

ESPINIELLA MENÉNDEZ, A., *El contrato de distribución comercial internacional*, Thomson Reuters Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2018, 371 pp.

El objeto de estudio seleccionado para esta excelente obra científica despierta en el lector expectativas que su posterior desarrollo colma y cumple con creces gracias a su exhaustividad, a la permanente vocación de atender a los diferentes intereses en presencia y a la comprensión integradora que el autor, el prof. Dr. Ángel Espiniella, aporta al aproximarse a través de una acertada visión teórico-práctica a todo el haz de contratos y de relaciones bilaterales (calificado por el autor como "un régimen jurídico dual e interconectado") que surgen en el marco del contrato de distribución comercial internacional, modalidad contractual clave en la comercialización internacional de productos y mercancías.

La metodología de aproximación al objeto de estudio es dinámica y a su vez ágilmente descriptiva y por ello resulta tan útil como impecable técnicamente. Ello permite al lector aprehender una compleja y difícil delimitación de esta categoría contractual, tal y como el propio autor reconoce. La propia estructura secuencial de la obra, distribuida en cuatro completos capítulos, huye de una visión cartesianamente "plana" del contrato y acompaña el excelente ejercicio de prospección jurídica mediante la secuencia temporal propia de esta figura contractual clave en la contratación internacional. El esquema negocial se inicia con un proveedor que vende sus mercaderías al distribuidor quien a su vez y por su cuenta las introduce en el mercado internacional mayorista o minorista.

La negociación y celebración del mismo son abordadas en el primer capítulo; la materialización de la distribución es objeto de análisis en el segundo capítulo; el capítulo tercero estudia la modificación y terminación contractual como circunstancias sobrevenidas y finalmente se analiza en el último capítulo el eventual cauce de las controversias surgidas. Como acertadamente subraya el autor, los operadores no necesitan simplemente una solución jurídica en caso de controversia sino una solución precisamente para que no se produzca esta controversia.

Esta secuencia o *iter* contractual viene avalada por la práctica y queda reforzada además por la originalidad científica en la aproximación investigadora que el autor realiza con brillantez. Ello permite inferir del estudio una auténtica prospección jurídica, huyendo de simplismos conceptualistas y adoptando siempre una orientación cuyo referente es la realidad negocial internacional sobre la que proyecta todas sus reflexiones. Y el autor lo hace ofreciendo pruebas de su conocimiento y pericia en ámbitos troncales de nuestra disciplina, lo cual dota a este trabajo doctrinal de un especial interés para los estudiosos del Derecho de la contratación internacional.

El autor realiza una impecable e imprescindible labor previa de calificación jurídica que constituye un pórtico necesario para comprender el verdadero alcance del trabajo investigador realizado con tanta precisión técnica como profundización teórica, dando como resultado una obra que atraerá e interesará por igual a académicos como a operadores jurídicos prácticos. Esa finalidad pedagógica y orientada hacia la visión práctica fundamenta

que ese acertado planteamiento secuencial prescinda del clásico enfoque judicialista para adentrarse en la fijación del DIpr de referencia para la distribución. Esta orientación muestra una técnica de análisis del objeto de estudio anclada en la necesaria prospección jurídica, en lo que hoy denominamos "abogacía preventiva"; es decir, anticiparse al surgimiento del conflicto, prever las derivadas de un eventual incumplimiento contractual y valorar de forma anticipada el alcance y concreción de los derechos y obligaciones de cada parte.

Particular interés ofrece la suma (en cada capítulo de la obra) de las cláusulas tipo propuestas: muy bien trabajadas y todavía mejor explicadas, constituyen un valor por sí solas y demuestran un conocimiento y una *expertise* de gran altura por parte del prof. Ángel Espiniella: cláusulas tipo de elección de ley, de acuerdo de arbitraje o de sumisión a tribunales, entre otras. Esa visión práctica se combina con un análisis dinámico e impecable, a lo largo de toda la monografía, de las fuentes normativas: normas de origen autónomo e institucional, junto a la paulatina importancia de las prácticas y usos mercantiles elaborados por los operadores intervinientes en cada sector, tal y como el autor pone perfectamente de relieve en diversos apartados de su exhaustivo análisis.

