

RAFAEL SOTOMAYOR



**GUÍA DE ESTUDIO 2°
PARCIAL
DERECHO COMERCIAL I**

**Movimiento Popular
Organizado**

M.P.O.

Movimiento Popular Organizado

Contratos en general: Art 957: Definición. Contrato es el acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales.

Art 263: Silencio como manifestación de la voluntad. El silencio opuesto a actos o a una interrogación no es considerado como una manifestación de voluntad conforme al acto o la interrogación, excepto en los casos en que haya un deber de expedirse que puede resultar de la ley, de la voluntad de las partes, de los usos y prácticas, o de una relación entre el silencio actual y las declaraciones precedentes.

Art 958: Libertad de contratación. Las partes son libres para celebrar un contrato y determinar su contenido, dentro de los límites impuestos por la ley, el orden público, la moral y las buenas costumbres.

Art 959: Efecto vinculante. Todo contrato válidamente celebrado es obligatorio para las partes. Su contenido sólo puede ser modificado o extinguido por acuerdo de partes o en los supuestos en que la ley lo prevé.

Art 960: Facultades de los jueces. Los jueces no tienen facultades para modificar las estipulaciones de los contratos, excepto que sea a pedido de una de las partes cuando lo autoriza la ley, o de oficio cuando se afecta, de modo manifiesto, el orden público.

Art 961: Buena fe. Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe. Obligan no sólo a lo que está formalmente expresado, sino a todas las consecuencias que puedan considerarse comprendidas en ellos, con los alcances en que razonablemente se habría obligado un contratante cuidadoso y previsor.

Art 963: Prelación normativa. Cuando concurren disposiciones de este Código y de alguna ley especial, las normas se aplican con el siguiente orden de prelación:

- a) normas indisponibles de la ley especial y de este Código;
- b) normas particulares del contrato;
- c) normas supletorias de la ley especial;
- d) normas supletorias de este Código.

Art 964: Integración del contrato. El contenido del contrato se integra con:

- a) las normas indisponibles,
- b) las normas supletorias;
- c) los usos y prácticas del lugar de celebración.

Art 965: Derecho de propiedad. Los derechos resultantes de los contratos integran el derecho de propiedad del contratante.

Clasificación de los contratos: Art 966: Contratos unilaterales y bilaterales. Los contratos son unilaterales cuando una de las partes se obliga hacia la otra sin que ésta quede obligada. Son bilaterales cuando las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra.

Art 967: Contratos a título oneroso y a título gratuito. Los contratos son a título oneroso cuando las ventajas que procuran a una de las partes les son concedidas por una prestación que ella ha hecho o se obliga a hacer a la otra. Son a título gratuito cuando aseguran a uno o a otro de los contratantes alguna ventaja, independiente de toda prestación a su cargo.

Art 968: Contratos conmutativos y aleatorios. Los contratos son conmutativos cuando las ventajas para todos los contratantes son ciertas. Son aleatorios, cuando las ventajas o las pérdidas, para uno de ellos o para todos, dependen de un acontecimiento incierto.

Art 969: Contratos formales. Los contratos para los cuales la ley exige una forma para su validez, son nulos si la solemnidad no ha sido satisfecha.

Art 970: Contratos nominados e innominados. Los contratos son nominados e innominados según que la ley los regule especialmente o no. Los contratos innominados están regidos, en el siguiente orden, por:

- a) la voluntad de las partes;
- b) las normas generales sobre contratos y obligaciones;
- c) los usos y prácticas del lugar de celebración;
- d) las disposiciones correspondientes a los contratos nominados afines que son compatibles y se adecuan a su finalidad.

Contratos de organización de mercado: hay contrato de organización de mercado cuando entre dos partes, mutuamente colaboran entre si para llegar a un determinado fin. Dicho fin es lograr poner un determinado producto en el mercado.

