

Contratos de distribución
comercial y responsabilidades
empresariales por
subcontratación

Concepto de trabajo en régimen de subcontratación:

- Artículo 183-A: *Es trabajo en régimen de subcontratación, aquél realizado en virtud de un contrato de trabajo por un trabajador para un empleador, denominado contratista o subcontratista, cuando éste, **en razón de un acuerdo contractual, se encarga de ejecutar obras o servicios, por su cuenta y riesgo** y con trabajadores bajo su dependencia, para una tercera persona natural o jurídica dueña de la obra, empresa o faena, denominada la empresa principal, en la que se desarrollan los servicios o ejecutan las obras contratadas.*

...en razón de un acuerdo contractual...

- La expresión “acuerdo contractual” se refiere en principio a modalidades arrendaticias (arrendamiento de obra o servicio) del Código Civil y contratos innominados que comparten un objeto común:
- generan para el contratista una obligación de *hacer*.
- Quedan excluidos los contratos cuyo objeto es un mero *dar*: compraventas y suministro de mercaderías, insumos o materia prima.
- ¿Qué sucede con los contratos de distribución comercial (distribución; concesión; agencia; *franchising*)?

Contratos de distribución comercial

- Innominados o atípicos
- Características generales observadas:
 - i) Existencia de dos empresas;
 - ii) Bilateral;
 - iii) La empresa productora puede celebrar múltiples contratos de distribución con múltiples empresas;
 - iv) Generan un vínculo de cooperación-colaboración;
 - v) Estabilidad/permanencia;
 - vi) Sometimiento del distribuidor a las directrices del productor;

Contrato de distribución

- Es un contrato consensual por el cual el importador, productor o fabricante de un servicio o bien le otorga a otra persona –distribuidor- el derecho de venderlo en una zona o lugar determinados, cuya ganancia consiste en la diferencia entre el precio de compra y el de venta, denominada impropriamente “comisión” y más acertadamente de “reventa”.
- Exclusividad de zona de distribución; permanencia; obligación de comprar una determinada cantidad dentro de plazos y al precio prefijados por el productor; realización de publicidad; lugar y forma de entrega de la mercadería; fecha de pago de las facturas; compromiso de no competencia del distribuidor.

Contrato de concesión

- Tanto el distribuidor como el concesionario son comerciantes independientes y compran la mercadería al fabricante para luego venderla y obtener su ganancia dentro de una zona o lugar predeterminado.
- Pero el concesionario asume obligaciones adicionales posteriores a la venta (garantía y servicio; proveer repuestos y accesorios).
- Tipo especial de “concesión”: una parte se obliga a otorgar autorización a otra para la explotación de un servicio que le compete y desea prestar a terceros, obligándose la otra parte a realizar tal explotación en su propio nombre, por su cuenta y a su riesgo, por tiempo limitado y bajo el control de aquella (servicios gastronómicos, comedor, casino o bufet)

Contrato de agencia

- Una de las partes intermedia de manera estable y autónoma, promoviendo o concluyendo contratos en interés de otra, percibiendo por ello una retribución.

Contrato de franquicia comercial

- AIFC: “una operación de franquicia es una relación contractual entre un franquiciante y un franquiciado en la cual, el franquiciante ofrece o es obligado a mantener un interés permanente en el negocio del franquiciado en aspectos como el know how y la asistencia técnica; el franquiciado opera bajo un nombre comercial conocido, un método y/o un procedimiento que pertenece o que es controlado por el franquiciante, y en el cual el franquiciado ha hecho o hará una inversión sustancial en su propio negocio con sus propios recursos”.

Características del contrato de franquicia

- Independencia de franquiciante y franquiciado
- Franquiciado asume el riesgo (beneficios/pérdidas del negocio)
- Relación de cooperación (permanencia)
- Licencia de marca
- Integración a una red comercial
- Transferencia de método o sistema operativo (know how)
- Control del franquiciante sobre el franquiciado sobre normas de calidad y uniformidad
- Publicidad (imagen y presencia del producto en el mercado)
- Pago de regalía o canon

Características del contrato de franquicia

- Al franquiciante, la franquicia de su negocio le va a posibilitar:
- Difundir su marca
- Conseguir nuevas bocas de venta de sus productos sin invertir capital
- Mejorar su penetración en el mercado
- Eliminar costos administrativos
- Aprovechar la publicidad que contrate el franquiciado
- Beneficiarse de las ventas del franquiciado
- Elimina riesgos de la comercialización directa