



Roj: **STS 829/2008** - ECLI: **ES:TS:2008:829**

Id Cendoj: **28079110012008100079**

Órgano: **Tribunal Supremo. Sala de lo Civil**

Sede: **Madrid**

Sección: **1**

Fecha: **15/01/2008**

Nº de Recurso: **4344/2000**

Nº de Resolución: **1392/2008**

Procedimiento: **CIVIL**

Ponente: **FRANCISCO MARIN CASTAN**

Tipo de Resolución: **Sentencia**

Resoluciones del caso: **SAP B 8986/2000,**
STS 829/2008

SENTENCIA

En la Villa de Madrid, a quince de Enero de dos mil ocho.

La Sala Primera del Tribunal Supremo, constituida por los Magistrados indicados al margen, ha visto el presente recurso de casación interpuesto por la Procuradora D^a Ana Prieto Lara-Barahona, en nombre y representación de la mercantil NOVARTIS AGRO S.A. (ahora Syngenta Agro S.A.), contra la sentencia dictada con fecha 5 de julio de 2000 por la Sección 17^a de la Audiencia Provincial de Barcelona en el recurso de apelación nº 1267/99 dimanante de los autos de juicio declarativo de menor cuantía nº 891/98 del Juzgado de Primera Instancia nº 26 de Barcelona, sobre contrato mercantil de distribución. Ha sido parte recurrida la mercantil AGROQUIMICS ROIGE S.L., representada por la Procuradora D^a Rosalía Rosique Samper.

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Con fecha 23 de noviembre de 1998 se presentó demanda interpuesta por la mercantil AGROQUIMICS ROIGE S.L. contra la mercantil NOVARTIS AGRO S.A. solicitando se dictara sentencia por la que "se condene a la demandada:

1.- A abonar a la actora la cantidad de CUARENTA Y UN MILLONES DOSCIENTAS CUARENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTAS OCHENTA Y CINCO PESETAS (41.249.685- Ptas.) por la indemnización por los daños y perjuicios causados por la rescisión unilateral y sin preaviso del contrato de distribución en exclusiva que les unía, así como la indemnización por la clientela captada por el actor y de la que continúa disfrutando la demandada (enriquecimiento injusto).

2.- Al pago a la actora de los intereses legales de la suma antes mencionada desde la fecha de la interposición de la presente demanda hasta la de la Sentencia que al efecto se dicte y de los intereses fijados en el art. 921 LEC (interés legal del dinero incrementado en dos puntos) desde dicha Resolución hasta su completo pago.

3.- Al pago de todas las costas causadas".

SEGUNDO.- Turnada la demanda al Juzgado de Primera Instancia nº 26 de Barcelona, dando lugar a los autos nº 891/98 de juicio declarativo ordinario de menor cuantía, y emplazada la demandada, ésta compareció y contestó a la demanda solicitando su desestimación con expresa imposición de costas a la demandante.

TERCERO.- Recibido el pleito a prueba y seguido por sus trámites, el Ilmo. Sr. Magistrado-Juez del mencionado Juzgado dictó sentencia con fecha 11 de octubre de 1999 cuyo Fallo es del siguiente tenor literal: "Que estimando parcialmente la demanda formulada por el Procurador D. Ascensión Riba Roca, en representación de D. AGROQUIMICS ROIG S.L., debo CONDENAR Y CONDENO A D. NOVARTIS AGRO S.A., a pagar al actor la suma de 7.000.000 ptas., sin hacer especial imposición de las costas."



CUARTO.- Interpuestos por ambas partes contra dicha sentencia sendos recursos de apelación, que se tramitaron con el nº 1267/99 de la Sección 17ª de la Audiencia Provincial de Barcelona, dicho Tribunal dictó sentencia en fecha 5 de julio de 2000 con el siguiente fallo: "Que estimando en parte los recursos de apelación interpuestos por AGROQUIMICS ROIGE S.L. y NOVARTIS AGRO S.A., contra la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia nº 26 de Barcelona en los autos de que este rollo dimana, confirmamos parcialmente dicha resolución, dejando para la fase de ejecución de sentencia la cuantificación de la indemnización a cuyo pago se condena a la demandada, la cual deberá fijarse con arreglo a las bases establecidas en el fundamento quinto de esta resolución, sin hacer pronunciamiento sobre las costas de la alzada."

