Su principal proveedor le corta la distribución o la representación: qué revisar antes de aceptar la salida

Checklist para revisar y reunir documentación · Actualizado al 20 de noviembre de 2026 · mfabogados.ar/novedades/proveedor-corta-distribucion-o-representacion.html

Alcance. Cubre la terminación de relaciones de colaboración comercial entre empresas (agencia, concesión, distribución y suministro) según el Código Civil y Comercial. No trata franquicias, contratos con consumidores, leyes especiales de ciertos rubros ni comercio internacional, y no desarrolla la resolución por incumplimiento, que se trata en otra guía.

Marque una casilla por punto. «No sé» también es una respuesta útil: indica qué documento falta conseguir.

Naturaleza del vínculo

Punto a revisar	Dónde se comprueba	Sí	No	No sé	No corr.
¿Existe un contrato escrito, con anexos y adendas, y todos están firmados?	Contrato, anexos, adendas y órdenes de compra	☐	☐	☐	☐
¿Usted compra y revende en nombre propio, o promueve operaciones por cuenta del proveedor sin asumir el riesgo?	Facturación, listas de precios, circuito de cobro al cliente final	☐	☐	☐	☐
¿El contrato o la práctica le dieron exclusividad de zona, rubro o clientes?	Cláusula de exclusividad, mapa de zona, comunicaciones del proveedor	☐	☐	☐	☐
¿El contrato fija plazo, prórrogas, causales de terminación y período de aviso?	Cláusulas de vigencia y de terminación	☐	☐	☐	☐

La comunicación del proveedor

Punto a revisar	Dónde se comprueba	Sí	No	No sé	No corr.
¿La decisión consta por escrito, con fecha, fundamento y fecha en que produce efecto?	Carta documento, correo o nota del proveedor	☐	☐	☐	☐
Si el proveedor invoca un incumplimiento o una baja de ventas, ¿hay constancia de reclamos previos y de los objetivos comunicados?	Reclamos anteriores, objetivos de venta, actas de reunión	☐	☐	☐	☐
¿Usted cumplió con los pagos, los pedidos mínimos y los objetivos que le fijaron?	Cuenta corriente, historial de compras y objetivos comunicados	☐	☐	☐	☐
¿Se documentaron los clientes incorporados o el incremento significativo de las operaciones y las ventajas que podrían continuar para el proveedor después de terminado el vínculo?	Registros de ventas, altas de clientes y comunicaciones (arts. 1497 y 1498, si se analiza la compensación por clientela)	☐	☐	☐	☐

Stock, pedidos e inversiones

Punto a revisar	Dónde se comprueba	Sí	No	No sé	No corr.
¿Hay un inventario actualizado de productos y repuestos nuevos comprados al proveedor, con sus facturas?	Inventario físico y facturas de compra	☐	☐	☐	☐
¿Están identificados los pedidos pendientes, la mercadería en tránsito y los pagos a cuenta?	Órdenes de compra, remitos y saldo de cuenta	☐	☐	☐	☐
¿Las inversiones en local, vehículos, personal, capacitación o publicidad se hicieron por pedido o con conocimiento del proveedor?	Comunicaciones, presupuestos, facturas y contratos	☐	☐	☐	☐
¿Qué compromisos con clientes dependen de este proveedor y cuándo vencen?	Contratos y pedidos de clientes, garantías en curso	☐	☐	☐	☐

Historial y negociación

Punto a revisar	Dónde se comprueba	Sí	No	No sé	No corr.
¿Se conoce la antigüedad de la relación y cómo evolucionó el volumen de compras?	Facturación y registros de compras por período	☐	☐	☐	☐
¿Hubo propuestas de renegociación, ofrecimientos o promesas de continuidad del proveedor?	Correos, mensajes y actas de reunión	☐	☐	☐	☐
¿Respondió al proveedor dejando constancia de sus reservas?	Carta o correo de respuesta con fecha	☐	☐	☐	☐
¿Está definido qué se comunicará a los clientes y qué marcas o materiales del proveedor se seguirán usando?	Plan de comunicación y cláusulas sobre uso de marcas	☐	☐	☐	☐

Cuándo conviene una revisión profesional

- El proveedor comunica el corte con efecto inmediato o sin fecha, y el contrato prevé un aviso o un plazo.
- Le proponen un acuerdo de cierre para firmar en pocos días, con una liberación amplia.
- Tiene stock nuevo, pedidos en curso o pagos a cuenta que dependen de la relación y no se definió quién los toma.
- Hizo inversiones recientes que el proveedor pidió o alentó.
- El proveedor ya designó a otro distribuidor en su zona o vende directamente a sus clientes.

Fuentes

- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 1479 a 1501 (agencia).
- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 1502 a 1511 (concesión y aplicación a la distribución).
- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 1176 a 1186 (suministro).
- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 9, 10, 961, 1011, 1061, 1064, 1065 y 1067 (buena fe, abuso del derecho, contratos de larga duración e interpretación).
- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 1076 y 1077 (extinción del contrato).
- Código Civil y Comercial de la Nación, arts. 1710, 1738 y 1744 (prevención, indemnización y prueba del daño).

Esta publicación brinda información jurídica general y no reemplaza el análisis de la documentación y las circunstancias de cada caso. Los plazos y requisitos aplicables deben verificarse antes de actuar.