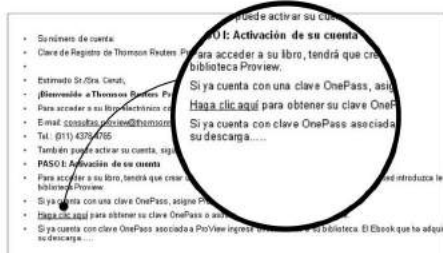


THOMSON REUTERS
LA LEY



SI ES LA PRIMERA VEZ QUE USA UN eBook DE THOMSON REUTERS

- 1 Recibirá un correo electrónico con la información necesaria para el acceso a su eBook. Allí deberá hacer clic en el *link* y obtener su clave **OnePass**.



- 2 Ingrese el NOMBRE (este nombre puede ser cualquier palabra, no tiene ningún tipo de limitación) y dirección de correo electrónico.

A screenshot of the OnePass registration page. The title is "registre un nuevo perfil". It contains fields for "Clave de registro" (with a placeholder "XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX" and an example "1234567-ABCDE"), "Nombre (¿Qué es esto?)", and "Dirección de Correo Electrónico". A "confirmar" button is at the bottom.

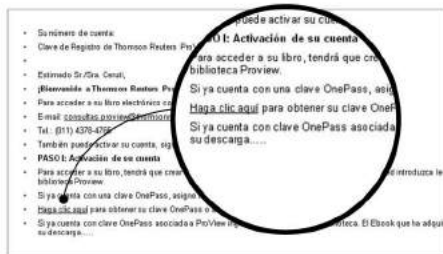
- 3 A continuación, complete los campos requeridos y cree su perfil. **Importante:** El USUARIO y CONTRASEÑA elegido en este proceso le permitirán ingresar a **ProView** para poder visualizar su eBook.

A screenshot of the OnePass registration page, similar to the previous one but with the "Nombre" and "Dirección de Correo Electrónico" fields filled with text. The "Clave de registro" field is also filled with "XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX".

- 4 Finalmente, aparece un mensaje de registro que confirma el acceso a su libro electrónico. Para descargar la aplicación **ProView** y poder consultar su eBook siga las instrucciones que aparecen en la siguiente página.

SI NO ES LA PRIMERA VEZ QUE USA UN eBook DE THOMSON REUTERS

- 1 Recibirá un correo electrónico con la información necesaria para el acceso a su eBook. Allí deberá hacer clic en el *link* y asociar su eBook a su cuenta.



- 2 Ingrese el NOMBRE (este nombre puede ser cualquier palabra, no tiene ningún tipo de limitación) y dirección de correo electrónico. **Importante:** utilice la misma dirección de correo electrónico registrada en **OnePass**.

A screenshot of the OnePass registration page, identical to the one in the second section. It shows the "registre un nuevo perfil" form with fields for "Clave de registro", "Nombre", and "Dirección de Correo Electrónico".

- 3 Finalmente su eBook está listo para descargarse en la aplicación **ProView**.

FORMAS DE **ACCESO**

ACCESO DESDE SU IPAD O TABLETA ANDROID

Descargue la aplicación Thomson Reuters PROVIEW™ en su iPad o tableta Android:

- Entre en **iTunes Store y busque ProView** para acceder a la aplicación de **iPad en iTunes Store**.
- Entre en **Google Play y busque ProView** para acceder a la aplicación de **Android en Google Play**.

ACCEDA A SU BIBLIOTECA

- **Abra la aplicación** de Thomson Reuters PROVIEW™ en su iPad o tableta Android.
- **Inicie la sesión** introduciendo su usuario y **contraseña OnePass**.
- El libro electrónico que ha adquirido está **disponible en su biblioteca**.
- **Descargue el contenido del libro** haciendo clic **en el ícono del libro electrónico** (este paso sólo es necesario hacerlo la primera vez que accede al contenido y es preciso que el iPad o la tableta Android esté conectado a Internet).
- Una vez descargado, el libro electrónico ya está disponible para su consulta.