QUINTO.- El siguiente día 18, a petición de la parte demandada, el mismo tribunal dictó Auto de aclaración de su sentencia acordando lo siguiente: "Rectificar el/la fallo del/ de la sentencia dictado/a por esta Sala 17 en fecha 5.07.00 , en el sentido de que donde ponía "las bases establecidas en el fundamento quinto de esta resolución" pasa a poner "las bases establecidas en el fundamento sexto de esta resolución", quedando subsistente el resto de pronunciamientos de dicha resolución".

SEXTO.- Anunciado recurso de casación por la parte demandada contra la sentencia de apelación, el Tribunal de instancia lo tuvo por preparado y dicha parte, representada por la Procuradora Dª Ana Prieto Lara-Barahona, lo interpuso ante esta Sala articulándolo en siete motivos formulados al amparo del art. 1692-4º LEC de 1881 : el primero por infracción del art. 1225 CC ; el segundo por infracción de los arts. 1225 y 1228 CC ; el tercero por infracción del art. 1253 CC ; el cuarto por infracción del art. 1232 CC ; el quinto por infracción del art. 1253 CC ; el sexto por infracción del art. 1232 CC ; y el séptimo por infracción del art. 1258 CC .

SÉPTIMO.- Personada la actora como recurrida por medio de la Procuradora Dª Rosalía Rosique Samper, evacuado por el Ministerio Fiscal el trámite del art. 1709 LEC con la fórmula de "visto" y admitido el recurso por Auto de 4 de noviembre de 2003 , la mencionada parte recurrida presentó su escrito de impugnación solicitando se desestimara el recurso con imposición de costas a la parte recurrente.

OCTAVO.- Por providencia de 12 de julio de 2007 se nombró ponente al que lo es en este trámite y se acordó resolver el recurso sin celebración de vista, señalándose para votación y fallo el 3 de octubre siguiente, pero por otra providencia de esta última fecha se dispuso que conociera del recurso el pleno de los magistrados de la Sala, señalándose para votación y fallo el 19 de diciembre de 2007 , en que efectivamente tuvo lugar.

Ha sido Ponente el Magistrado Excmo. Sr. D. FRANCISCO MARÍN CASTÁN

FUNDAMENTOS DE DERECHO

PRIMERO.- El litigio causante de este recurso de casación fue promovido por la sociedad distribuidora de unos productos agroquímicos y fitosanitario contra la empresa fabricante de los mismos por haberle comunicado verbalmente el 30 de junio de 1997 que a partir del día siguiente dejaba de ser distribuidora, remontándose la relación entre ambas partes al año 1988 sin perjuicio de que quien inicialmente era distribuidor hubiera constituido, "por razones fiscales", una sociedad limitada que vino a subrogarse en su posición y, a su vez, la sociedad anónima concedente hubiera cambiado de denominación en virtud de su fusión con otra.

Lo pedido en la demanda era la condena de la demandada a abonar a la actora la cantidad de 41.249.685 ptas. como indemnización de los daños y perjuicios causados por la rescisión unilateral y sin preaviso del contrato de distribución en exclusiva, así como a indemnizarla "por la clientela captada por el actor y de la que continúa disfrutando la demandada (enriquecimiento injusto)". Y en los fundamentos de derecho de la propia demanda la pretensión indemnizatoria se justificaba frente a la demandada "por cuanto (a) tras la resolución unilateral de la relación contractual se ha continuado aprovechando de la clientela captada por el Sr. Jesús Luis durante más de 9 años y ello implica un inadmisibles enriquecimiento sin causa; (b) porque la resolución se realiza sin preaviso, habiendo creado en el concesionario, poco tiempo antes de dicha decisión unilateral, unas buenas expectativas de trabajo; y (c) puesto que la resolución del contrato ha provocado en el agente la pérdida de los beneficios empresariales que se derivaban de la relación contractual que tenía con la demandada", citándose al respecto los arts. 1101, 1106, 1255 y 1258 CC .