Es todo contrato entre una empresa productora (o mayorista) y otra empresa (o persona física no ligada por un contrato laboral), que implica una relación estable, a menudo exclusiva, e importa el compromiso de colaborar para que determinados bienes o servicios se vendan en el mercado directamente al público consumidor o bien a otras empresas. (Muiño)

Este contrato se caracteriza por:

- Existencia de dos empresas u organizaciones independientes
- Relación contractual bilateral
- Posibilidad que la empresa productora celebre múltiples contratos de esta naturaleza
- Vinculo de cooperación
- Fidelidad

- Permanencia

Además, los rasgos comunes de estos contratos de colaboración del mercado son:

- **Uniformidad contractual:** hace referencia a la semejanza o igualdad de condiciones que existe entre las partes de un contrato. La mayoría de estos contratos tienen una similar conclusión.
- **Forma de organización de la comercialización:** todos ellos constituyen modalidades modernas de comercialización y/o distribución de productos.
- **Actuación independiente:** en todos los casos, quien contrata con el productor actúa en forma jurídica independiente. Generalmente, bajo la forma de persona jurídica que no tiene con su principal relación laboral ni de dependencia.
- **Integración empresarial:** integración de una empresa en otra.
- **Subordinación en las condiciones de venta:** agentes, concesionarios y franquiciados se hayan subordinados a su concedente en cuanto a las condiciones en que debe ofrecer el producto.
- **Protección de la competencia:** renuncia a la posibilidad de atender productos de la competencia. Son los llamados “pactos de exclusividad”.

El código Civil y Comercial presenta tres tipos de contratos de organización de mercado, estos son el de agencia, concesión y franquicia.

Agencia: (Art 1479 Definición y forma): Hay contrato de agencia cuando una parte, denominada agente, se obliga a promover negocios por cuenta de otra denominada empresario, de manera estable, continuada e independiente, sin que medie relación laboral alguna, mediante una retribución.

El agente es un intermediario independiente, no asume el riesgo de las operaciones ni representa al empresario. El contrato debe instrumentarse por escrito.

Art 1480 Exclusividad: El agente tiene derecho a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato.

Art 1481 Relación con varios empresarios: El agente puede contratar sus servicios con varios empresarios pero no puede aceptar operaciones del mismo ramo de negocios o en competencia con las de uno de sus proponentes, sin que éste lo autorice expresamente.

Art 1482 Garantía del agente: El agente no puede constituirse en garante de la cobranza del comprador presentado al empresario, sino hasta el importe de la comisión que se le puede haber adelantado o cobrado.

Art 1483 Obligaciones del agente:

- a) velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades;
- b) ocuparse con la diligencia de un buen hombre de negocios de la promoción y de la conclusión de los actos u operaciones que le encomendaron;
- c) cumplir su cometido de conformidad con las instrucciones recibidas del empresario y transmitir a éste toda la información de la que disponga relativa a su gestión;
- d) informar al empresario, sin retraso, de todos los negocios tratados o concluidos;
- e) recibir en nombre del empresario las reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos o de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque él no las haya concluido, y transmitírselas de inmediato;
- f) asentar en su contabilidad en forma independiente los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe.

Art 1484 Obligaciones del empresario:

- a) actuar de buena fe, y hacer todo aquello que le incumbe para permitir al agente el ejercicio normal de su actividad;
- b) poner a disposición del agente con suficiente antelación y en la cantidad apropiada, muestras, catálogos, tarifas y demás elementos de que se disponga y sean necesarios para el desarrollo de las actividades del agente;
- c) pagar la remuneración pactada;
- d) comunicar al agente la aceptación o rechazo de la propuesta que le haya sido transmitida;
- e) comunicar al agente la ejecución parcial o la falta de ejecución del negocio propuesto.