ACCESO DESDE SU ORDENADOR

Descargue la aplicación de escritorio de Thomson Reuters PROVIEW™ para PC (Windows o Mac):

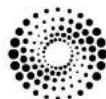
- Entre en **<http://thomsonreuters.com/site/proview/proview-for-window-mac/>** para descargar la aplicación para su ordenador Windows o Mac.

THOMSON REUTERS PROVIEW™ DESDE SU NAVEGADOR

Si lo prefiere, puede acceder a Thomson Reuters PROVIEW™ desde su navegador:

- Entre en la página web **<https://proview.thomsonreuters.com>** e introduzca su usuario y contraseña OnePass.

SI TIENE DUDAS O PROBLEMAS CON EL PROCESO DE ACTIVACIÓN DEL eBOOK, PUEDE LLAMAR AL TELÉFONO **0810 222 5253**



THOMSON REUTERS

CONTRATOS

DERECHO DE
LA DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL

GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS
DIEGO HERNÁN SEREBRINSKY

CONTRATOS

DERECHO DE
LA DISTRIBUCIÓN
COMERCIAL

THOMSON REUTERS
LA LEY

Cabanellas de las Cuevas, Guillermo
Derecho de la distribución comercial / Guillermo
Cabanellas de las Cuevas; Diego Serebrinsky. - 1a ed. -
Ciudad Autónoma de Buenos Aires: La Ley, 2019.
912 p.; 24 x 17 cm.

ISBN 978-987-03-3808-6

1. Derecho de los Contratos. I. Serebrinsky, Diego II.
Título
CDD 346.02

© Guillermo Cabanellas de las Cuevas, 2019
© Diego Hernán Serebrinsky, 2019
© de esta edición, La Ley S.A.E. e I., 2019
Tucumán 1471 (C1050AAC) Buenos Aires
Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723

Impreso en la Argentina

Todos los derechos reservados
Ninguna parte de esta obra puede ser reproducida
o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio
electrónico o mecánico, incluyendo fotocopiado, grabación
o cualquier otro sistema de archivo y recuperación
de información, sin el previo permiso por escrito del Editor y el autor.

Printed in Argentina

All rights reserved
No part of this work may be reproduced
or transmitted in any form or by any means,
electronic or mechanical, including photocopying and recording
or by any information storage or retrieval system,
without permission in writing from the Publisher and the author.

Tirada: 350 ejemplares

ISBN 978-987-03-3808-6

SAP 42662874

Las opiniones personales vertidas en los capítulos de esta obra son privativas de quienes las emiten.

A David Halperín, compañero y amigo de siempre.

GCC

*Para mi gran amigo Yossi Birman, rabino de Jabad Lubavitch.
En agradecimiento por tantos años y horas de estudio
de Torá y Jasidut.*

DHS

ÍNDICE SINTÉTICO

Prólogo	XXIX
I. Aspectos generales de los contratos de distribución.....	1
II. Los contratos de franquicia.....	193
III. El contrato de agencia	339
IV. El contrato de concesión comercial	549
V. Los contratos de distribución en sentido estricto.....	737
Bibliografía	843

ÍNDICE GENERAL

Prólogo	XXIX
---------------	------

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES DE LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

I. La ubicación de los contratos de distribución en el universo jurídico ..	1
1.1. El concepto de contrato de distribución	1
1.2. Ubicación en el orden jurídico.....	2
1.3. Los tipos de contrato de distribución	4
1.4. Contratos de distribución y contratos de implementación de las relaciones de distribución.....	7
1.5. Libertad contractual y protección de intereses de los contratantes	8
1.6. La ubicación de los contratos de distribución en las categorías y clasificaciones generales de los contratos.....	21
1.6.1. Contrato bilateral	22
1.6.2. Contrato a título oneroso	23
1.6.3. Contrato conmutativo	23
1.6.4. Contrato no formal.....	24
1.6.5. Contrato nominado	25
1.6.6. Contrato de larga duración.....	26
1.6.7. Contrato de colaboración o cooperación	27
1.6.8. Contrato consensual	29
1.6.9. Contrato continuado o periódico	29
1.6.10. Contrato de adhesión.....	30
1.6.11. Contrato paritario	34
1.6.12. Contrato principal	36
1.6.13. Contrato normativo	37
1.6.14. Contrato <i>intuitu personae</i>	37