La demandada admitió también la existencia de un contrato verbal de distribución desde el año 1988 pero negó la exclusividad y se opuso a cualquier tipo de indemnización alegando que podía extinguir libremente el contrato sin necesidad de preaviso.

La sentencia de primera instancia estimó parcialmente la demanda y condenó a la demandada a pagar a la actora la cantidad de 7.000.000 de ptas. Son fundamentos de su fallo, en esencia, que el pacto de exclusiva no era en verdad relevante porque, hubiera o no existido, lo cierto es que la parte actora había sido la única distribuidora de los productos de la demandada en la zona desde 1988 hasta 1997; que en el mes de junio de 1997 la demandada había comunicado a la actora que a partir de julio ya no le iba a vender directamente sus



productos, de suerte que tendría que comprárselo a los dos nuevos distribuidores; que la decisión unilateral de la empresa concedente sólo a ésta beneficiaba, por ser presumible "que la clientela conseguida por el antiguo concesionario siga comprando el producto al nuevo distribuidor"; que ello generaba un desequilibrio cuyo contrapeso era la obligación de indemnizar al distribuidor; que la solución más aproximada al caso enjuiciado era la del art. 28 de la Ley sobre Régimen Jurídico del Contrato de Agencia de 1992; que según la prueba pericial los rendimientos por venta de los productos de la demandada se había más que duplicado entre 1988 y 1989 y habían aumentado considerablemente hasta 1994, siendo "de suponer que en ese importante crecimiento de las ventas ha influido la labor del actor", según se desprendía de la prueba documental; que la remuneración atendible para cuantificar la indemnización conforme al apdo. 3 del citado art. 28 era "el margen entre el coste del producto y el precio de venta, y no el beneficio neto descontados los gastos, es decir, el margen bruto y no el neto"; que sin embargo el perito no había podido determinar los beneficios del actor "por la absoluta falta de colaboración de éste"; que en su escrito de conclusiones la parte actora había valorado ese margen bruto en 10 millones de pesetas durante los años 1995 y 1994, con base en lo cual pedía 30 millones de pesetas como media de las remuneraciones de tres años; que sin embargo, al desconocerse los márgenes de 1994, 1993 y 1992, y para evitar los mismos problemas en ejecución de sentencia, procedía cuantificar prudencialmente la indemnización en 7 millones de pesetas; que pese a ser compatible la indemnización por clientela con la de los daños y perjuicios, ni siquiera se habían alegado daños directamente derivados de la falta de preaviso ni la realización de especiales inversiones no amortizadas, limitándose la parte actora "a valorar unos presuntos perjuicios como si estuviéramos ante la extinción de un contrato de trabajo por despido improcedente"; y en fin, que la parte actora no había probado daño alguno porque "podía seguir comprando los productos a los nuevos distribuidores para venderlos entre sus clientes, y no se han alegado daños distintos de los derivados del ejercicio legítimo de la denuncia del contrato".

