

ALEGATO SOBRE CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN (SUMINISTRO)

Dr. Galo García Feraud

I.- La tesis de los fallos recurridos:

Tanto la sentencia de primera como de segunda instancias, que nos han sido desfavorables, parten de la tesis no planteada en las excepciones y que fundamentalmente consiste en identificar el contrato de compraventa con el contrato de distribución exclusiva (suministro con pacto de exclusividad), tal como se indica en el considerando Cuarto de la sentencia de primer grado, que la Segunda Sala de la H. Corte Superior de Guayaquil ha acogido como enjuicioso estudio.

En sus consideraciones concretamente se expresó:

a) Que las partes habían dado a su contrato una equivocada calificación 'o denominación porque eran imperitas en derecho; desde luego, el Juez Civil al hacer esta observación olvidó que el contrato estaba redactado en papel membretado de su autor, un distinguido abogado con domicilio en Guayaquil;

b) Que el contrato de distribución exclusiva "en puridad técnico-científica, no reviste de otras características que el de una compraventa continuada de mercancías para su reventa a terceros";

c) Que la distribución exclusiva sólo es un pacto de limitaciones obligatorias unilaterales o bilaterales; y,

d) Que "la distribución exclusiva, en el caso que se juzga, se encuentra subordinada al contrato de compraventa del que resulta ser un complemento, sin que ello haga variar o perder su naturaleza, para transformarlo en otro distinto, por lo que tienen que aplicarse las reglas de tal entidad jurídica" (se refiere a las reglas de la compraventa mercantil).

El asunto, como se aprecia, trasciende de los estrechos límites de una controversia específica de intereses meramente particulares y exige un estudio detenido para establecer si la tesis sostenida por el Juez Civil y la Segunda Sala de la Corte Superior de Justicia responden a las necesidades de la realidad mercantil de nuestro país en este tiempo, y, a la doctrina jurídica que se ha desenvuelto para explicar las diferencias entre las diversas figuras jurídicas que el desarrollo industrial y comercial ha usado repetidamente para su mejor tratamiento conceptual y normativo.

II.- Los contratos de distribución.-

Dados los antecedentes expuestos resulta así una necesidad entrar al estudio de los contratos de distribución, reconociendo, como debemos reconocer, el contraste entre la ausencia de la bibliografía nacional sobre esta materia, de una parte, y, la creciente especificidad que, por otra parte, va cobrando en libros y legislaciones del exterior y en los usos y costumbres mercantiles perseverantes del Ecuador.

Un estudio sintético y bibliográfico sobre el tema podemos desarrollarlo en los siguientes puntos:

1.- Razones económicas y jurídicas del Contrato de Distribución:

a) Gabriel, Correa Arango en su obra "De los Principales Contratos Mercantiles", edición 1.988, primera edición, Biblioteca Jurídica Dike, páginas 237 y 238, entre

otros conceptos, explica sus razones de la siguiente manera:

"La evolución del modo de producción capitalista acentúa el fenómeno de la concentración del poder económico, con el objeto de favorecer e incluso crear las condiciones objetivas para el surgimiento de una **producción y distribución masivas, que permitan poner cada día más bienes y servicios a disposición de los hombres**".

"Las estructuras jurídicas de los diferentes países, recogiendo y promoviendo esa realidad económica de concentración de capital y la masificación de la producción, van creando instituciones a nivel de la superestructura, que poco a poco vayan respondiendo a ese entorno socio-económico. Así surgen las sociedades comerciales, los consorcios, los trust, etc., y **algunas relaciones contractuales novedosas que pudiéramos denominar genéricamente de "distribución" como lo son**, a título de ejemplo, la consiganción, la agencia comercial y el suministro que ahora nos ocupa".

"Estos contratos **de integración**, que conllevan un vínculo muy estrecho entre productores y consumidores implican para el jurista el sustraerse un , poco de la órbita de lo estrictamente jurídico, para incursionar un tanto en las realidades del mundo económico en búsqueda de que sus planteamientos se adapten a determinadas circunstancias socio-económicas que a él. corresponde en muchos casos organizar y reglamentar con miras al progreso, evitando así una aplicación ciega e **inoportuna de normas o principios jurídicos surgidos para la formación de situaciones sociales o económicas diferentes**".