1.7. Comparación con otras figuras	38
1.7.1. Contrato de compraventa	38
1.7.2. Contrato de suministro	39
1.7.3. Contrato de locación de servicios.....	39
1.7.4. Contratos asociativos y societarios	40
1.7.5. Contratos de trabajo.....	41
1.7.6. Mandato.....	44
II. El fenómeno de la distribución.....	46
2.1. La morfología de la distribución y su importancia jurídica	46
2.2. El concepto económico de distribución	47
2.3. Importancia económica de la distribución.....	48
2.4. Actividades comprendidas en la distribución.....	50
2.4.1. Desplazamiento físico de bienes y servicios	50
2.4.2. Puesta de bienes y servicios a disposición de los potenciales clientes	50
2.4.3. Almacenamiento y conservación de existencias.....	51
2.4.4. Vinculación informativa entre oferentes y demandantes.	51
2.4.5. Orientación de la demanda	52
2.4.6. Orientación de la oferta	52
2.4.7. Suministro de servicios y prestaciones complementarios	52
2.5. Las etapas del proceso de distribución	53
2.6. Los participantes en el proceso de distribución	55
2.6.1. Productores de bienes y servicios	56
2.6.2. Difusores	57
2.6.3. Mayoristas.....	57
2.6.4. Minoristas	58
2.6.5. Consumidores y usuarios finales	58
2.7. La organización de la distribución	59
III. Aspectos económicos de la distribución y de su regulación jurídica ..	61
3.1. La distribución y su régimen jurídico desde el punto de vista económico	61
3.2. Los contratos de distribución y la teoría general de la empresa ..	62
3.3. Los contratos de distribución en la teoría económica de los contratos.....	70
3.4. Las anomalías en la negociación contractual y sus efectos económicos	72
3.5. Los límites fácticos al poder de negociación de la parte dominante.....	75
3.6. La protección del contratante débil y sus consecuencias.....	81

IV. El marco jurídico de la distribución	84
4.1. Aspectos generales	84
4.2. El régimen de abastecimiento y los contratos de distribución	86
4.3. Aplicación del régimen de defensa de la competencia a los contratos de distribución	88
4.3.1. Tipos de reglas en materia de defensa de la competencia aplicables a los contratos de distribución.....	91
4.3.2. El abuso de posición dominante en los contratos de distribución	97
4.3.3. Restricciones horizontales y restricciones verticales en los contratos de distribución.....	99
4.3.4. La evaluación de las restricciones verticales	102
4.3.5. Cláusulas de los contratos de distribución susceptibles de ser objetadas bajo el régimen de defensa de la competencia.....	108
4.4. Aplicación del régimen de competencia desleal a los contratos de distribución.....	120
4.5. La propiedad intelectual en los contratos de distribución	123
4.5.1. Licencias expresas.....	123
4.5.2. Licencias implícitas	127
4.5.3. El agotamiento de los derechos de propiedad intelectual	130
4.6. Aspectos laborales de los contratos de distribución.....	132
4.7. Aspectos concursales de los contratos de distribución	138
4.7.1. Concursos preventivos	138
4.7.2. La quiebra	139
V. Conceptos e institutos jurídicos aplicables a la generalidad de los contratos de distribución.....	142
5.1. Ámbito de la presente sección	142
5.2. La exclusividad	143
5.3. El abuso de posición dominante.....	154
5.3.1. Relación con el régimen de defensa de la competencia ...	155
5.3.2. El concepto de posición dominante.....	156
5.3.3. El concepto de abuso de posición dominante	158
5.3.4. Las consecuencias del abuso de posición dominante	160
5.4. Explotación de situaciones de dependencia económica.....	161
5.5. El factor miedo	165
5.6. La clientela.....	171
5.7. Extinción del contrato.....	180
VI. Los contratos internacionales de distribución.....	183
6.1. La dimensión internacional de los contratos de distribución	183