Interpuestos por ambas partes litigantes sendos recursos de apelación, el tribunal de segunda instancia, declarando estimar en parte los dos recursos, confirmó la sentencia apelada salvo en cuanto fijaba la suma indemnizatoria, sustituyendo tal cuantificación en el fallo por su futura determinación en fase de ejecución de sentencia con arreglo a las bases establecidas en el fundamento jurídico sexto de la propia sentencia de apelación. En ésta se razona, en esencia, que según la prueba practicada debía considerarse existente el pacto de exclusiva, verbal como lo fue el propio contrato de distribución; que así resultaba de lo manifestado por otros distribuidores de los productos de la misma empresa concedente, del propio reconocimiento por ésta de haber hecho planes de campaña a sus distribuidores y del documento nº19 de los aportados con la demanda, según el cual todas las ventas se hacían por medio de esos mismos distribuidores y no habría ningún conflicto de intereses "al ser distribuidor exclusivo", sin que la circunstancia de tratarse de un documento manuscrito le privase de fuerza probatoria porque procedía de alguien que "todavía trabaja para la demandada" y no compareció a la prueba testifical; que según la prueba pericial todas las ventas en la zona se habían hecho por medio de la parte actora; que la "resolución unilateral" del contrato por la concedente "no se fundó en causa alguna", pues "la relación entre ambas empresas era cordial" e incluso en repetidas ocasiones la concedente había elogiado la labor de la demandante como distribuidora; que la denuncia del contrato por la concedente "tuvo lugar de forma sorpresiva, por lo que puede calificársele de abusiva al no respetar la buena fe y las correctas prácticas mercantiles, que hubieran exigido un preaviso a fin de que la actora pudiera adecuar su actividad a la nueva situación"; que "la actora solicita una indemnización por daños y perjuicios independiente de la indemnización por clientela, pero aquéllos los refiere única y exclusivamente al lucro cesante que ha supuesto para ella la resolución unilateral, fundando la relativa a la clientela en la apropiación por parte de la concedente de la generada por su actividad mientras estuvo vigente el contrato, lo que no constituyen sino las dos caras de la misma moneda"; que pese a existir jurisprudencia reconociendo al distribuidor una indemnización por clientela, "lo que dicha jurisprudencia no contempla, ni existe fundamento alguno que lo justifique, es pretender que ese aprovechamiento de la clientela, con el correlativo empobrecimiento del concesionario que perderá los beneficios que hubiera obtenido de haber seguido atendiendo la clientela por no haber tenido lugar la rescisión unilateral, dé lugar a dos indemnizaciones superpuestas, que en definitiva es lo que pretende la actora"; que la naturaleza de la indemnización por clientela sigue siendo "la de indemnización de un perjuicio causado al concesionario o distribuidor, aunque en algunos casos no resulte atribuible a un incumplimiento imputable al concedente"; que "su razón de ser gravita en que se entiende que la clientela es patrimonio del concesionario, pues la ha logrado con su esfuerzo y actividad profesional", de suerte que "al producirse la ruptura es el concedente el que la aprovecha para sí o la puede suministrar a otro concesionario nuevo, surgiendo entonces la necesaria compensación económica que reequilibre las posiciones de las partes evitando perjuicios a una a costa del enriquecimiento de la otra"; que "en consecuencia, como la actora no ha probado ni alegado siquiera la causación de otros perjuicios que los derivados del lucro cesante al perder la clientela ganada por la demandada, la indemnización por aquéllos se circunscribirá a esta última"; que la actividad de la actora había sido indudablemente beneficiosa para la demandada, pasando las ventas de 9.602.743 ptas. en 1988 a más de 36.000.000 de ptas. en 1996, siendo aquélla uno de sus mejores



distribuidores; que para cuantificar la indemnización por tal concepto podía acudir al art. 29 de la Ley sobre Régimen Jurídico del Contrato de Agencia "con carácter orientativo", como había hecho el juzgador del primer grado; que era correcto atender, como dicho juzgador, al margen bruto del distribuidor y no al neto, pues "ciertamente la comisión que percibe el agente equivaldría al margen bruto del distribuidor, al tener que atender con aquélla a las necesidades de su negocio"; y que, sin embargo, "no resulta correcto fijar una cantidad en tal concepto sin soporte probatorio, aunque ello sea imputable al propio peticionario, por lo que habrá de dejarse su determinación para la fase de ejecución de sentencia".

Contra la sentencia de apelación recurre en casación únicamente la parte demandada mediante siete motivos formulados al amparo del ordinal 4º del art. 1692 LEC de 1881 .