"El logro de tal objetivo no aconseja la utilización **de contratos independientes y de carácter instantáneo**, sino o la implementación de otras formas contractuales que se adecúen a los avances tecnológicos y administrativos de las modernas estructuras capitalistas. **De ahí que frente a las relaciones de integración** entre sectores económicos tan importantes como el de la producción y comercialización de los productos, **deba acudirse a los contratos que hemos denominado "normativos "**, para que se garantice la estabilidad y permanencia de esas relaciones, trazando *así el* régimen que ha de regularlas en el futuro, como ocurre con el suministro".

"Pues bien, este contrato responde cabalmente a esas necesidades, ya que, por su duración en el tiempo, evita la concertación de una pluralidad de acuerdos siempre que surja una necesidad específica, sistema que el profesor Garrigues tilda de riesgoso por un doble aspecto: El de la inseguridad respecto de la conclusión del contrato mismo, ya que dependería de la existencia de mercancías en las factorías o almacenes del proveedor y de su disposición para enajenarlas; y el de la oscilación de los precios si éstos han de determinarse caso por caso para cada contrato aislado".

"Pero, además de los riesgos anotados por el profesor español, existen evidentemente inconvenientes de carácter práctico y económico en la celebración plural y aislada de contratos, ya que este sistema no sólo resulta engorroso, sino que conlleva r una gran pérdida de tiempo y unos costos a nivel administrativo injustificados. **Es preferible entonces la celebración de un solo contrato de suministro que, por su duración, garantice a las partes la recepción: de las recíprocas prestaciones** durante un tiempo determinado, sin necesidad de que, a cada momento, se celebre un contrato diferente".

b) Jaime Alberto Arrubla Paucar en su obra "Contratos Mercantiles", Tomo I, Segunda Edición, Biblioteca Jurídica DIKE, páginas 221, 222 y 223, entre otros conceptos, explica sus razones de la siguiente manera:

"De otro lado, la compraventa con objeto fraccionado, se presenta como figura inspiradora del SUMINISTRO DE COSAS; **con el paso del tiempo y las necesidades del tráfico económico, se 'han perfilando .las diferencias esenciales que hoy en día separan a figuras contractuales tan similares**".

"La realidad económica en el mundo actual, encadena a los diferentes sujetos que participan en el tráfico económico, estableciendo entre ellos la necesidad de mantenerse vinculados en una **red de distribución** - Como respuesta a su necesidad, deben aparecer contratos que prevén el mantenimiento de sus relaciones futuras, es decir, **contratos norinativos, "que trazan** el régimen que habrá de regular sus relaciones, con una

perspectiva de duración de éstas".

"Para satisfacer la necesidad antes anotada, aparecen entre otros, el contrato de suministro, que es el típico contrato de duración; su eficacia no se puede agotar en un solo acto, puesto que las necesidades de los contratantes son precisamente, la previsión futura, el mantenimiento en el tiempo. Por ello se dice que el suministro "es el contrato que engendra obligaciones duraderas a cargo de las partes".

"En este contrato, como en los demás contratos de duración, el interés de las partes solamente queda satisfecho, cuando la prestación se prolonga en el tiempo. **Se está buscando con el suministro precisamente precaver el futuro de las partes** en cuanto a sus necesidades de distribución o de producción. Según opinión del profesor GARRIGUES, "la duración del cumplimiento incide en la causa del contrato, de tal suerte que éste no cumpla su función económica si su ejecución no se prolonga en el tiempo: la utilidad para el contratante es proporcional a la duración del contrato. La causa en los contratos de duración no consiste en asegurar a las partes una prestación única, aunque realizada en momentos diversos, sino en asegurar por cierto tiempo VARIAS PRESTACIONES o una prestación continuada".

c) Por su parte, el Profesor Joaquín Garrigues, en su obra "Curso de Derecho Mercantil", Sexta Edición, Editorial Porrúa, página 95, al explicar el Contrato de Suministro, manifiesta sus razones de la siguiente manera:

"La razón de ser del suministro está en el deseo de hallar satisfacción rápida, segura y económica a las necesidades constantes en la vida moderna, que sería aleatorio y antieconómico satisfacer concertando un contrato distinto en cada momento en que surgiese una necesidad: Puede definirse el suministro como el contrato por el que una empresa (suministrador o proveedor) se obliga mediante un precio unitario a entregar a otra (suministrado) cosas muebles en épocas y cantidad fijada en el contrato o determinados por el acreedor de acuerdo con sus necesidades. De este concepto se desprende que el suministro es una variante o especialidad de la venta de cosas muebles. La diferencia entre compraventa y suministro aparece clara siempre que en el contrato de compraventa el pago del precio corresponde a una entrega única de la mercancía, ya que lo característico del suministro es que esta obligación no se cumple uno actu, sino que se prolonga a través del tiempo en entregas periódicas o continuadas. La diferenciación se complica cuando se trata de una compraventa en la que la obligación de entrega del vendedor se realiza parcialmente en entregas repartidas a lo largo del tiempo. La diferencia subsiste porque, **en el caso de** ventas con entrega repetidas, la prestación es única aunque su ejecución se fraccione en el tiempo, mientras que en el suministro no hay una prestación única, sino varias prestaciones autónomas ligadas entre sí de tal suerte que lo que importa no es tanto la suma de las prestaciones como las prestaciones aisladas que se reiteran a lo largo del tiempo pactado. Mientras en la venta con entregas repetidas hay una sola obligación y una sola prestación aunque está dividida en partes en el momento de su ejecución, **en** el suministro hay una pluralidad de obligaciones derivadas todas de un contrato único.

2.- Incorporación de la figura en nuevas legislaciones:

al Gabriel Correa Arango, obra citada, describe la incorporación de la nueva figura en las legislaciones modernas, con los siguientes párrafos (páginas 233 y 234) :

"Sólo en las codificaciones mercantiles más modernas (Código de Comercio italiano de 1.942), se le presta atención a esta institución, se le deslinda de figuras contractuales afines, y se le imprimen ciertas características y efectos que lo tipifican como una modalidad negocial autónoma, susceptible de distinguir incluso d& instituciones tan similares como la misma venta con objeto fraccionado, y cuya presencia e importancia en el tráfico jurídico mercantil la hacen acreedora a este estudio especial que ahora emprendemos".

"Los legisladores colombianos, con marcada influencia del Código Italiano

(artículos 1559 a 1570)¹, introducen en la legislación comercial esta figura del suministro, lo que constituye un verdadero avance en nuestro derecho positivo, si se tiene en cuenta que países con una mayor tradición histórica y jurídica como España y México no lo han regulado en sus Códigos, descuido imperdonable que ha hecho expresar al profesor español Manuel Broceta Pont ("Manual de Derecho Mercantil" página 391) lo siguiente: "Aunque parece increíble, dada su importancia y su frecuencia en el tráfico, el suministro es un contrato atípico no regulado en nuestro derecho positivo"...

"Actualmente el Código de Comercio colombiano dedica el Título III (artículos 968 a 980, inclusive) de su Libro Cuarto a la normación de esta nueva figura negocial, con loables aciertos y lamentables errores, como se verá posteriormente en el curso de este análisis".

b) Conviene advertir que el art. 968 del Código de Comercio colombiano define el contrato de suministro (que es uno de los contratos de distribución) de la siguiente manera: "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".

3.- Diferencia con la compraventa mercantil.

a) Aparte de la observación o contraargumentación que el propio Garrigues formula para restar vigor a la cierta y superficial asimilación que inicialmente pudiera darse entre el suministro y la compraventa, Gabriel Correa Arengo, obra citada, páginas 274, 275 y 276, subraya sus puntuales diferencias en los términos que siguen:

"Como se indicó en apartes anteriores, el profesor español Joaquín Garrigues ("Tratado de Derecho Comercial", Tomo III, páginas 416 y 417), ha expresado con toda claridad que el contrato de suministro es simplemente una "variante o especialidad de la venta de cosas muebles", dado que las obligaciones fundamentales que emergen de ambos contratos son las mismas: Tanto el vendedor como el proveedor tienen la obligación de hacer entrega de los bienes, y el comprador y el suministrado, a su turno, deben cumplir con la obligación de pagar un precio pactado en dinero".

"No obstante que esta proposición jurídica así planteada parece irrefutable, la **verdad es que, en rigor jurídico, encontramos diferencias que, aunadas a la especial configuración del contrato de suministro en nuestro derecho positivo**, permiten predicar la autonomía y tipicidad propias de la figura que se estudia".