6.2. Autonomía de la voluntad.....	184
6.3. El ámbito de aplicación de la norma de conflicto aplicable al contrato	187
6.4. Determinación del derecho aplicable en defecto de elección por las partes.....	189
6.5. Jurisdicción	190

CAPÍTULO II

LOS CONTRATOS DE FRANQUICIA

I. Aspectos conceptuales.....	193
1.1. Concepto de contrato de franquicia	193
1.2. La función empresarial de las franquicias.....	198
1.3. Normativa aplicable y metodología legal	207
1.4. Denominación.....	210
1.5. Naturaleza jurídica	211
1.6. Evolución.....	213
1.7. Importancia social y económica	215
1.8. La dinámica de las redes de franquicia	216
1.9. Caracteres del contrato de franquicia.....	223
1.10. Tipos y subtipos	227
1.10.1. Franquicia mayorista	227
1.10.2. Franquicia de desarrollo	228
1.10.3. Franquicia industrial.....	229
1.10.4. Franquicia de servicios.....	230
1.10.5. Franquicia financiera	230
1.10.6. Franquicia internacional	231
1.10.7. Franquicia de distribución	231
1.10.8. Franquicia por conversión	231
1.10.9. Franquicias individuales y múltiples.....	232
1.10.10. Clasificaciones basadas en las relaciones funcionales entre franquiciante y franquiciado	232
1.10.11. Clasificaciones basadas en la organización de la red...	233
1.10.12. Clasificaciones basadas en la utilización de espacios ..	234
1.10.13. Clasificaciones basadas en las relaciones de poder e intereses entre las partes	235
1.10.14. Sistemas de polifranquicias	236
1.10.15. Franquicias cruzadas.....	237

1.11. Comparación y relación con otras figuras	237
1.12. La etapa precontractual	243
1.12.1. Obligación de suministrar información en la etapa de contratación	245
1.12.2. Contratos preparatorios.....	252
1.12.3. Contratos preliminares	253
1.12.4. Promesas de contrato.....	254
1.12.5. Tratativas contractuales y <i>culpa in contrahendo</i>	255
1.12.6. Sistemas de registro y control previo.....	258
1.12.7. Exigencias regulatorias en materia de información.....	259
1.12.8. Confidencialidad de la información intercambiada durante el proceso de negociación	260
1.13. El contrato de franquicia como contrato de adhesión	261
1.14. Objeto.....	266
1.15. Causa.....	266
1.16. Forma y prueba.....	267
1.17. Las obligaciones de las partes. Aspectos generales.....	267
1.18. Obligaciones del franquiciante	269
1.18.1. El franquiciante como formador y organizador de la red	272
1.18.2. Obligaciones en materia de signos distintivos.....	274
1.18.3. Obligaciones en materia de comunicación de conocimientos y asistencia técnica	279
1.18.4. Provisión de bienes o servicios	283
1.18.5. Protección del ámbito de exclusividad del franquiciado	288
1.18.6. Otras obligaciones del franquiciante	289
1.19. Obligaciones del franquiciado.....	291
1.19.1. Desarrollo efectivo de la actividad comprendida en la franquicia y actividades complementarias.....	292
1.19.2. Protección de la imagen y los signos del sistema.....	297
1.19.3. Obligaciones de confidencialidad	299
1.19.4. Pago de la contraprestación	299
1.19.5. Respeto del ámbito de exclusividad y no competencia .	301
1.19.6. Otras obligaciones del franquiciado.....	302
1.20. Las relaciones entre franquiciante y franquiciado durante la vigencia del contrato.....	304
1.20.1. El manual de operaciones	305
1.20.2. Modificaciones al contrato. Modificaciones unilaterales del contrato impuestas por el franquiciante <i>in pejus</i> de los intereses del franquiciado	308