SEGUNDO.- Los motivos primero al quinto impugnan la sentencia recurrida por haber declarado probado que el contrato de distribución entre las partes litigantes, pese a carecer de forma escrita, contenía un pacto de exclusiva acordado verbalmente, como el resto de su contenido. El motivo primero se funda en infracción del art. 1225 CC por haberse otorgado fuerza probatoria a documentos privados expresamente impugnados por la parte hoy recurrente y no ratificados por sus firmantes (empresas de productos competidores con los de la hoy recurrente); el segundo se funda en infracción de los arts. 1225 y 1228 CC e impugnan la fuerza probatoria atribuida a un documento manuscrito del que resultaría que todas las ventas se hacían mediante distribuidores, es decir sin ventas directas por la hoy recurrente, y por no haberse probado la autoría de tal documento, asimismo impugnado expresamente por dicha recurrente; el tercero se funda en infracción del hoy derogado art. 1253 CC por haber presumido el tribunal sentenciador que el mismo documento al que se refiere el motivo anterior era obra de un delegado de zona de la recurrente que, precisamente por continuar trabajando para ésta, no habría acudido al Juzgado para ratificarlo como testigo cuando fue citado para ello; el motivo cuarto se funda en infracción del también hoy derogado art. 1232 CC por haberse atribuido fuerza probatoria a idéntico documento en virtud de la confesión judicial del representante legal de la recurrente, cuando resulta que éste, al absolver la posición vigésima, precisamente negó que el delegado de zona fuese el autor de aquel documento; y el motivo quinto, en fin, se funda en infracción, otra vez, del art. 1253 CC por haberse presumido la exclusividad en virtud de una prueba pericial que no versaba sobre tal hecho, por todo lo cual, según la parte recurrente, la única prueba de la exclusividad sería la declaración de un testigo que incurrió en omisiones o contradicciones y que, además, no valdría por sí sola para demostrar ese hecho por impedirlo el asimismo hoy derogado art. 1248 CC .

Pues bien, basta esta última circunstancia señalada al final del alegato del motivo quinto para desestimar todos ellos, pues en definitiva se viene a reconocer que sí hay al menos una prueba directa de la exclusividad, y como resulta que la valoración de esa prueba se confiaba por la ley a la sana crítica del juzgador de instancia (art. 659 LEC de 1881 , a la que se remitía el propio art. 1248 CC), no siendo por ello impugnables en casación (SSTS 31-1-92, 15-3-96, 28-4-97, 16-10-99 y 14-7-03 entre otras muchas), claro está que el hecho probado del pacto de exclusiva ha de ser respetado en casación, máxime al carecer de forma escrita el contrato de distribución, algo frecuente en la práctica, y tener que acreditarse su contenido mediante pruebas distintas de un documento propiamente contractual.

Si a lo anterior, suficiente por sí solo para desestimar esos cinco primeros motivos del recurso, se une que el propio modo de articularlos revela un intento manifiesto de aislar cada prueba de todas las demás para, así, presentar como presunciones del tribunal o errores de éste en la valoración de determinados documentos lo que no es sino una valoración conjunta de la prueba practicada en el proceso, la desestimación de tales motivos no viene sino a corroborarse, porque ni la estrecha vía del error de derecho en la apreciación de la prueba, única admisible para impugnar los hechos probados bajo el régimen de la LEC de 1881 tras su reforma por la Ley 10/92 , permite desarticular las pruebas para eludir su valoración conjunta por el tribunal sentenciador (SSTS 14-4-97, 17-3-97, 3-11-98, 31-3-99, 13-11-00 y 10-7-03 entre otras muchas), ni la impugnación de un documento privado le priva por completo de fuerza probatoria cuando el dato que se trate de demostrar resulte de otras pruebas y la credibilidad del documento se pondere en atención a todas las circunstancias del caso (p. ej. SSTS 3-3-92, 22-10-92, 22-6-95, 8-5-96, 10-7-96, 2-12-96, 3-4-98, 27-7-98, 26-5-99 y 4-10-99) ni, en fin, la prueba de confesión judicial puede aislarse del resto de las practicadas en el proceso ni prevalece sobre los demás medios de prueba (SSTS 28-2-92, 12-5-95, 2-12-96 y 29-9-97 entre otras muchas).

TERCERO.- Por muy parecidas razones ha de ser desestimado el sexto motivo del recurso, fundado también en infracción del art. 1232 CC y orientado a negar el aprovechamiento de la hoy recurrente de la clientela creada gracias al esfuerzo de la actora, pues la sola circunstancia de que el representante legal de dicha recurrente, al absolver en su confesión judicial una posición relativa al volumen de ventas de sus productos en 1998 comparándolo con el de 1997, respondiera que podría haber sido inferior, en modo alguno puede desvirtuar el hecho probado de la muy fructífera labor distribuidora de la parte demandante, hecho sustentado en otras pruebas expresamente valoradas por el tribunal sentenciador y eludidas tanto en este motivo como en el



resto del recurso, cuales son la pericial acreditativa de que mientras duró la colaboración entre las dos partes litigantes las ventas de productos de la hoy recurrente a la actora para su posterior distribución pasaron de importar 9.602.743 ptas. en 1988 a más de 36.000.000 de ptas. en 1996, el reconocimiento por aquel mismo confesante, al absolver la posición 30ª, de que la parte actora era uno de sus mejores distribuidores o, en fin, el reconocimiento de la labor de la actora por la hoy recurrente en diversas ocasiones según prueba documental, de suerte que el motivo aquí examinado carece de consistencia alguna.

