



DERECHO COMERCIAL Y MERCANTIL

El Contrato de distribución y el Valor llave del producto

Como consecuencia de un contrato de distribución, el valor llave adquirido por un producto puede tener un considerable valor. En realidad, el distribuidor que invierte tiempo y recursos financieros en el desarrollo, la reputación, y comercialización de un producto nuevo por lo general logra ver recompensados sus esfuerzos a través del mayor valor llave hacia el producto, y en consecuencia a través de un incremento del rendimiento por ventas para el distribuidor. Sin embargo, ¿Quién se beneficiará del valor llave una vez que el contrato de distribución finalice?

La repuesta: el valor llave vuelve al fabricante del producto. En realidad, el valor llave por lo general va unido al producto más que al distribuidor (excepto en aquellos casos en los que la marca comercial del producto pertenece al distribuidor, o cuando el valor llave no se puede disociar del distribuidor). Por consiguiente, los numerosos esfuerzos del distribuidor pueden esfumarse al momento de la rescisión o cancelación del contrato de distribución.

A los efectos de proteger al distribuidor frente a la pérdida eventual del valor llave, el contrato de distribución puede disponer el pago de una indemnización compensatoria a la finalización del contrato. Sin embargo, los fabricantes no siempre están satisfechos con esa solución, y en consecuencia por lo general no están bien predispuestos a la inclusión de esa cláusula en el contrato de distribución.

No obstante, en el caso de que ambas partes acepten una cláusula indemnizatoria, la negociación debería tener en cuenta las variables siguientes a los fines de la determinación del valor indemnizatorio:

1. La duración del contrato de distribución;
2. La notoriedad del producto al comienzo del contrato de distribución;
3. La publicidad y los costos de comercialización que deberá soportar el distribuidor;
4. La publicidad y los costos de comercialización que deberá asumir el fabricante;
5. El incremento del valor llave que devengará el producto;

La duración del contrato de distribución puede ser un factor determinante en la decisión del fabricante tendiente a otorgar o no una indemnización al distribuidor a la finalización del contrato. Realmente podría resultar muy oneroso para el fabricante si tuviera que pagar múltiples indemnizaciones sucesivas en virtud de que se vio obligado a cambiar distribuidores varias veces durante un corto período de tiempo. Asimismo, si el distribuidor fuera únicamente a comercializar el productor por un corto período de tiempo, el valor del incremento en el valor llave se vería reducido en forma proporcional.

El distribuidor asimismo debería tomar en consideración los elementos siguientes:

1. ¿Tiene exclusividad sobre un territorio determinado bajo el contrato suscripto con el fabricante? y;
2. ¿Tiene duración limitada o ilimitada su contrato con el fabricante?

Cuando el contrato no estipula un plazo de tiempo determinado, el fabricante puede rescindir el contrato en cualquier momento, simplemente por medio del envío de notificación a tal efecto, y en consecuencia elimina el derecho del distribuidor a distribuir el producto. Por lo tanto, los dos criterios anteriores se deben considerar cuidadosamente antes de que el distribuidor invierta esfuerzos y energía en la comercialización de un producto o marca comercial nueva que no le pertenecen.

De todos modos, siempre es deseable que el distribuidor prevea estas cuestiones varias antes de aceptar invertir su tiempo, esfuerzo y dinero en gastos de comercialización destinados a dar notoriedad a un producto o a una marca comercial desconocida por el público. Antes de comprometerse en el modo indicado y de invertir los recursos propios, por lo general es preferible consultar a nuestro asesor legal.

Última actualización: Febrero de 2011

La **Crónica Jurídica** es una atención del **Dr. Alain P. Lecours**. La traducción al español la realizó **Alejandra Hozikian** abogada y traductora pública de inglés miembro del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires; y del Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. La Crónica Jurídica es distribuida gratuitamente, vía correo electrónico, a los clientes y socios de negocio del estudio Lecours, Hébert Abogados inc. El presente documento tiene por finalidad informar y puede no reflejar las más recientes modificaciones jurídicas. Los clientes y lectores no deben actuar o abstenerse de hacerlo sobre la base de las informaciones contenidas en la presente crónica sin haber solicitado previamente el consejo jurídico de un profesional.

Dr. Alain P. Lecours
LECOURS, HÉBERT ABOGADOS INC.
354, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 100
Montréal, QC, Canada H2Y 1T9
Téléphone : (514) 344-8784
Télécopieur: (514) 344-9790
Lecours@LecoursHebert.com

En nuestro [sitio Web](#), Ud. Encontrará una conexión a nuestra Crónica Jurídica mensual. Si Ud. tiene algún comentario con relación a los temas tratados, no dude en comunicarse con nosotros:
lecours@LecoursHebert.com
