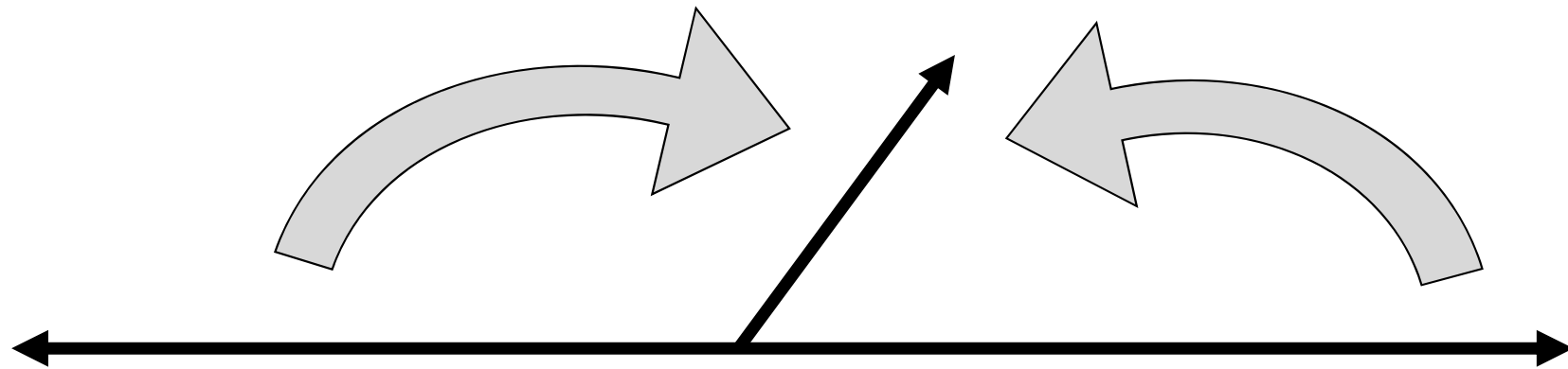


CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA

- ▶ **AGENCIA**
- ▶ **DISTRIBUCION**
- ▶ **CONCESIÓN**
- ▶ **FRANQUICIA**

CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA

Características comunes:



Intereses yuxtapuestos – concurrentes.

- *Atípicos*

- *Innominados*

- *Conmutativos*

- *Bilaterales*

- *De ejecución continuada*

- *No formales*

- *Intuitu personae*

- *Onerosos*

- *Consensuales*

CONTRATOS DE COLABORACION EMPRESARIA

Los productores de bienes y servicios optan por **tercerizar** la **comercialización** de los mismos, principalmente, para expandirse territorialmente y abaratar los costos.

Las **partes** son **comerciantes independientes**, con una organización empresarial propia y autosuficiente, **asumiendo** individualmente los **riesgos** del negocio.

Prima la autonomía de la libertad y formas, así como la colaboración recíproca entre las partes y la buena fe.

Se establecen relaciones estables y continuas en el tiempo.

AGENCIA

Una de las partes se obliga a intermediar de manera estable y autónoma en la **promoción y/o conclusión de negocios** por cuenta y orden de la otra parte, percibiendo por su actuación una retribución.

Partes: comerciantes independientes.

COMITENTE

AGENTE

AGENCIA

El agente actúa por cuenta y orden del comitente y asimismo puede serlo con o sin representación.

El agente no adquiere los productos que comercializa.

La actividad principal del agente es la promoción del negocio procurando mayor clientela y la concreción de contratos por el comitente.

Retribución del agente: lo habitual es pactar una comisión porcentual sobre los negocios concluidos o preparados

Exclusividad de zona (“agente exclusivo”) a favor del agente y exclusividad de producto a favor del comitente

AGENCIA

PRINCIPALES OBLIGACIONES DE LAS PARTES

COMITENTE

- **Enviar en tiempo oportuno las instrucciones pertinentes.**
- **Pagar la retribución del agente.**
- **Respetar la exclusividad de zona pactada.**

AGENTE

- **Promover los productos y servicios del comitente.**
- **Adecuarse a las instrucciones del comitente.**
- **Rendir cuentas**
- **No realizar actividades en competencia.**
- **Respetar la exclusividad de producto (no competencia).**

DISTRIBUCION

Contrato por el que una de las partes se obliga a **suministrar** un bien final a la otra parte, quien los **adquiere** para distribuirlos en una zona determinada, beneficiándose con la **diferencia entre el precio de compra y el de reventa.**

Partes: comerciantes independientes.

**Productor/
Fabricante**

Distribuidor

DISTRIBUCION

El distribuidor actúa por cuenta y en nombre propio.

El distribuidor adquiere en propiedad los productos que comercializa.

El distribuidor se beneficia con el mayor precio que percibe del cliente por el producto que adquirió al fabricante.