CUARTO.- Procede finalmente examinar el séptimo y último motivo del recurso, fundado en infracción del art. 1258 CC y orientado a que esta Sala modifique su jurisprudencia sobre el derecho del distribuidor a una compensación por clientela al extinguirse el contrato por decisión unilateral del concedente no fundada en un incumplimiento del distribuidor. Para la parte recurrente el fundamento de dicha compensación no puede ser el enriquecimiento injusto del concedente, puesto que como ha señalado un autorizado sector doctrinal dicho enriquecimiento no carecería de causa sino que sería una consecuencia de la normal ejecución del contrato y del cumplimiento de su principal obligación contractual por el distribuidor, y la llamada "pérdida de la clientela" por el distribuidor no sería sino "un resultado previsible y originariamente asumido que se integra sin dificultad dentro del contenido negocial implícito al que hace referencia el Art. 1258 del Código Civil que hemos reputado infringido", pues "afirmar que tal consecuencia económica adversa carece de causa o de respaldo contractual, supone inaplicar el Art. 1258 del Código Civil ". El alegato del motivo se completa con la cita textual de varios párrafos de un trabajo del autor más representativo de aquel sector doctrinal, así como con la de uno de nuestros más importantes civilistas sobre el enriquecimiento injusto como fórmula a la que se acude a falta de argumentos jurídicos verdaderamente fundados, y termina rebatiendo la aplicabilidad de la doctrina del enriquecimiento injusto al contrato de distribución por responder a un "sentimiento de justicia distributiva, con el fin de redistribuir la riqueza de los que se consideran más fuentes (los fabricantes) a los que se consideran más débiles (los concesionarios o distribuidores)" carente de respaldo normativo alguno

El motivo así planteado, del que por pretender un cambio de jurisprudencia se entra a conocer pese a la inidoneidad del art. 1258 CC , por su carácter genérico, para sustentar por sí solo un motivo de casación, ha de ser desestimado por las siguientes razones:

1ª.- La posibilidad de que los contratos de concesión o distribución, por tiempo no sólo indefinido sino también determinado, generen por su extinción el derecho del concesionario o distribuidor a una compensación económica a cargo del concedente o fabricante por la clientela ganada gracias al esfuerzo empresarial del primero, y de la que pueda aprovecharse el segundo tras la extinción del contrato, se ha reafirmado en varias ocasiones por la jurisprudencia de esta Sala después de dictarse la sentencia recurrida e interponerse el recurso ahora examinado (p. ej. SSTs 21-11-05, 5-5-06, 22-3-07, 22-6-07, 20-7-07 y 31-7-07).

2ª.- Por lo común tal jurisprudencia se funda en lo injustificado del enriquecimiento o ventaja adquirida por el concedente merced a la extinción del contrato, enriquecimiento correlativo no tanto al empobrecimiento del distribuidor como a la creación de un activo empresarial, gracias a su esfuerzo, que a partir de entonces va a aprovechar únicamente a aquél. Este fundamento se combina con la aplicación analógica del art. 28 de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, de Régimen Jurídico del Contrato de Agencia , por la gran similitud o identidad de razón entre el contrato de agencia y el de distribución en punto a la aportación de nuevos clientes o el incremento de operaciones por el agente o al concesionario, lo que conforme al art. 4.1 CC permite integrar los contratos de distribución que, como es frecuente en la práctica incluso en casos de indiscutible importancia económica y perdurabilidad de la relación, se hubieran pactado verbalmente o, habiéndose documentado, no contuvieran previsión alguna sobre la liquidación de las relaciones entre las partes al extinguirse el contrato, dada la falta de regulación legal del contrato de distribución.