Art 1485 Representación del agente: El agente no representa al empresario a los fines de la conclusión y ejecución de los contratos en los que actúa, excepto para recibir las reclamaciones de terceros. El agente debe tener poder especial para cobrar los créditos resultantes de su gestión, pero en ningún caso puede conceder quitas o esperas ni consentir acuerdos, desistimientos o avenimientos concursales, sin facultades expresas.

Art 1486 Remuneración: Si no hay un pacto expreso, la remuneración del agente es una comisión variable según el volumen o el valor de los actos o contratos promovidos y, en su caso, concluidos por el agente, conforme con los usos y prácticas del lugar de actuación del agente.

Art 1487 Base para el cálculo: Cualquiera sea la forma de la retribución pactada, el agente tiene derecho a percibirla por las operaciones concluidas con su intervención, durante la vigencia del contrato de agencia y siempre que el precio sea cobrado por el empresario.

Art 1488 Devengamiento de la comisión: El derecho a la comisión surge al momento de la conclusión del contrato con el tercero y del pago del precio al empresario. La comisión debe

ser liquidada al agente dentro de los veinte días hábiles contados a partir del pago total o parcial del precio al empresario.

Art 1489 Remuneración sujeta a ejecución del contrato: La cláusula que subordina la percepción de la remuneración, a la ejecución del contrato, es válida si ha sido expresamente pactada.

Art 1490 Gastos: Excepto pacto en contrario, el agente no tiene derecho al reembolso de gastos que le origine el ejercicio de su actividad.

Art 1491 Plazo: Excepto pacto en contrario, se entiende que el contrato de agencia se celebra por tiempo indeterminado. La continuación de la relación con posterioridad al vencimiento de un contrato de agencia con plazo determinado, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

Art 1492 Preaviso: En los contratos de agencia por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes puede ponerle fin con un preaviso.

El plazo del preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato.

El final del plazo de preaviso debe coincidir con el final del mes calendario en el que aquél opera. Las disposiciones del presente artículo se aplican a los contratos de duración limitada transformados en contratos de duración ilimitada, a cuyo fin en el cálculo del plazo de preaviso debe computarse la duración limitada que le precede. Las partes pueden prever los plazos de preaviso superiores a los establecidos en este artículo.

Art 1493 Omisión de preaviso: la omisión del preaviso otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período.

Art 1494 Resolución: El contrato de agencia se resuelve por:

- a) muerte o incapacidad del agente;
- b) disolución de la persona jurídica que celebra el contrato, que no deriva de fusión o escisión;
- c) quiebra firme de cualquiera de las partes;
- d) vencimiento del plazo;
- e) incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes;
- f) disminución significativa del volumen de negocios del agente.

Art 1495 Manera en que opera la resolución: En los casos previstos en los incisos a) a d) del artículo 1494, la resolución opera de pleno derecho, sin necesidad de preaviso ni declaración de la otra parte. En el caso del inciso e) del artículo 1494, cada parte puede resolver directamente el contrato. En el caso del inciso f) del artículo 1494, se aplica el artículo 1492.

Art 1496 Fusión o escisión: El contrato se resuelve si la persona jurídica que ha celebrado el contrato se fusiona o se escinde y cualquiera de estas dos circunstancias causa un detrimento

sustancial en la posición del agente. Se deben las indemnizaciones del artículo 1497 y, en su caso, las del artículo 1493.

Art 1497 Compensación por clientela: Extinguido el contrato, sea por tiempo determinado o indeterminado, el agente que mediante su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del empresario, tiene derecho a una compensación si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a éste.

En caso de muerte del agente ese derecho corresponde a sus herederos.

A falta de acuerdo, la compensación debe ser fijada judicialmente y no puede exceder del importe equivalente a un año de remuneraciones, promediándose el valor de las percibidas por el agente durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato, si éste es inferior.