1.20.3. Comunicaciones e instrucciones durante el curso del contrato.....	310
1.21. Cesiones y subfranquicias	311
1.22. Cláusulas restrictivas y abusivas.....	313
1.23. Contratos de master franquicia y franquicias mayoristas	315
1.24. Plazo mínimo. Extinción del contrato	318
1.24.1. Plazo mínimo del contrato. Rescisión unilateral anticipada sin causa en el contrato de franquicia de plazo indeterminado	318
1.24.2. Preaviso	323
1.24.3. Renegociación de los contratos de larga duración.....	325
1.24.4. Cláusulas de no competencia	326
1.24.5. La extensión analógica al contrato de franquicia de la indemnización por clientela establecida a favor del agente. Derecho a la clientela.....	326
1.25. Responsabilidades.....	329
1.25.1. Independencia entre las partes	330
1.25.2. Régimen laboral.....	331
1.25.3. Otras responsabilidades del franquiciante.....	332
1.25.4. Responsabilidad por incumplimiento.....	333

CAPÍTULO III

EL CONTRATO DE AGENCIA

I. Aspectos conceptuales.....	339
1.1. Concepto de contrato de agencia	339
1.2. Carácter de las normas reguladoras del contrato de agencia.....	350
1.3. Naturaleza protectoria de los agentes de la regulación del contrato de agencia	352
1.4. La función económica de la agencia	353
1.5. Normativa aplicable y metodología legal	360
1.6. Naturaleza jurídica	362
1.7. Evolución.....	365
1.8. Importancia social y económica	369
1.9. La dinámica de las redes de agentes	369
1.10. Caracteres del contrato de agencia	373
1.11. Comparación y relación con otras figuras	377
1.11.1. Contrato de distribución propiamente dicho.....	378
1.11.2. Contrato de concesión	379

1.11.3. Contrato de comisión	380
1.11.4. Contrato de corretaje.....	381
1.11.5. Contrato de franquicia.....	382
1.11.6. Contratos de trabajo.....	382
1.11.7. Viajante de comercio.....	385
1.11.8. Mandato.....	386
1.12. La etapa precontractual	387
1.12.1. Obligación de suministrar información en la etapa de contratación	388
1.12.2. Contratos preparatorios.....	389
1.12.3. Contratos preliminares	390
1.12.4. Promesas de contrato.....	391
1.12.5. Tratativas contractuales y <i>culpa in contrahendo</i>	392
1.12.6. Confidencialidad de la información intercambiada durante el proceso de negociación	394
1.12.7. Período precontractual.....	395
1.13. El contrato de agencia como contrato de adhesión. El factor miedo en los contratos de agencia.....	395
1.13.1. El factor miedo	397
1.13.2. Jurisprudencia.....	398
1.14. Objeto.....	399
1.15. Causa.....	400
1.16. Forma y prueba.....	400
1.17. Las obligaciones de las partes. Aspectos generales.....	402
1.18. Obligaciones del agente.....	403
1.18.1. Obligación de promoción de negocios	403
1.18.2. Obligación de velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades....	406
1.18.3. Obligación de actuar con la diligencia de un buen hombre de negocios	407
1.18.4. Obligación de cumplir con las instrucciones de preponente.....	408
1.18.5. Obligaciones de información al preponente	410
1.18.6. Información sobre el mercado, preferencias de los consumidores y posición de la competencia	413
1.18.7. Obligación de recibir reclamaciones.....	419
1.18.8. Obligación de mantener una contabilidad independiente	420
1.18.9. Obligaciones de llevar a cabo o participar en campañas y otras actividades publicitarias.....	422