"La compraventa ha sido tradicionalmente de ejecución instantánea, aunque hay que reconocer que en la actualidad, la gran mayoría de ellas son modalizadas con un plazo para el pago del precio, cuya cancelación se efectúa mediante abonos parciales. Pero si tomamos el esquema clásico de la compraventa, nos vamos a encontrar con que éste es el contrato tipo de los de ejecución instantánea, en el que las prestaciones se cumplen uno-actu, si se tiene en cuenta que el pago del precio corresponde a una entrega única del bien. En el suministro, por el contrario, la prestación a cargo del proveedor no se ejecuta de manera instantánea, en un solo acto, sino que el cumplimiento de esa prestación se prolonga en el tiempo, mediante entregas periódicas o continuadas de los bienes objeto del contrato. Sin embargo, el criterio de diferenciación antes esbozado aparece un poco turbio, nebuloso, en presencia de una compraventa en la cual la obligación a cargo del vendedor, se realiza mediante entregas parciales o, más claramente, en entregas fraccionadas a lo largo del tiempo. **No obstante lo anterior, el elemento diferenciador entre las dos modalidades contractuales persiste dado que, en el caso de la venta con entregas fraccionadas, la prestación a cargo del vendedor sigue siendo única (es una sola)**, aunque su ejecución o cumplimiento se fraccione en el tiempo. **Ocurre a la inversa en la relación contractual de suministro, pues en esta figura la prestación del proveedor no es única sino que, por el contrario, en virtud de la celebración del contrato, surgen para éste varias prestaciones que subsisten en el tiempo, y que han sido elemento de formación del contrato. En la compraventa, el**

fraccionamiento de esa única prestación no adquiere el carácter de elemento formativo del acuerdo contractual, sino que se trata de un elemento meramente accidental, que simplemente modifica o modaliza la forma en que debe ejecutarse el contrato".

"Sintetizando podría afirmarse que, mientras en la venta con entregas repetidas existe una sola obligación cuya prestación de dar también es única, aunque ésta se fraccione al momento de ejecución del contrato, en el suministro lo que existe son múltiples obligaciones con una consecuente pluralidad de prestaciones autónomas e independientes, todas derivadas de una relación contractual única".

"Por su claridad doctrinaria nos permitimos citar al maestro Miguel Moreno Jaramillo, quien logró descifrar, con su extraordinaria agudeza jurídica, las diferencias que existen entre negocios de ejecución instantánea como la venta corriente y la venta de ejecución diferida, con los contratos de duración como el arrendamiento y el suministro,

b) Jaime Alberto Gómez Mejía en su obra "Contratos Comerciales", publicada por ediciones Ananké, 1980, Editorial Kelly, página 17, hace una clara diferenciación entre la compraventa y el suministro como un contrato de distribución. El tratadista se expresa en los siguientes términos:

"Cuando a cambio de un precio se obliga una parte a transferir continúa o periódicamente la propiedad de determinadas cosas, el suministro se parecerá al contrato de compraventa. Mas en el contrato de **suministro es esencial que las prestaciones sean periódicas o continuadas, lo cual permite distinguir dicho contrato de la compraventa, en la cual la entrega de la cosa vendida debe ser efectuada en un solo momento. Más difícil es la distinción con el contrato de compraventa en el cual se acuerda que la entrega sea hecha por cuotas. Sin embargo, puede decirse que el suministrante se obliga a realizar una serie de prestaciones autónomas, pero conexas entre sí, que buscan satisfacer una necesidad duradera del suministrado, de manera que no sería posible imaginar una prestación única. En el llamado contrato de compraventa a entrega repartida, en cambio, se fracciona el cumplimiento de una prestación única para efectos de su ejecución".**

Adviértase que Gómez Mejía desarrolla los criterios anteriores tomando como fuentes bibliográficas a FRANCISCO MESSINEO, Tomo V, Pág. 150, y a Carlo GIANNATASIO, La Permuta, II Contrato Estimatorio, La Somministrazione, pág. 226.

c) Partiendo de las enseñanzas que constan en el "Manual de Derecho Civil y Comercial" de FRANCISCO MESSINEO, Tomo V, Relaciones Obligatorias Singulares, Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1.971, Pág. 150, JAIME ALBERTO ARRUBLA PAUCAR, en su ya citada obra "Contratos Mercantiles", Tomo I, Pag. 225, explica las diferencias del suministro (variedad del contrato de distribución) con algunas figuras afines, bajo explicaciones de las cuales recomiendo los siguientes párrafos:

"El suministro de cosas presenta singulares analogías con el CONTRATO DE COMPRAVENTA, como que en ambos contratos se cambian cosas por dinero. La diferencia entre ambas figuras radica en que mientras la COMPRAVENTA es un contrato instantáneo, el SUMINISTRO es de trato sucesivo o de duración y esa es la finalidad práctica pretendida por los contratantes. El consumidor **en un suministro lo que desea es estar suministrado por un período largo de tiempo; algo parecido a lo que pretende el asegurado o quien ha tomado en arriendo.** De esta anotación derivan diferencias importantes en cuanto a las prestaciones que deben cumplirse en uno u otro contrato. En la COMPRAVENTA debe cumplirse con una prestación única, así haya plazo para el pago o se permita la entrega de las cosas por instalamentos. El fraccionamiento del objeto en la compraventa, sería una modalidad "en orden a la ejecución, no a la formación del contrato".