Art 1498 Compensación por clientela. Excepciones: No hay derecho a compensación si:

- a) el empresario pone fin al contrato por incumplimiento del agente;
- b) el agente pone fin al contrato, a menos que la terminación esté justificada por incumplimiento del empresario; o por la edad, invalidez o enfermedad del agente, que no permiten exigir razonablemente la continuidad de sus actividades.

Art 1499 Cláusula de no competencia: Las partes pueden pactar cláusulas de no competencia del agente para después de la finalización del contrato, si éste prevé la exclusividad del agente en el ramo de negocios del empresario. Son válidas en tanto no excedan de un año y se apliquen a un territorio o grupo de personas que resulten razonables.

Art 1500 Subagencia: El agente no puede, excepto consentimiento expreso del empresario, instituir subagentes. El agente responde solidariamente por la actuación del subagente, el que, sin embargo, no tiene vínculo directo con el empresario.

Concesión: (Art 1502 Definición): Hay contrato de concesión cuando el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros, se obliga mediante una retribución a disponer de su organización empresarial para comercializar mercaderías provistas por el concedente, prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios según haya sido convenido.

Art 1503 Exclusividad: Excepto pacto en contrario:

- a) la concesión es exclusiva para ambas partes en el territorio o zona de influencia determinados. El concedente no puede autorizar otra concesión en el mismo territorio o zona y el concesionario no puede ejercer actos propios de la concesión fuera de esos límites o actuar en actividades competitivas;

b) la concesión comprende todas las mercaderías fabricadas o provistas por el concedente, incluso los nuevos modelos.

Art 1504 Obligaciones del concedente:

- a) proveer al concesionario de una cantidad mínima de mercaderías que le permita atender adecuadamente las expectativas de venta en su territorio o zona, de acuerdo con las pautas de pago, de financiación y garantías previstas en el contrato;
- b) respetar el territorio o zona de influencia asignado en exclusividad al concesionario;
- c) proveer al concesionario la información técnica y, en su caso, los manuales y la capacitación de personal necesarios para la explotación de la concesión;
- d) proveer durante un período razonable repuestos para los productos comercializados;
- e) permitir el uso de marcas, enseñas comerciales y demás elementos distintivos, en la medida necesaria para la explotación de la concesión y para la publicidad del concesionario dentro de su territorio o zona de influencia.

Art 1505 Obligaciones del concesionario:

- a) comprar exclusivamente al concedente las mercaderías y los repuestos objeto de la concesión, y mantener la existencia convenida de ellos o, en defecto de convenio, la cantidad suficiente para asegurar la continuidad de los negocios y la atención del público consumidor;
- b) respetar los límites geográficos de actuación y abstenerse de comercializar mercaderías fuera de ellos, directa o indirectamente por interpósita persona;
- c) disponer de los locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad;
- d) prestar los servicios de pre-entrega y mantenimiento de las mercaderías, en caso de haberlo así convenido;
- e) adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el concedente;
- f) capacitar a su personal de conformidad con las normas del concedente.

Art 1506 Plazos: El plazo del contrato de concesión no puede ser inferior a cuatro años. Pactado un plazo menor o si el tiempo es indeterminado, se entiende convenido por cuatro años.

Excepcionalmente, si el concedente provee al concesionario el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño, puede preverse un plazo menor, no inferior a dos años. La continuación de la relación después de vencido el plazo determinado por el contrato o por la ley, sin especificarse antes el nuevo plazo, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

Art 1507 Retribución. Gastos: El concesionario tiene derecho a una retribución, que puede consistir en una comisión o un margen sobre el precio de las unidades vendidas por él a

terceros o adquiridas al concedente, o también en cantidades fijas u otras formas convenidas con el concedente.

Los gastos de explotación están a cargo del concesionario, excepto los necesarios para atender los servicios de pre-entrega o de garantía gratuita a la clientela, en su caso, que deben ser pagados por el concedente conforme a lo pactado.

