

LAS NUEVAS PAUTAS- (NUEVAS FORMAS DE CONTRATACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL PARA SUPERAR LA CRISIS DEL EMPRESARIO) por Dra. Nydia Zingman de Domínguez*

Actualmente la distribución de productos alcanza una proporción extraordinaria. Como resultado de ésta se ha operado un cambio radical en los tipos de asistencia que son necesarios para la venta de los mismos a través de una colaboración estable, continua y coordinada que responda a las nuevas necesidades.

Ésta es una nueva forma de contratación comercial entre empresas independientes, con pautas de colaboración empresaria, sin relación de dependencia ni vínculo societario alguno y con carácter "Intiutae Persona" (con una incidencia directa en las cualidades del contratante como factor determinante de la vinculación comercial).

Así, surgen en la economía moderna las figuras de agentes, concesionarios, representantes, distribuidores, franquiciados y otras figuras semejantes.

El co-contratante es generalmente una persona independiente que desarrolla sus actividades sin subordinación, aunque a veces sea financieramente dependiente en el vínculo con el productor, más fuerte como figura contractual.

Estos institutos tienen sus bases legales comunes y principios que los rigen, también comunes, que nos permiten comenzar a hablar de un Derecho de la Distribución Comercial, como un nuevo campo del derecho.

No obstante, aún no tenemos normas específicas, pero sí jurisprudencia y doctrina, así como tratados internacionales como por ejemplo, el de la Comunidad

Económica Europea.

Normas Específicas:

Distribución

El productor o fabricante conviene el suministro de un bien final o producto terminado al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada. A cambio, el distribuidor recibe del productor un porcentaje que puede ser un descuento sobre el precio de venta del producto, sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago.

Es un contrato de ventas continuo en el que hay una sola cláusula de exclusividad.

El distribuidor es un intermediario que se encarga de la comercialización; es un empresario individual que actúa en nombre y por cuenta propia, lucrando con la diferencia de precio de reventa y *con el prestigio de la marca del producto*.

El contrato de distribución no requiere exclusividad ni fijación de precios, ni obligación de prestar service ni garantía de los productos revendidos; no es necesario aportar publicidad y no existe transferencia de tecnología entre las partes.

Agencia

Es un contrato por el cual una parte, el comitente, encarga a otra llamada agente, la promoción de negocios por su cuenta y orden (el agente promueve bienes y servicios) en una zona determinada, por una compensación proporcional a la importancia de los negocios que concreta.

Cuando además es representante (agencia representante) puede concluir negocios en nombre del proponente. En otros países como Italia, Alemania, Bélgica,

Francia, etc., está reglamentado.

El agente tiene independencia operativa y financiera; es un empresario autónomo con una clara función difusora en nombre de un tercero.

El contrato de agencia es una delegación de operaciones y la potencialización de la fuerza de distribución. No hay transferencia de tecnología ni de "know how". Hay, exclusivamente, una colaboración en beneficio mutuo para la concreción de operaciones.

A veces figura la cláusula de exclusividad de ambas o de sólo una de las partes. También se puede pactar una cláusula de indemnización en caso de conclusión, o negarla expresamente.

En la legislación extranjera es constante el derecho a una indemnización de la que goza el agente comercial en caso de la rescisión unilateral o anticipada del contrato, sin causa justificada o sin el preaviso pactado necesario. Entre nosotros, esta jurisprudencia ha variado fijándose una indemnización sólo en caso de desvinculación intempestiva y arbitraria.

Concesión

Se trata de un contrato por el cual el fabricante otorga a un empresario que actúa por su exclusiva cuenta y riesgo, la venta y distribución en forma exclusiva de los productos de su marca durante un plazo determinado o determinable.

No existe transferencia de tecnología -existe un control del fabricante y se exigen amplias garantías.

Hay obligación de prestar service y garantía de los productos objetos de la concesión.

Es una concentración vertical de empresas y se forma una red de

concesionarios con pautas comunes unidos por un contrato reglamento (Ejemplo: las concesionarias de automotores).

Franchising

En este contrato se transmite el "know how" o "savoir faire". Es un contrato de colaboración empresarial -el control que ejerce el franquiciante tiene por objetivo la protección de la marca y el éxito del negocio.

Se entrega un manual operativo y se paga un derecho de entrada y regalías mensuales en proporción a las utilidades del negocio.

Es una forma de duplicar un negocio probado difundiendo una marca en nuevos mercados con la estructura comercial y riesgo del franquiciado.

Las nuevas pautas que rigen los mercados actualmente, no sólo en forma local sino también internacionalmente, fueron generando estas modalidades contractuales con características enunciadas anteriormente y que son también herramientas del empresario argentino para superar la crisis superlativa que lo agobió en los últimos tiempos que se vivieron en nuestro país.

***Dra. Nydia Zingman de Domínguez**

Abogada, Consultora de Empresas, Profesora de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales en "Contratos" y Profesora de Post-Grado del Colegio Público de Abogados en "Contratos de Empresas Modernos".

Defensora de Damnificados Bancarios desde el año 1988. Sentó Jurisprudencia en casos de robos de cajas de seguridad de Bancos a favor de los Damnificados y en Amparos interpuestos a raíz del "corralito" y "corralón".

Estudio Jurídico Comercialista y Civilista sito en Montevideo 1178, 5to. piso. (1019) Capital Federal. Telefax: 4811-3105/ 4812-3016.

website: www.zingmandominguez.com

e-mail: estudiodominguez@ciudad.com.ar