La dimensión contractual vinculada a la autonomía conflictual ofrece un análisis especialmente original y muy bien trabajado por parte del autor: por un lado distingue tres niveles de elección de ley, vinculados al contrato de negociación previo al contrato mismo de distribución (elección de ley para la negociación) y que incluye una posible elección de ley para la hipotética responsabilidad precontractual; en segundo lugar analiza la elección de una (o varias) leyes para el contrato de distribución y por último aborda la elección de una ley específica para partes complementarias.

La importancia de esta dimensión conflictual de la autonomía de la voluntad y su interacción con la autonomía material queda de manifiesto en el preciso desarrollo que puede apreciarse en libro del prof. Ángel Espiniella; junto a la necesidad de evitar lo que el autor califica como "cláusula patológica", el análisis teórico/práctico realizado muestra la complejidad que trae aparejada la opción (no infrecuente en la práctica) de elección de varias leyes, ya que obliga a delimitar qué derechos y obligaciones dependen de cada parte contractual e introduce varios regímenes sobre validez, consentimiento e interpretación de cada parte.

Es reseñable igualmente el acertadísimo enfoque que muestra la monografía en relación, por un lado, a las normas imperativas potencialmente aplicables al contrato de distribución comercial internacional, apartado (luego completado con veintiocho páginas magníficas centradas en la identificación de las normas de orden público, su extensión y límites) en el que aborda de forma perfecta cuándo debe apreciarse la concurrencia de un factor de internacionalidad vinculado al contrato y por otro el vinculado a la "lex mercatoria", que no es en sí misma una ley. El gran conocimiento de nuestra disciplina del DIPr por parte del autor se aprecia en el análisis de las reglas subsidiarias en defecto de elección de ley y en la incidencia del Derecho Uniforme en la distribución, donde se manifiesta de forma especialmente intensa y compleja la interacción entre los diferentes bloques normativos en presencia.

El análisis sobre la ejecución de la distribución internacional ofrece al lector un buen ejemplo del recurso a la técnica interdisciplinar en la investigación: se analiza de forma muy acertada

la dimensión material-mercantil vinculada a los derechos y obligaciones de las partes (proveedor y distribuidor): la colaboración con el distribuidor, la gestión de pedidos, la entrega de las mercancías o las obligaciones frente a terceros-clientes en ejecución del contrato son abordadas con precisión, incluyendo la dimensión de la responsabilidad-reparación de daños y la inclusión de un caso-tipo y una cláusula -tipo de especial valor pedagógico para comprender la complejidad incrementada por la atomizada casuística apreciable en la práctica del sector.

De igual modo, y dentro del capítulo III de la obra, se aborda con maestría todo el conjunto de circunstancias sobrevenidas a la ejecución de la distribución comercial vinculadas a la modificación de las relaciones contractuales y a la terminación del contrato, con especial atención a sus efectos (compensación por clientela, por inversión, por costes laborales y la cláusula de no competencia del distribuidor).

El capítulo IV, centrado en el estudio del arreglo de controversias en la distribución comercial, mantiene el alto nivel de reflexión de toda la monografía. Parte del análisis de los mecanismos de arreglo pactados (sumisión a tribunales y arbitraje) para adentrarse después en los mecanismos de arreglo no pactados (normas generales de competencia judicial internacional, reclamaciones relativas a los servicios de distribución y reclamaciones relativas a los pedidos). La acertada combinación de un planteamiento teórico y otro más práctico vuelve a aportar gran valor al estudio realizado, que incorpora casi doscientas referencias jurisprudenciales del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, decisiones judiciales provenientes de dieciocho Estados y de la práctica arbitral (CCI y otras Cortes arbitrales), y más de doscientos materiales prácticos que comentan casos y cláusulas contractuales tipo, así como sus principales patologías jurídicas.

Los diez bloques temáticos abordados en las perfectamente esquematizadas conclusiones finales suponen para el lector un corolario de excepción al excelente trabajo de investigación realizado durante toda la monografía por parte del prof. Ángel Espiniella: representa una aportación final complementaria que perfila los elementos troncales del contrato de distribución comercial internacional y nos sitúa ante los problemas básicos y la forma de comprender la lógica interna de los derechos y obligaciones de las partes y el papel del DIPr, imprescindible y obligado enfoque para lograr hacer efectiva esa labor de prospección jurídica que el autor propone y materializa de forma brillante a lo largo de toda esta magnífica obra de investigación jurídica.

Juan José Álvarez Rubio
Universidad del País Vasco. UPV/EHU.