Art 1508 Rescisión de contratos por tiempo indeterminado: Si el contrato de concesión es por tiempo indeterminado:

- a) son aplicables los artículos 1492 y 1493 (preaviso y/u omisión del preaviso);
- b) el concedente debe readquirir los productos y repuestos nuevos que el concesionario haya adquirido conforme con las obligaciones pactadas en el contrato y que tenga en existencia al fin del período de preaviso.

Art 1509 Resolución del contrato de concesión: se aplica el artículo 1494.

Art 1510 Sub-concesionarios. Cesión del contrato: Excepto pacto en contrario, el concesionario no puede designar sub-concesionarios, agentes o intermediarios de venta, ni cualquiera de las partes puede ceder el contrato.

Art 1511 Aplicación a otros contratos: Las normas de este contrato se aplican a:

- a) los contratos por los que se conceda la venta o comercialización de software o de procedimientos similares;
- b) los contratos de distribución, en cuanto sean pertinentes.

Franquicia: Art 1512 Concepto: Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

El franquiciante debe ser titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor, etc.

El franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado.

Art 1513 Definiciones: A los fines de la interpretación del contrato se entiende que:

- a) **franquicia mayorista** es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a una persona física o jurídica un territorio o ámbito de actuación Nacional o regional o provincial con derecho de nombrar sub-franquiciados, el uso de sus marcas y sistema de franquicias bajo contraprestaciones específicas;

b) **franquicia de desarrollo** es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a un franquiciado denominado desarrollador el derecho a abrir múltiples negocios franquiciados bajo el sistema, método y marca del franquiciante en una región o en el país durante un término prolongado no menor a cinco años, y en el que todos los locales o negocios que se abren dependen o están controlados por el desarrollador;

c) **sistema de negocios**: es el conjunto de conocimientos prácticos y la experiencia acumulada por el franquiciante, no patentado, que ha sido debidamente probado, secreto, sustancial y transmisible. Es secreto cuando en su conjunto o la configuración de sus componentes no es generalmente conocida o fácilmente accesible. Es sustancial cuando la información que contiene es relevante para la venta o prestación de servicios y permite al franquiciado prestar sus servicios o vender los productos conforme con el sistema de negocios. Es transmisible cuando su descripción es suficiente para permitir al franquiciado desarrollar su negocio de conformidad a las pautas creadas o desarrolladas por el franquiciante.

Art 1514 Obligaciones del franquiciante:

a) proporcionar, con antelación a la firma del contrato, información económica y financiera sobre la evolución de dos años a la ofrecida en franquicia, que hayan operado un tiempo suficiente, en el país o en el extranjero;

b) comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por éste como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado;

c) entregar al franquiciado un manual de operaciones con las especificaciones útiles para desarrollar la actividad prevista en el contrato;

d) proveer asistencia técnica para la mejor operatividad de la franquicia durante la vigencia del contrato;

e) si la franquicia comprende la provisión de bienes o servicios a cargo del franquiciante o de terceros designados por él, asegurar esa provisión en cantidades adecuadas y a precios razonables, según usos y costumbres comerciales locales o internacionales;

f) defender y proteger el uso por el franquiciado.

Art 1515 Obligaciones del franquiciado:

a) desarrollar efectivamente la actividad comprendida en la franquicia, cumplir las especificaciones del manual de operaciones y las que el franquiciante le comunique en cumplimiento de su deber de asistencia técnica;

- b) proporcionar las informaciones que razonablemente requiera el franquiciante para el conocimiento del desarrollo de la actividad y facilitar las inspecciones que se hayan pactado o que sean adecuadas al objeto de la franquicia;
- c) abstenerse de actos que puedan poner en riesgo la identificación o el prestigio del sistema de franquicia que integra o de los derechos;
- d) mantener la confidencialidad de la información reservada que integra el conjunto de conocimientos técnicos transmitidos y asegurar esa confidencialidad respecto de las personas. Esta obligación subsiste después de la expiración del contrato;
- e) cumplir con las contraprestaciones comprometidas, entre las que pueden pactarse contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia.