**Exclusividad territorial a favor del distribuidor.
Exclusividad de producto a favor del fabricante.**

DISTRIBUCION

PRINCIPALES OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Productor

- **Suministrar los bienes en tiempo y forma pactada.**
- **Informar los precios de venta.**
- **Respetar la exclusividad de zona.**
- **Cumplir con la publicidad a su cargo.**

Distribuidor

- **Adquirir los productos.**
- **Distribuir los productos en la zona pactada (venta y promoción).**
- **Realizar el mínimo de ventas pactadas.**
- **Mantener el nivel de stock de mercaderías.**
- **Respetar la exclusividad de zona y producto (no competencia).**
- **Cumplir con la publicidad a su cargo.**

DISTRIBUCION

PRINCIPALES DERECHOS DE LAS PARTES

Productor

- Percibir el precio de la venta de los productos al distribuidor.**
- Fijar los precios de reventa.**
- Realizar controles sobre la actividad del distribuidor.**

Distribuidor

- Adquirir los productos a precios ventajosos.**
- Percibir el precio de reventa.**
- Exigir la entrega de las mercaderías en tiempo y forma.**

CONCESION

Una parte otorga el derecho a la **compra** de sus productos para su posterior reventa a nombre y cuenta de la otra parte. Esta pone su organización para la comercialización exclusiva de esos productos y se sujeta a controles operativos conforme a un **reglamento**, beneficiándose con la **diferencia entre el precio de compra y el de reventa.**

Partes: comerciantes independientes.

Concedente

Concesionario

CONCESION

**Comercialización de productos y marcas conocidos.
Limitación del riesgo comercial.**

Ejemplo típico: concesión para la venta de autos.

**Superioridad técnica y económica del concedente
quien impone su dirección y control del negocio (Ej.
reglamento operativo)**

**Reglamento de operaciones: describe cuestiones relativas
a la modalidad de venta, fijación de precios, pautas
publicitarias, servicios de post-venta, entre otros.**

CONCESION

El concesionario adquiere en propiedad los productos que luego revende a un precio mayor que el de su costo.

Exclusividad de producto. La exclusividad de zona no es usual.

Servicios de postventa y garantías a cargo del concesionario.

CONCESION

PRINCIPALES OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Concedente

- **Suministrar los bienes en tiempos y forma pactada.**
- **Brindar información técnica y capacitación en la atención al cliente.**
- **Asumir los costos de publicidad global de los productos.**

Concesionario

- **Adquirir los productos del concedente.**
- **Capacitar a su personal.**
- **Respetar las directivas del reglamento operativo.**
- **Mantener el nivel de stock de mercaderías.**
- **Prestar al cliente servicios de garantía y mantenimiento postventa.**
- **Participar en campañas publicitarias.**
- **Respetar la exclusividad de producto (no competencia)**

CONCESION

PRINCIPALES DERECHOS DE LAS PARTES

Concedente

- **Controlar la actividad del concesionario, e inspección de su contabilidad.**

Concesionario

- **Acceder a precios más ventajosos.**
- **Usar la marca y nombre comercial del concedente.**

FRANQUICIA

Una parte otorga a la otra el derecho a comercializar un determinado producto o servicio, transfiriéndole el uso de su marca y el método para la administración y explotación del negocio a cambio del pago de un derecho de entrada y regalías mensuales.

Partes: comerciantes independientes.

Franquiciante

Franquiciado

FRANQUICIA

Método para duplicar un negocio preexistente, probado y exitoso.

**Transferencia del “*Know How*”:
entrenamiento para la administración y
organización del negocio.**

Licencia de marcas de productos y servicios.

**Suma inicial (derecho de entrada) y pago de
regalías mensuales (Ej.: porcentaje de las
ventas netas del período)**

FRANQUICIA

Manual de operaciones específico, detallado y extenso.

Estricto control y asistencia técnica por el franquiciante.

Exclusividad territorial a favor del franquiciado. Exclusividad de producto a favor del franquiciante.

Franquicia

PRINCIPALES OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Franquiciante

- **Suministrar los bienes en tiempo y forma pactada.**
- **Brindar entrenamiento inicial y asistencia técnica permanente.**
- **Transferir el “*Know How*”**
- **Licenciar el uso de sus marcas registradas.**

Franquiciado

- **Adquirir los productos, maquinarias y equipos necesarios.**
- **Capacitar a su personal.**
- **Respetar las pautas del manual operativo.**
- **Pagar el derecho de entrada y las regalías mensuales.**
- **Respetar las normas de calidad y uniformidad del negocio.**
- **Mantener el nivel de stock de mercaderías.**
- **Realizar publicidad**
- **Respetar la exclusividad de producto (no competencia).**

AGENCIA – DISTRIBUCIÓN – CONCESIÓN - FRANQUICIA

Modos de conclusión del contrato:

- Vencimiento del plazo pactado.**
- Sin plazo determinado: preaviso razonable.**
 - Rescisión unilateral por incumplimiento contractual (Art. 216 Código de Comercio)**
- Resolución de mutuo acuerdo.**

Diferencias:

AGENCIA – DISTRIBUCIÓN

- **Ganancias a favor del agente y del distribuidor.**
- **Modo de actuación: el agente actúa por cuenta del comitente, el distribuidor lo hace por cuenta propia.**
- **Propiedad de la mercadería.**

AGENCIA – CONCESIÓN

- **Ganancias a favor del agente y del concesionario.**
- **Modo de actuación: el agente actúa por cuenta del comitente, el concesionario lo hace por cuenta propia.**
- **El concesionario se somete a un control operativo y técnico estrictos.**
- **Propiedad de la mercadería.**

Diferencias:

DISTRIBUCIÓN - CONCESION

- **La concesión implica un grado mayor de control y tecnicidad.**
- **Obligación de garantía y postventa en cabeza del concesionario. El distribuidor no tiene semejante obligación.**