

**RESOLUCIÓN DE CONFLICTO DERIVADO DE RESOLUCIÓN DE CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN. INDEMNIZACIÓN POR CLIENTELA. RECLAMACIÓN DE DEUDAS.**

En un caso reciente, asesoramos a una empresa del sector de la distribución cinematográfica que enfrentaba un conflicto con uno de sus distribuidores comerciales. Este último había empezado a retener pagos alegando dificultades financieras relacionadas con problemas de liquidez.

Transcurridos varios meses desde el inicio de los retrasos de pago, el distribuidor solicitó a nuestro cliente que le remitiera una comunicación formalizando la terminación de la relación de distribución entre las partes, bajo el pretexto de necesitar justificar unos despidos objetivos y con la promesa de liberar los importes retenidos. Nuestro cliente cayó en la trampa y accedió a enviar dicha comunicación al distribuidor.

Poco después del envío de esa comunicación, el distribuidor le remitió un burofax a nuestro cliente exigiéndole el pago de una indemnización por falta de preaviso, así como una indemnización por clientela, basada en la Ley del Contrato de Agencia, con el propósito de compensar con creces las cantidades retenidas y que adeudaba a nuestro cliente.

Ante esta situación, el cliente acudió a nuestro despacho en busca de una segunda opinión, dado que sus anteriores abogados le habían recomendado esperar a la demanda judicial del distribuidor para, en su caso, plantear una demanda reconvenzional. Nuestro cliente mostró preocupación por la posibilidad de que el distribuidor presentara concurso de acreedores, lo que podía dificultar la recuperación de los importes adeudados.

Tras examinar la documentación facilitada por nuestro cliente y la información disponible en el Registro Mercantil, identificamos que, de presentarse un concurso de acreedores, el administrador único de la empresa distribuidora podría enfrentar una calificación culpable del concurso de acreedores, dado que no había presentado cuentas anuales en el registro mercantil competente durante más de 15 años. Esta circunstancia disminuía significativamente las probabilidades de que el distribuidor asumiera los riesgos inherentes a dicha calificación.

Por ello, y a diferencia del asesoramiento previamente recibido por nuestro cliente, a quien se le propuso esperar a que el distribuidor presentara demanda judicial, nuestra recomendación fue adoptar una estrategia proactiva, presentando una demanda judicial para reclamar el reintegro de las cantidades adeudadas.

Mientras nuestro cliente evaluaba nuestra recomendación, el distribuidor interpuso una demanda en su contra. Por medio de esta, el distribuidor afirmó haber tenido suscrito un contrato de agencia verbal en exclusiva con el cliente, reclamando el pago de indemnizaciones por incumplimiento del deber de preaviso, derivada de una terminación unilateral y anticipada de la relación, y por clientela, argumentando que esta última le correspondía como compensación por haber aportado nuevos clientes y haber incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente.

**BARCELONA**

Balmes, 209. planta 2  
08006 - Barcelona  
+34 93 218 40 00

**MADRID**

A. Bosch 5. bajo D.  
28014 - Madrid  
+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)  
[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
**Alliance**  
Opening the World  
for your business

Tras analizar detenidamente la demanda, recomendamos contestarla negando la existencia de una relación de agencia entre las partes, al no concurrir los elementos esenciales propios de este tipo de contrato.

En particular, destacamos la ausencia de las notas de ajenidad, toda vez que el distribuidor nunca había concluido actos de comercio en nombre y/o por cuenta del cliente, presentándose siempre en nombre propio frente a terceros. Asimismo, destacamos que el distribuidor siempre había ostentado el control directo sobre la facturación y subrayamos la falta de exclusividad, dado que el cliente había venido manteniendo colaboraciones con otros distribuidores distintos al demandante de forma pública y notoria.

En segundo lugar, rechazamos la procedencia de la indemnización por falta de preaviso, argumentando que la terminación de la relación comercial no fue inesperada, sino promovida por el propio distribuidor y consensuada con el cliente, de modo que no le podía haber causado ningún daño o perjuicio.

En tercer lugar, sostuvimos que la relación entre las partes debía calificarse como un contrato de distribución comercial. Esta calificación excluía la aplicación de las normas previstas en la Ley de Agencia sobre la indemnización por clientela, así como las reglas específicas para su cálculo. Además, negamos que la colaboración entre las partes hubiera generado un incremento significativo de la clientela que pudiera justificar la indemnización reclamada.

Por último, aprovechando el mismo procedimiento judicial, interpusimos demanda reconvenzional para reclamar las cantidades retenidas por el distribuidor.

Todo este planteamiento permitió la reapertura de un canal de negociación con la representación legal de la otra parte que culminó en un acuerdo transaccional que fue homologado judicialmente y que se alcanzó antes de la celebración de la audiencia previa, programada para un año más tarde.

Gracias a este acuerdo, nuestro cliente no solo no tuvo que realizar ningún desembolso por indemnización alguna, sino que logró recuperar una parte muy significativa de su crédito pendiente.

El presente escrito es meramente divulgativo y no supone asesoramiento. Para más información, puede contactarnos a través de [info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es).

#### **BARCELONA**

Balmes, 209, planta 2  
08006 - Barcelona  
+34 93 218 40 00

#### **MADRID**

A. Bosch 5. bajo D.  
28014 - Madrid  
+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)  
[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)