Art 1516 Plazo: Es aplicable el artículo 1506, primer párrafo. Sin embargo, un plazo inferior puede ser pactado si se corresponde con situaciones especiales como ferias o congresos, actividades desarrolladas dentro de predios o emprendimientos que tienen prevista una duración inferior, o similares. Al vencimiento del plazo, el contrato se entiende prorrogado tácitamente por plazos sucesivos de un año. A la segunda renovación, se transforma en contrato por tiempo indeterminado.

Art 1517 Cláusulas de exclusividad: Las franquicias son exclusivas para ambas partes. El franquiciante no puede autorizar otra unidad de franquicia en el mismo territorio, excepto con el consentimiento del franquiciado. El franquiciado debe desempeñarse en los locales indicados, dentro del territorio concedido o, en su defecto, en su zona de influencia, y no puede operar por sí o por interpósita persona unidades de franquicia o actividades que sean competitivas. Las partes pueden limitar o excluir la exclusividad.

Art 1518 Otras cláusulas: Excepto pacto en contrario:

- a) el franquiciado no puede ceder su posición contractual ni los derechos que emergen del contrato mientras está vigente, excepto los de contenido dinerario. Esta disposición no se aplica en los contratos de franquicia mayorista destinados a que el franquiciado otorgue a su vez sub-franquicias;
- b) el franquiciante no puede comercializar directamente con los terceros, mercaderías o servicios comprendidos en la franquicia dentro del territorio o zona de influencia del franquiciado;
- c) el derecho a la clientela corresponde al franquiciante. El franquiciado no puede mudar la ubicación de sus locales de atención o fabricación.

Art 1519 Cláusulas nulas: No son válidas las cláusulas que prohíban al franquiciado:

- a) cuestionar justificadamente los derechos del franquiciante;
- b) adquirir mercaderías comprendidas en la franquicia de otros franquiciados dentro del país;

c) reunirse o establecer vínculos no económicos con otros franquiciados.

Art 1520 Responsabilidad: Las partes del contrato son independientes, y no existe relación laboral entre ellas. En consecuencia:

- a) el franquiciante no responde por las obligaciones del franquiciado, excepto disposición legal expresa en contrario;
- b) los dependientes del franquiciado no tienen relación jurídica laboral con el franquiciante;
- c) el franquiciante no responde ante el franquiciado por la rentabilidad del sistema otorgado en franquicia.

Art 1521 Responsabilidad por defectos en el sistema: El franquiciante responde por los defectos de diseño del sistema, que causan daños probados al franquiciado, no ocasionados por la negligencia grave o el dolo del franquiciado.

Art 1522 Extinción del contrato: La extinción del contrato de franquicia se rige por las siguientes reglas:

- a) el contrato se extingue por la muerte o incapacidad de cualquiera de las partes;
- b) el contrato no puede ser extinguido sin justa causa dentro del plazo de su vigencia original;
- c) los contratos con un plazo menor de tres años justificado por razones especiales según el artículo 1516, quedan extinguidos de pleno derecho al vencimiento del plazo;
- d) cualquiera sea el plazo de vigencia del contrato, la parte que desea concluirlo a la expiración del plazo original o de cualquiera de sus prórrogas, debe preavisar a la otra con una anticipación no menor de un mes por cada año de duración, hasta un máximo de seis meses, contados desde su inicio hasta el vencimiento del plazo pertinente. En los contratos que se pactan por tiempo indeterminado, el preaviso debe darse de manera que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde su concertación. En ningún caso se requiere invocación de justa causa. La falta de preaviso hace aplicable el artículo 1493.

Art 1523 Derecho de la competencia: El contrato de franquicia no debe ser considerado un pacto que limite, restrinja o distorsione la competencia.

elsamanrique@hotmail.com

tamymoli@yahoo.com.ar