1.18.10. Obligaciones de confidencialidad	422
1.18.11. Obligación de no competencia	423
1.18.12. Garantía de cobranza	424
1.19. Obligaciones del preponente	424
1.19.1. Obligación de pago de la remuneración del agente. La remuneración del agente. Comisiones del agente	425
1.19.2. La comisión en el contrato de agencia	431
1.19.3. Obligación de pago de la remuneración al agente	443
1.19.4. Obligación de actuar de buena fe y realizar u omitir todos aquellos actos conducentes a permitir al agente el desarrollo normal de su labor	444
1.19.5. Obligación de poner a disposición del agente muestras, catálogos y demás elementos	446
1.19.6. Obligación de comunicar al agente la conclusión o la no conclusión del negocio, así como la ejecución o no ejecución del mismo	447
1.19.7. Obligación de comunicar al agente la adopción de medidas que causarán la disminución del volumen de operaciones futuras	449
1.19.8. Obligación de proporcionar al agente toda la información necesaria para llevar a cabo su tarea de promoción	450
1.19.9. Obligación de confidencialidad	451
1.19.10. El deber del preponente de proteger al agente respecto ciertas formas de competencia	451
1.19.11. Obligaciones en materia de signos distintivos	452
1.19.12. Obligación de cumplir con la provisión de bienes o servicios	452
1.19.13. Obligación de respetar y proteger el ámbito de exclusividad del agente	454
1.19.14. Obligación del empresario de fijar la política comercial en forma diligente. Responsabilidad del empresario por fijación de una política comercial errónea o negligente	457
1.19.15. Otras obligaciones del empresario	459
1.20. El plazo y la duración del contrato de agencia. El preaviso	460
1.20.1. Introducción	460
1.20.2. Plazo determinado o indeterminado. Plazo mínimo de la agencia	462
1.20.3. Extinción del contrato de agencia por tiempo determinado. Prolongación del contrato de agencia	464

1.20.4. Extinción del contrato de agencia por tiempo indeterminado. El preaviso	466
1.20.5. Otras causales de extinción del contrato de agencia	488
1.21. Consecuencias patrimoniales por extinción ilícita por parte del empresario de la relación contractual de agencia	497
1.21.1. Introducción	497
1.21.2. Interpretación equivocada de la jurisprudencia respecto de las consecuencias de la independencia jurídica del agente, y su confusión respecto de los efectos de la inexistencia de independencia económica. Consecuencias patrimoniales de la correcta interpretación de este concepto para la indemnización	501
1.21.3. Consecuencias patrimoniales en la indemnización de las modificaciones unilaterales abusivas impuestas por el empresario durante la relación contractual	502
1.21.4. Obligación de reparación integral a cargo del empresario emergente de su responsabilidad.....	505
1.21.5. Rubros indemnizatorios en la indemnización a favor del agente	507
1.21.6. La indemnización o compensación por clientela en el contrato de agencia.....	519
1.22. Subagencias y cesiones	546

CAPÍTULO IV

EL CONTRATO DE CONCESIÓN COMERCIAL

I. Aspectos conceptuales.....	549
1.1. Concepto de contrato de concesión comercial.....	549
1.2. Carácter de las normas reguladoras del contrato de concesión...	571
1.3. Naturaleza protectoria de los concesionarios de la regulación del contrato de concesión	573
1.4. La función económica de la concesión	575
1.5. Normativa aplicable y metodología legal	579
1.6. Naturaleza jurídica	580
1.7. Evolución.....	584
1.8. Importancia social y económica	586
1.9. La dinámica de las redes de concesionarios	587
1.10. Caracteres del contrato de concesión	590
1.11. Comparación y relación con otras figuras	595

1.11.1. Contrato de concesión pública	596
1.11.2. Contrato de concesión privada	597
1.11.3. Contrato de distribución propiamente dicho.....	598
1.11.4. Contrato de agencia	599
1.11.5. Contrato de franquicia.....	599
1.11.6. Mandato.....	599
1.11.7. Agrupaciones de colaboración empresaria, uniones transitorias de empresas y consorcios de cooperación.	599
1.12. La etapa precontractual	600
1.12.1. Obligación de suministrar información en la etapa de contratación	601
1.12.2. Contratos preparatorios.....	602
1.12.3. Contratos preliminares	603
1.12.4. Promesas de contrato.....	604
1.12.5. Tratativas contractuales y <i>culpa in contrahendo</i>	605
1.12.6. Confidencialidad de la información intercambiada durante el proceso de negociación	607
1.12.7. Período precontractual.....	608
1.13. El contrato de concesión comercial como contrato de adhesión. Cláusulas abusivas. El factor miedo en los contratos de concesión comercial	608
1.14. Objeto.....	612
1.15. Causa.....	614
1.16. Forma y prueba.....	614
1.17. Las obligaciones de las partes. Aspectos generales.....	615
1.18. Obligaciones del concesionario	618
1.18.1. Obligación de promoción de la contratación de los productos objeto del contrato.....	618
1.18.2. Obligación de mínimos de compra o de mínimos de volumen de ventas	620
1.18.3. Obligación de compra mínima de productos y de adquirirlos en forma exclusiva al concedente.....	625
1.18.4. Obligación de pago del precio por la adquisición de los productos	625
1.18.5. Obligación de actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades.....	626
1.18.6. Obligación de actuar con la diligencia de un buen hombre de negocios	626
1.18.7. Obligación de adoptar el sistema de ventas, publicidad y contabilidad que fije el concedente y de cumplir con sus instrucciones de política comercial.....	627

