1. El contrato más apropiado según lo descripto, para entablar la relación comercial entre las partes seria un contrato de distribución con consignación para la venta, ya que en el texto aclara que Rayad se encargaría de almacenar los pisos de madera en sus depósitos y en sus propias unidades entregarlos de acuerdo a la solicitud **puntual** de cada uno de sus clientes. La consignación sería el más adecuado ya que el distribuidor recibe el producto en función de los pedidos especialmente cursados.
2. Las obligaciones que deberá cumplir están establecidas en el contrato. Así, Rosa SRL deberá remitir las mercaderías al distribuidos en la cantidad, tiempo y modo previsto, y no podrá realizar operaciones directas con terceros en la zona exclusiva del distribuidos, ni designar a otro distribuidos en esa zona

3) El primer elemento es el territorio, en el cual en este contrato establece que el distribuidos tiene exclusividad de ser el único en poder comercializar aquella mercadería en el territorio establecido.

Una de las obligaciones que debe cumplir Rosbak SRL es la exclusividad de la venta del producto al distribuidos Riyahd, quien en el contrato exige la misma. Por lo tanto no puede efectuar ventas directas en el mismo territorio. Por parte del Riyahd el también debe cumplir la exclusividad no pudiendo distribuir productos que le compitan al mismo.

Otra de las obligaciones establecidas es la duración del contrato por un plazo de al menos 2 años, en cuyo caso el mismo no se puede romper hasta cumplirse su plazo.

Y por ultimo respetar el acuerdo de confidencialidad establecido una vez que se crea este tipo de contratos.

4)

A) Rosbak deberá evaluar si su producto fue distribuido con éxito en el nuevo mercado, la satisfacción de los consumidores con el mismo y repasar todas las condiciones establecidas en el contrato y verificar si el distribuidor cumplió con todas ellas, en cuanto a exclusividad, duración, control, territorio y demás términos establecidos en el mismo contrato previamente.

Una vez que cuente con todo ese análisis, pensar si la distribución que proporciono fue suficiente, escaza o si se puede aumentar según de que manera introdujo el producto en el nuevo mercado

B) Rosbak deberá otorgarle al perjudicado la posibilidad de reclamar una indemnización cura cuantía deberá acreditarse, probando los daños sufridos como consecuencia de esa ruptura del contrato, debiendo demostrar cada daño. Entre estos daños se encuentran:

1- perdida de la utilidad obtenida por la privación de la actividad durante el periodo necesario para restablecer el ciclo de operaciones comerciales

2-indemnizacion por despido de personal como consecuencia de la ruptura

3-gastos de reparaciones efectuadas

4-gastos de publicidad

5-gastos provocados por desmedro por la ruptura

6-gastos por daño moral.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **AGENCIA** | **FRANQUICIA** |
| **VENTAJAS** | 1. El agente crea una clientela en un mercado no habitado y desconocido para la empresa que lo contrata  2. Es mas barato que una organización de ventas a través d empleados directos, que sería muy costoso  3. La responsabilidad del titular de la agencia hacia su comitente es total  4. Promueve una relación estable con una duración también estable | 1. El franquiciado ya cuenta con un producto con experiencia y conocido en el mercado.  2. El franquiciante le otorga al franquiciado asistencia necesaria en materia de transporte.  3. El franquiciado solo se encarga de la venta del mismo y no de su producción.  4. Para el franquiciante significa una expansión de su negocio. |
| **DESVENTAJAS** | 1. Puede existir un conflicto de intereses, en los cuales de igual manera, el agente debe actuar de la forma que se le ordene.  2. El agente no puede actuar con total libertad ya que debe rendir cuentas de todos sus actos a la empresa que lo contrato | 1. El franquiciado no es dueño de ese producto  2. Una mala venta en alguna franquicia puede significar una mala reputación en el producto en su totalidad. |

5)