

Polinomios de segundo grado

EL CONTRATO DE CONCESIÓN MERCANTIL: Es un contrato atípico aunque existe una tipificación jurisprudencial y doctrinal. Muy utilizado como mecanismo de distribución de los productos del concedente. el concesionario se compromete a: 1º.- Adquirir del concedente determinados productos. 2º.- Revenderlos en unas condiciones y en una zona previamente determinadas en el contrato. 3º.- Prestar asistencia postventa a los compradores. **Ventajas para el concedente** (fabricante del producto o su importador): 1ª.- No tiene que realizar una multitud de contratos con revendedores: le basta con algunos concesionarios. 2ª.- tampoco debe realizar una multitud de contratos con los compradores finales. 3ª.- No debe disponer de infraestructura: se la proporciona el concesionario. 4ª.- Pese a no asumir el riesgo empresarial de la reventa sin embargo sí ejerce cierto control sobre la actuación del concesionario. **Ventajas para el concesionario:** 1ª.- Suele obtener una posición privilegiada en el mercado gracias a pactos de exclusiva. 2ª.- El concesionario se asegura una continuidad en el abastecimiento de productos, repuestos, etc.

Características: 1ª.-, puede ser diseñado libremente por las partes gracias a la autonomía de la voluntad. 2ª.- Es un contrato basado en la mutua confianza entre las partes. 3º.- es un contrato sui generis (propio o único). **Contenido:** El concesionario tiene tres obligaciones, principalmente: a) Suele obligarse a comprar un número mínimo de productos cada cierto tiempo. b) en dicho contrato no se le puede obligar a vender a un precio determinado, porque se estaría atentando contra la libre competencia. c) Puede pactarse una exclusiva a favor del concedente, de manera que el concesionario sólo pueda comprar los productos que vende a ese fabricante. Respecto al concedente, su principal obligación consiste en vender o suministrar productos al concesionario. Puede pactarse una exclusiva a favor del concesionario dentro de los dos límites siguientes: El pacto de exclusividad le puede prohibir que, en lo sucesivo, realice nuevos contratos de concesión a favor de nuevos concesionarios para la misma zona. deben respetar tanto la legislación de defensa de la competencia como los Reglamentos comunitarios sobre distribución exclusiva y sobre compra exclusiva.

Resolución: el contrato se resuelve por las causas previstas en él. Si el contrato fuera por tiempo indefinido se entiende que las partes están facultadas para desistir de él de manera unilateral. de buena fe, lo que implica que se ha de hacer con un preaviso suficiente. Sin este preaviso debería indemnizar los daños y perjuicios causados.