1.18.8. Obligación de respetar los límites geográficos de su zona.....	628
1.18.9. Obligación de disposición de local, instalaciones y equipos	629
1.18.10. Obligación de prestar servicios de preentrega y postventa de los productos	629
1.18.11. Obligación de capacitar a su personal.....	630
1.18.12. Obligaciones de información al concedente.....	631
1.18.13. Obligaciones de llevar a cabo o participar en campañas y otras actividades publicitarias.....	632
1.18.14. Obligaciones relativas a los signos distintivos del concedente.....	632
1.18.15. Obligaciones de confidencialidad.....	633
1.18.16. Obligación de no competencia y respeto del ámbito de exclusividad	634
1.19. Obligaciones del concedente	634
1.19.1. Obligación de suministrar los productos.....	635
1.19.2. Obligación de provisión de información técnica, manuales y capacitación del personal del concesionario. Otorgamiento de garantías a los consumidores y prestación de servicio técnico	639
1.19.3. Obligación de autorizar el uso de sus signos distintivos	640
1.19.4. Obligación de actuar de buena fe.....	641
1.19.5. Obligación de confidencialidad	641
1.19.6. El deber del concedente de proteger al concesionario respecto ciertas formas de competencia	642
1.19.7. Obligación del concedente de dar a los concesionarios un tratamiento equitativo, y no tratarlos discriminatoriamente	642
1.19.8. Obligación de respetar y proteger el ámbito de exclusividad del concesionario.....	643
1.19.9. Obligación del concedente de fijar la política comercial en forma diligente. Responsabilidad del concedente por fijación de una política comercial errónea o negligente. Remisión	649
1.19.10. Otras obligaciones del concedente	649
1.20. El plazo y la duración del contrato de concesión. El plazo mínimo. El preaviso	650
1.20.1. Introducción	650
1.20.2. El plazo en la concesión. Plazo mínimo. Plazo determinado o indeterminado.....	651

1.20.3. Extinción del contrato de concesión por tiempo determinado. Prolongación del contrato de concesión	655
1.20.4. Extinción del contrato de concesión por tiempo indeterminado	657
1.21. Consecuencias patrimoniales por extinción ilícita por parte del concedente de la relación contractual de concesión.....	702
1.21.1. Introducción	702
1.21.2. Interpretación equivocada de la jurisprudencia respecto de las consecuencias de la independencia económica del concesionario, y su confusión respecto de la falta de independencia económica. Consecuencias patrimoniales de la correcta interpretación de este concepto para la indemnización	707
1.21.3. Factor miedo. Consecuencias patrimoniales en la indemnización de las modificaciones unilaterales abusivas impuestas por el concedente durante la relación contractual.....	708
1.21.4. Obligación de reparación integral emergente de la responsabilidad del concedente.....	712
1.21.5. Rubros indemnizatorios en la indemnización a favor del concesionario	714
1.22. Subconcesión y cesiones	734
1.23. Aplicación de la normativa regulatoria de la concesión a otros contratos.....	735

CAPÍTULO V

LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN EN SENTIDO ESTRICTO

I. Aspectos conceptuales.....	737
1.1. Concepto de contrato de distribución en sentido estricto	737
1.2. La función empresarial de los contratos de distribución.....	740
1.3. Normativa aplicable y metodología legal	743
1.4. Terminología.....	745
1.5. Naturaleza jurídica	745
1.6. Evolución.....	746
1.7. Importancia social y económica	749
1.8. Caracteres del contrato de distribución	751
1.9. Tipos y subtipos	756
1.9.1. Contratos de distribución mayorista y minorista.....	756
1.9.2. Contratos de distribución de bienes y de servicios.....	756