3ª.- Así, por citar sólo algunas entre las más recientes, la sentencia de 21 de noviembre de 2005 (recurso nº 1186/99) infiere del citado art. 28 y del art. 34 LAU un principio de nuestro ordenamiento jurídico favorable a la indemnización por creación de clientela y aplicable a los contratos carentes de regulación legal; la sentencia de 5 de mayo de 2006 (recurso nº 2972/99), con cita de otras anteriores, se funda en una "equiparación a las situaciones de enriquecimiento injusto"; la sentencia de 22 de marzo de 2007 (recurso nº 5314/99) sitúa la base de la compensación por clientela en "la idea subyacente de un enriquecimiento injusto que se produciría en los supuestos de que la clientela creada con el esfuerzo del agente fuera aprovechada por el concedente o principal", citando asimismo en su apoyo otras muchas sentencias anteriores de esta Sala; la sentencia de 22 de junio de 2007 (recurso nº 2943/00) profundiza en la materia desde la perspectiva de la más reciente formulación doctrinal de la teoría del enriquecimiento injusto, acudiendo a la idea de que "el pago indebido sin error puede ser remediado por medio de una 'condictio sine causa generalis', dando al artículo 1895 del Código civil un alcance más amplio del que deriva de su literalidad, lo que implicaría tener por 'cobro' otros supuestos de adquisición y se aplicaría a desplazamientos patrimoniales de modo que sólo quedarían definitivos y eficaces cuando obedecieran a prestaciones realizadas para la consecución de finalidades lícitas,



reales y existentes", y explícitamente declara que "la Sala no encuentra razones para cambiar su posición sobre la aplicación analógica de los preceptos contenidos en los artículos 28 y 30 de la Ley 12/1992, del Contrato de Agencia, al supuesto de contratos de concesión o distribución"; la sentencia de 20 de julio de 2007 (recurso nº 3457/00) combina la doctrina del enriquecimiento injusto con la aplicación analógica del art. 28 de la Ley del Contrato de Agencia para declarar que "no cabe excluir la posibilidad de la compensación por clientela en los contratos de concesión o distribución"; y en fin, la sentencia de 31 de julio de 2007 (recurso nº 3235/00), desde la misma perspectiva doctrinal de la sentencia de 22 de junio anterior sobre el enriquecimiento injusto, se funda en la conditio o requerimiento de inversión por la realizada en atención a unas expectativas frustradas por la extinción del contrato.

4ª.- Ciertamente no faltan sentencias de esta Sala en las que cabe advertir una posición crítica frente a la aplicación de la teoría del enriquecimiento injusto como fundamento de la compensación por clientela en favor del distribuidor o concesionario. Así, la sentencia de 18 de marzo de 2004 (recurso nº 1360/98), desde la consolidada jurisprudencia de esta Sala contraria a la aplicabilidad del principio prohibitivo del enriquecimiento injusto cuando el beneficio y el correlativo perjuicio denunciados tengan su fuente en un convenio o en una causa contractual justa, razona que "el posible enriquecimiento de la concedente debido a la extinción del contrato tendría una causa tan perfectamente identificada como indiscutiblemente lícita, y que no sería otra que el propio contrato", pues "la captación de clientes durante la vigencia del contrato no es sino una de las prestaciones propias, en realidad la más característica, del concesionario, quien al asumir la obligación de promover las ventas de los productos del concedente debe una prestación de la que no sólo resulta beneficiado este último, por una posible fidelidad futura del comprador a su marca, sino también el propio concesionario, porque a mayor volumen de ventas mayor es su ganancia, beneficiándose ambas partes del mismo modo que a ambas beneficia también el prestigio de la marca, normalmente debido al esfuerzo empresarial del concedente". Y tampoco faltan sentencias que, como las de 10 de julio y 6 de noviembre de 2006 (recursos nº 4158/99 y 517/00 respectivamente), resaltan las diferencias entre el contrato de distribución y el de agencia para rechazar que al primero le sea analógicamente aplicable, a modo de regla general, la indemnización o compensación por clientela expresamente prevista en el ordenamiento para el contrato de agencia.

