pero por motivaciones distintas; la onerosidad es la regla, la diferencia radica en las ventajas que las partes procuran y en sus equivalentes; en el contrato de distribución es habitual exigirle al distribuidor que invierta en publicidad de los productos, de garantía y preste servicios a la clientela, lleve a cabo la actividad de captación del mercado, permita una fiscalización razonable, haga un uso correcto de las margas y respete la zona, obligaciones que no tienen cabida en el contrato de suministro.
- Si bien ambos contratos tienen elementos comunes, son tipos contractuales distintos, con propósitos diferentes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Barbieri C., Pablo. *Contratos de empresa*. Editorial Universidad, Buenos Aires, 1998.
- Broseta Pont, Manuel. *Manual de Derecho Mercantil*. Editorial Tecnos, Madrid, 2014.
- Calderón, Maximiliano R. *Contrato de suministro en el Código Civil y Comercial*. Editores LL, Buenos Aires, 2015.
- Castagnino, Diego Tomás. *El contrato de distribución*. Editorial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia. C.A., Caracas, 2018.

- Correa Arango, Gabriel. *De los Principales Contratos Mercantiles*. Edición Temis, Bogotá, 1988.
- Domínguez Guillén, María Candelaria. *Curso de Derecho Civil III. Obligaciones*. Editorial Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia, C.A., Caracas, 2017.
- Etcheverry, Raúl A., *Nuevas figuras contractuales*. Editorial Astrea, Buenos Aires, 1987.
- Farina, Juan M., *Contratos comerciales modernos*. Editorial Astrea, Buenos Aires, 2005.
- Gaudement, Eugene. *Teoría general de las obligaciones*. Editorial Porrúa, S.A., México D.F., 1984.
- Goldschmidt, Roberto. *Curso de Derecho Mercantil*. UCAB-Fundación Roberto Goldschmidt, Caracas, 2002.
- Marzorati, Osvaldo y Molina, Carlos. *Contratos de distribución*. Editorial Heliasta. Buenos Aires, 2010.
- Marzorati, Osvaldo. *Sistemas de distribución comercial*. Editorial Astrea, Buenos Aires, 1992.
- Messineo, Francisco. *Doctrina General del Contrato*. Editorial EJEA, Buenos Aires, 1952.
- Messineo, Francisco. *Manual de Derecho Civil y Comercial*. Tomo V, Relaciones Obligatorias Singulares. Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1971.
- Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil. Introducción, la empresa, el empresario*. Tomo I. UCAB, Caracas, 2004.
- Morles Hernández, Alfredo. *Curso de Derecho Mercantil. Los contratos mercantiles*. Tomo IV. UCAB. Caracas. 2004.
- Orquera, Juan Pablo. “Breve reseña del Contrato de suministro”. *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*. Ediciones Depalma. Buenos Aires, 1997.
- París, Hernando. *Los Contratos privados en la Jurisprudencia de Casación*. Editorial El Cano, San José, 2003.
- Perrota, Salvador y C. Couso, Juan. “Contrato de distribución en contratos de empresas”. *II Jornadas Rioplatenses de Derecho*. Editorial Acali, Buenos Aires.
- Rodríguez-Cano, Rodrigo Bercovitz. *Comentarios a la sentencia del Tribunal Supremo de Justicia de 8 de noviembre de 1995*. Editorial CCJC. Madrid, 1996.
- Stiglitz, Gabriel. *Concepto y función del contrato de suministro*. LL Editores. Buenos Aires, 1989.

#### Legislación y jurisprudencia:

- Código Civil y Comercial de Argentina. Ley 26.994 del 1 de octubre de 2014, promulgado por el Poder Ejecutivo de la Nación el 8 de octubre de 2014 y entró en vigor el 1 de agosto de 2015.
- Código de Comercio de Colombia. Diario Oficial N° 33339 del 16 de junio de 1971.
- Código de Comercio de Guatemala. Decreto Número 2-70 del Congreso de la República de Guatemala.
- Código de Comercio de Honduras. Norma N° 73-50.

Código de Comercio. Gaceta Oficial Nº 475 del 21 de diciembre de 1955.

Ley Orgánica de Seguridad y Soberanía Agroalimentaria. Gaceta Oficial Nº 5889 del 31 de julio de 2008.

Ley Orgánica del Sistema Económico Comunal. Gaceta Oficial Nº 6011 del 21 de diciembre de 2010.

Resolución Nº SPPLC/036-95 del 28 de agosto de 1995 de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Gaceta Oficial Nº. 35801, del 21 de septiembre de 1995.

Sentencia del Juzgado Superior Octavo en lo Civil, Mercantil, Tránsito y Bancario de la Circunscripción Judicial del área Metropolitana de Caracas, de fecha 29 de octubre de 2015.