1.9.3. Contratos de distribución mediante Internet	757
1.9.4. Distribución selectiva	758
1.9.5. Distribución exclusiva y no exclusiva.....	760
1.9.6. Contratos de distribución cruzada	760
1.10. Distinción respecto de otras figuras.....	760
1.10.1. Contrato de agencia	761
1.10.2. Contrato de franquicia.....	761
1.10.3. Contrato de concesión	762
1.10.4. Contratos de distribución atípicos	763
1.10.5. Contratos asociativos.....	763
1.10.6. Contratos de compraventa	764
1.10.7. Contratos de suministro.....	765
1.10.8. Locación de servicios	766
1.10.9. Mandato.....	766
1.11. Etapa precontractual y formación del consentimiento.....	767
1.11.1. Contratos de adhesión	767
1.11.2. Contratos preparatorios.....	768
1.11.3. Contratos preliminares	768
1.11.4. Consentimiento tácito.....	769
1.12. Objeto.....	769
1.13. Causa.....	770
1.14. Forma y prueba.....	770
1.15. Las obligaciones de las partes. Aspectos generales.....	771
1.16. Obligaciones del proveedor.....	772
1.16.1. Suministro de mercaderías	772
1.16.2. Exclusividad	779
1.16.3. Información técnica y capacitación	784
1.16.4. Obligaciones relativas a signos distintivos.....	784
1.16.5. Otras obligaciones del proveedor.....	786
1.17. Obligaciones del distribuidor	790
1.17.1. Compra de mercaderías	790
1.17.2. Exclusividad del proveedor	791
1.17.3. Conformación de las actividades de comercialización a lo acordado.....	793
1.17.4. Servicios de preentrega, mantenimiento y otros servicios complementarios	795
1.17.5. Respeto de exclusividades de otros distribuidores	796
1.17.6. Otras obligaciones del distribuidor	798

1.18. Las relaciones entre proveedores y distribuidores durante la vigencia del contrato	800
1.18.1. Celebración de contratos subordinados	800
1.18.2. Modificaciones al contrato original.....	801
1.18.3. Instrucciones	801
1.18.4. Comunicaciones.....	802
1.18.5. Deber de colaboración	802
1.19. Cesiones y subdistribuciones	803
1.19.1. Cesión del contrato	803
1.19.2. Subdistribución	803
1.19.3. Etapas sucesivas de la comercialización.....	804
1.20. Cláusulas restrictivas o abusivas	805
1.21. Extinción del contrato.....	806
1.21.1. Duración regular del contrato	806
1.21.2. Agotamiento del objeto del contrato	808
1.21.3. Justa causa	809
1.21.4. Preaviso	809
1.21.5. Muerte o incapacidad	817
1.21.6. Disolución de la persona jurídica	817
1.21.7. Concursos y quiebra	817
1.21.8. Incumplimiento de obligaciones	817
1.21.9. Renegociación de los contratos de larga duración.....	818
1.21.10. Cláusulas de no competencia	818
1.21.11. Readquisición de productos	818
1.22. Responsabilidades. Consecuencias patrimoniales por extinción ilícita parte de la parte con mayor poder de negociación de la relación contractual de distribución	819
1.22.1. Introducción	819
1.22.2. Interpretación equivocada de la jurisprudencia respecto de las consecuencias de la independencia económica del distribuidor, y su confusión con la inexistencia de independencia económica. Consecuencias patrimoniales de la correcta interpretación de este concepto para la indemnización. Remisión.....	823
1.22.3. Factor miedo. Consecuencias patrimoniales en la indemnización de las modificaciones unilaterales abusivas impuestas por el proveedor durante la relación contractual	823
1.22.4. Obligación de reparación integral a cargo del proveedor emergente de su responsabilidad	828

1.22.5. Rubros indemnizatorios en la indemnización a favor del distribuidor	830
--	-----

BIBLIOGRAFÍA

.....	843
-------	-----