

ARTÍCULO

Contrato de distribución con depósito

Tiene ventajas tanto para el fabricante como para el propio distribuidor.

Normalmente, en los contratos de distribución el distribuidor compra el producto al fabricante para revenderlo, por lo que se produce un traslado de la propiedad. En cambio, en un contrato de distribución con depósito, el distribuidor recibe los productos y los guarda en depósito (sin pagar el precio, por lo que la propiedad sigue siendo del suministrador). En el momento en el que el distribuidor tenga un encargo, pagará el precio, adquirirá la propiedad y revenderá la mercancía al adquirente final (también pueden establecerse liquidaciones periódicas, según las mercancías vendidas en cada período).

Para el distribuidor, recibir las mercancías en depósito tiene ventajas, ya que no las paga hasta que las ha vendido y, además, puede devolver las que finalmente no venda (aunque suelen pactarse unos mínimos y determinadas condiciones para que ello sea posible). El fabricante, por su parte, reduce sus necesidades de espacio para almacenamiento.

Eso sí: es importante prevenir riesgos, especialmente en caso de concurso del distribuidor. Así, conviene especificar en el contrato que el distribuidor no es el propietario de los bienes, que el producto se almacenará en las instalaciones del distribuidor siguiendo las pautas del fabricante suministrador y que se aplicará la práctica FIFO (primero en entrar, primero en salir) para evitar que los productos caduquen o queden descatalogados.

Identificación

Las mercancías en depósito deben quedar correctamente identificadas, sin mezclarse con otras, y conviene llevar un inventario muy preciso mediante sistemas que faciliten la identificación (códigos QR/códigos de barras) de cada producto. De esta forma, en caso de concurso de acreedores del distribuidor, se podrán identificar con mayor facilidad los bienes del concursado, para excluir los que no le pertenecen de la masa activa.