5ª.- No obstante, cabe hallar también en el propio art. 1258 CC, que en este motivo se cita como infringido, el fundamento de la compensación por clientela, del mismo modo que tal precepto, al integrar lo expresamente pactado por las partes con todas las consecuencias que según la naturaleza del contrato fueran conformes a la buena fe, al uso y a la ley, sirvió de base en su día a la construcción doctrinal y jurisprudencial, hoy pacífica, de la cláusula rebus sic stantibus como remedio equitativo al desequilibrio de las prestaciones por causas sobrevenidas en los contratos de tracto sucesivo. Tratándose de contratos de distribución, tal desequilibrio sobrevenido no se daría en las prestaciones de las partes durante la vida del contrato sino en la situación patrimonial de cada una al extinguirse la relación contractual y tener ésta que liquidarse, liquidación con causa desde luego en el contrato mismo; y tampoco se debería a circunstancias extraordinarias, sino a la propia ejecución normal u ordinaria del contrato. Pero aquella misma consideración de la equidad, explícitamente presente tanto en el art. 28.1 de la Ley del Contrato de Agencia como en el art. 17.2 a) de la Directiva 86/653/CEE del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales, permite tomar el art. 1258 CC como fundamento de la compensación por clientela al ser una consecuencia acorde con la naturaleza de dicho contrato y, además, conforme a la buena fe.

6ª.- De todo lo dicho se desprende que, en los casos de extinción de un contrato de concesión o distribución, la compensación por clientela y la aplicación analógica de la idea inspiradora del art. 28 de la Ley del Contrato de Agencia no pueden obedecer a criterios miméticos o de automatismo. Lejos de ello, como la jurisprudencia viene reiterando sin fisuras, el demandante que pretenda aquella compensación habrá de probar la efectiva aportación de clientela y su potencial aprovechamiento por el concedente, del mismo modo que corresponderá a los tribunales ponderar todas las circunstancias del caso, como en especial sería la integración o no del concesionario en una red comercial que aproxime significativamente su posición a la del agente.

7ª.- En consecuencia, se sigue manteniendo como doctrina de esta Sala la posible procedencia de compensación por clientela al extinguirse los contratos de concesión o distribución, y en el caso examinado resulta que de los hechos probados, incólumes por la desestimación de los seis primeros motivos del recurso, se desprenden los requisitos o presupuestos de tal procedencia.

QUINTO.- No estimándose procedente ninguno de los motivos del recurso, debe declararse no haber lugar al mismo y, conforme al art. 1715.3 LEC de 1881, imponer las costas a la parte recurrente.

Por lo expuesto, en nombre del Rey y por la autoridad conferida por el pueblo español

Por lo expuesto, en nombre del Rey y por la autoridad conferida por el pueblo español



FALLAMOS

NO HABER LUGAR AL RECURSO DE CASACIÓN interpuesto por la Procuradora D^a Ana Prieto Lara-Barahona, en nombre y representación de la mercantil NOVARTIS AGRO S.A. (ahora Syngenta Agro S.A.), contra la sentencia dictada con fecha 5 de julio de 2000 por la Sección 17^a de la Audiencia Provincial de Barcelona en el recurso de apelación n^o 1267/99, imponiendo a dicha parte las costas causadas por su recurso de casación.

Líbrese al mencionado tribunal la certificación correspondiente, con devolución de los autos y rollo de Sala.

Así por esta nuestra sentencia, que se insertará en la COLECCIÓN LEGISLATIVA pasándose al efecto las copias necesarias, lo pronunciamos, mandamos y firmamos .-Juan Antonio Xiol Ríos.-Román García Varela.-Xavier O'Callaghan Muñoz.-Jesús Corbal Fernández.-Francisco Marín Castán.-José Ramón Ferrándiz Gabriel.-José Antonio Seijas Quintana.-Antonio Salas Carceller.- Vicente Luis Montés Penadés.-Encarnación Roca Trías.-FIRMADO Y RUBRICADO. PUBLICACIÓN.- Leída y publicada fue la anterior sentencia por el EXCMO. SR. D. Francisco Marín Castán, Ponente que ha sido en el trámite de los presentes autos, estando celebrando Audiencia Pública la Sala Primera del Tribunal Supremo, en el día de hoy; de lo que como Secretario de la misma, certifico.

FONDO DOCUMENTAL CEN