"Como consecuencia de las anteriores diferencias, el SUMINISTRO, por ser un contrato de duración, que puede ser además indeterminada, podrá tener por objeto

prestaciones indeterminadas; en cambio, la COMPRAVENTA, por ser contrato instantáneo, sus prestaciones deberán ser determinadas o determinables al momento de su perfeccionamiento".

3.- Cláusulas Especiales:

Los contratos de distribución y, dentro de ellos, el contrato dedicado al suministro puede ir acompañado de "cláusulas especiales". Correa Arango y Arrubla Paucar, obras citadas, mencionan fundamentalmente dos casos de cláusulas especiales: **la cláusula de exclusividad y el pacto de preferencia**. La exclusividad puede ser estipulada a favor del proveedor o del distribuidor. Igualmente en el caso del pacto de preferencia. La exclusividad y la preferencia son repetidamente utilizadas en el exterior y en nuestro territorio, de tal modo que la doctrina recoge lo que la práctica contractual ha desarrollado en el mundo de los negocios, en figuras típicas y atípicas que así desembocan en uno de los casos del "contrato complejo".

4.- Contrato Complejo:

El estudio del contrato de distribución, dentro de ellos el de suministro, nos lleva necesariamente al reconocimiento del contrato complejo, como una real posibilidad dentro de la "autonomía de la voluntad de contratación".

Al respecto, conviene repasar las enseñanzas de Alberto de Rovira Mola, en su ensayo "Contrato Complejo", Tomo V de la "Nueva Enciclopedia Jurídica" de la Editorial Seix, págs. 374 hasta la 383, ensayo del cual extraemos los siguientes conceptos:

"El Derecho, que es la regla obligatoria que se impone a la conducta de los hombres, no puede coartar, más allá de un cierto límite, preciso para mantener la armonía de la convivencia humana, el libre desenvolvimiento de la actividad individual, creadora de relaciones jurídicas. La Ley ha de respetar forzosamente un círculo de libertad, con el fin de que la autonomía de la voluntad humana dé vida a formas contractuales que el Derecho debe reconocer. El principio de la autonomía de la voluntad ha sido, pues, unos de los postulados considerados como inmutables por el Derecho Civil Clásico, y aunque limitado y restringido modernamente por el sentido social del pensamiento jurídico, sigue en lo esencial en pleno vigor sancionando las convenciones libremente acordadas por los particulares dentro de los límites y de acuerdo con los principios informantes del ordenamiento jurídico".

"Donde todavía se manifiesta de una manera dominante el principio de autonomía de la voluntad es en materia contractual, regida, como es sabido, casi enteramente por las normas del Derecho voluntario".

"De cuanto llevamos dicho puede deducirse sin dificultad el concepto de los contratos complejos, que son aquellos que, no encajan dentro de ninguno de los tipos contractuales comúnmente recogidos por el legislador".

"De entre todas las citadas expresiones preferimos la de contratos complejos, que, de modo general, encabeza este epígrafe, bien por ser de uso general en la doctrina, bien por su perfecto sentido gramatical para expresar la idea que de aquéllos emana, pues en oposición a los contratos simples, que contienen únicamente las prestaciones típicas en cada figura contractual, los contratos complejos involucran diversidad de elementos de hecho, fácilmente encajables en otros tantos tipos, bajo la superior dirección de la voluntad de las partes".

5.- El incumplimiento como causa de terminación (resolución)

a) Joaquín Garrigues, en su obra citada, tomo citado, pag. 96 esclarece el tema con la siguiente explicación:

"¿Será posible resolver el contrato por incumplimiento de las prestaciones? Supuesto que cada prestación y contraprestación constituye una unidad jurídica que puede ser aislada del resto, parece que su incumplimiento no debe propagarse a las demás prestaciones ya realizadas. El artículo 330 del C. de C. permite afirmar que el incumplimiento de la prestación actual no repercute sobre las prestaciones pasadas. En general este incumplimiento actual no se propaga a las prestaciones futuras. Sin embargo, el

incumplimiento de una o varias prestaciones surtirá efecto respecto del contrato entero cuando engendra una inseguridad para el cumplimiento de las futuras prestaciones, En este caso, la parte que ha visto incumplida su prestación podrá resolver el contrato por enro".

b) Gabriel Correa Arango, obra citada, pags . 309 y 310, citando a Garrigues, ratifica el criterio:

"La norma mercantil antes citada ha entrado a calificar ese incumplimiento con el requisito de que, conjunta o separadamente, haya causado perjuicio grave o tenga una importancia de tal magnitud; capaz por sí sola de "mermar la confianza de esa parte en la exactitud de la otra para hacer los suministros sucesivos" (artículo 973 Código de Comercio).

"Esta norma trata de unir, como lo expresa el profesor Garrigues, "el elemento objetivo del incumplimiento con el elemento subjetivo de la falta de confianza en el futuro comportamiento del contratante que ya incumplió una vez "(Tratado de Derecho Mercantil", Tomo III, página 427).

a) El contrato de distribución o específicamente el contrato de suministro, no son figuras imaginarias que resultan de la impericia de los Abogados o de sus clientes. Se trata de figuras típicas nominadas en legislaciones modernas o de figuras atípicas o in-nominadas pero legítimas en la práctica contractualista dentro del mundo de los negocios en países con legislaciones no actualizadas, como es el caso del Ecuador.

b) Con legislación actualizada o sin ella, un contrato de distribución o propiamente de suministro, es una figura legalmente posible, autónoma y compleja. Es legalmente posible dentro de la autonomía de la voluntad contractual y su práctica reiterada en el país le dá carta de naturalización por la fuerza jurídica de la costumbre mercantil. Es autónoma porque no es absorbida por otras figuras afines, como podría ser el explicado **caso** de la compraventa, de la cual se diferencia substancialmente. Es compleja, por su variedad de factores.

c) El aseguramiento del suministro y de la colocación de la mercadería en un cierto mercado, con exclusividad o sin ella, determina que no es lo mismo ni tiene los mismos efectos la resolución de un contrato de compraventa mercantil de cumplimiento único e instantáneo, que la terminación de un contrato de duración (distribución o suministro), pues en este último caso lo que las partes pretenderían es librarse de la obligatoriedad del suministro futuro o de las adquisiciones obligatorias futuras porque se ha incurrido en un elemento o situación insegura que no amerita la continuidad del tracto sucesivo y su duración.

d) Los vicios internos y ocultos en el contrato de suministro o de distribución no se mencionan para justificar una acción redhibitoria o cuantimínoris, sino como base de sustentación de la inseguridad que se acusa y fundamenta la terminación.

e) Por cierto, para evitar las confusiones que se registran como son los casos de los fallos recorridos, fíncados en estereotipos ya superados por la movilidad mercantil —lo cual es peligroso para la realidad y dinamia de los contratos comerciales—, resulta conveniente el desarrollo de la Ley para reafirmar y explicar las nuevas figuras.

III.- Las pretensiones de la demanda.-

La demanda ha pretendido que una sentencia declare resuelto (terminado) el contrato de duración que las partes, con la asesoría del Abogado del proveedor demandado, denominaron contrato de distribución, para reglamentar y normar (contrato normativo) el suministro y la adquisición obligatoria de la mercadería con la cláusula especial de exclusividad.

Grave perjuicio, señores Ministros, causaría a mi representada el tener que obligatoriamente **seguir** pidiendo y pagando al proveedor demandado, el despacho de una

mercadería cuya mala calidad ha sido constada técnicamente por un experto calificado de la Universidad de Guayaquil.

Identificar el contrato cuya terminación se demandó con un mero contrato de compraventa, condenando al distribuidor accionante a soportar cuantiosos perjuicios, porque se mantiene la obligación de seguir adquiriendo y pagando una mercadería de mala calidad, dá la medida del agravio de las sentencias recurridas al detenerse en una tesis que ya fue superada por la práctica mercantil nacional e internacional desde mucho tiempo atrás.

Así, en fuerza del perjuicio que todo esto puede significar no sólo a mi representada sino a otros comerciantes en similares circunstancias, me he visto obligado a cansar la valiosa atención de los señores Ministros.