

El preaviso, una cuestión por resolver en los contratos de concesión por tiempo indeterminado

Por Francisco Mascheroni

I. Introducción [arriba] -

El día 7 de octubre del 2014 ha sido promulgada[1] por la Ley N° 26.994 la Unificación del Cód. Civ. y comercial de la Nación, la cual empezará a regir a partir del 1 de enero de 2016. Ello trajo aparejada la recepción expresa en nuestro plexo normativo de los contratos de distribución refiriéndonos en este caso al sentido amplio[2] de la palabra. Así se han regulado instituciones como la agencia, concesión y franquicia.

El objeto de este trabajo es analizar el contrato de concesión a la luz de la nueva reforma, haciendo hincapié, por cuestiones de extensión, tal vez en el tema más álgido, que es la rescisión de contratos de plazo indeterminado, tratando sobre todo la figura del preaviso.

II. Concesión. Concepto y recepción en el Nuevo Código Unificado [arriba] -

Si bien es difícil llegar a un concepto uniforme de concesión en el derecho privado, creemos adecuado citar la conceptualización clásica de Champaud que establece: “Propondremos considerar al contrato de concesión comercial como un convenio por el cual un comerciante, llamado concesionario, pone su empresa de distribución al servicio de un comerciante o de un industrial llamado concedente, para efectuar, exclusivamente, en un territorio determinado, durante un período limitado y bajo la supervisión del concedente, la distribución de los productos cuyo monopolio de reventa le es concedido”[3].

Respecto a su recepción en el nuevo código podemos encontrarla en el art. 1502 que establece: “Definición. Hay contrato de concesión cuando el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros, se obliga mediante una retribución a disponer de su organización empresarial para comercializar mercaderías provistas por el concedente, prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios según haya sido convenido.”

En este caso vemos que el criterio del legislador fue definir los contratos en particular. Creemos adecuada la definición ya que se ve plasmada la idea clave de la concesión que es “la actuación coordinada, el sentido de pertenencia de una red organizada y uniforme donde lo que se refleja es la imagen de una empresa única”[4]. A pesar de esto cabe dejar en claro que tanto el concedente como el concesionario son empresarios independientes que actúan en la generalidad de los casos, en nombre, por cuenta y riesgo propios[5].

III. Duración [arriba] -

A la hora de tratar el tema del preaviso, el plazo de duración del contrato es un hecho trascendente ya que es tenido en cuenta, como se verá a lo largo del informe, para establecer su amplitud o, en su caso, calcular el monto de la indemnización correspondiente.

En este caso, la reforma ha establecido a través del art. 1506[6] que el plazo mínimo para celebrar un contrato de concesión es de 4 años. Si bien creemos adecuado establecer un plazo mínimo para la protección de la parte débil contratante, cristalizando el carácter de estabilidad o permanencia y dando realce al concepto de colaboración empresaria, es necesario mencionar que este plazo en negocios de grandes inversiones será exiguo y quedará librado a la autonomía de la voluntad establecer el plazo adecuado. Algunos autores, como el doctor Llobera, se oponen a establecer un plazo de duración mínima del contrato estableciendo que “ni siquiera debiera estar supeditada al arbitrio del legislador, porque se trata de una exigencia que se origina en la naturaleza del contrato, que será imprescindible para que cumpla con la finalidad para lo cual se celebró”[7].

Cabe mencionar también que el artículo mencionado establece de forma excepcional que si el concedente provee al concesionario el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño, puede preverse un plazo menor, no inferior a dos años. En este caso creemos congruente la disposición ya que si el grado de compromiso financiero es menor, las inversiones a amortizar serán menores, pudiendo así el concesionario obtener un lucro en menor tiempo y cumplir la finalidad del contrato.[8]

Finalmente el artículo in fine establece “La continuación de la relación después de vencido el plazo determinado por el contrato o por la ley, sin especificarse antes el nuevo plazo, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado”. Esta última parte es una aplicación de lo establecido en el leading case Marquinez y Perotta c. Esso S.A.P.A , en el cual se estableció que los contratos de tiempo determinados repetidos en el tiempo deben interpretarse como de tiempo indeterminado.[9] Es decir que por más que se vayan realizando renovaciones existe una sola relación que une al concedente con el concesionario lo que generará una expectativa válida en el concedente a seguir contratando, más cuando no haya existido un quebrantamiento en la confianza como en el caso mencionado.

No coincidimos con parte de la doctrina[10] que entiende que dicha continuación de la relación después de vencido el plazo contractual o legal -sin especificar el nuevo plazo- significa prórroga de cuatro (4) años, lo que no obsta a que las partes puedan pactar renovaciones automáticas por dicho plazo.

IV. Rescisión unilateral de contratos de concesión de tiempo indeterminado [arriba] -

Si bien como se mencionó ut supra uno de los caracteres primordiales del contrato de concesión es la permanencia en el tiempo, ya que ambos empresarios para cumplir con sus fines negociales están destinados a mantener una relación estable por un cierto lapso, la

jurisprudencia ha dejado sentado que “por tratarse de un contrato de duración puede ser rescindido por las partes en cualquier momento, independiente de la existencia o no de justa causa, sin perjuicio de la eventual responsabilidad en caso de haberse generado daños con motivo de la ruptura”[11]. Ello porque no puede obligarse a que el contrato dure indefinidamente, ni a las partes a continuar con la relación comercial por tiempo indeterminado cuando ya no le represente utilidad, en tales casos no es necesario un motivo justificable.[12]

La facultad rescisoria incausada en los contratos sin plazo se ha plasmado en la jurisprudencia nacional a partir del leading case Automóviles Saavedra resuelto por la CSJN[13], aunque debe haber una adecuada proporción entre el plazo de preaviso y el de vigencia del contrato”.[14]

Para concluir este punto cabe mencionar que la tendencia internacional es la mencionada ut supra, ya que a través del Unidroit[15] se ha sostenido que cualquiera de las partes puede resolver un contrato de tiempo indefinido notificándolo con razonable anticipación (art. 5º.8).

V. Preaviso. Conceptualización. Extensión [arriba] -

Antes de tratar la recepción de esta figura en el futuro código unificado, es menester analizar lo que ha entendido la jurisprudencia a lo largo de los años. Así, podemos llegar a la conclusión que: el preaviso es el plazo necesario para que una vez que se produce la resolución contractual de tiempo indeterminado, entre el concedente y el concesionario, este último pueda readecuar su organización a las nuevas circunstancias o, eventualmente, proceder a un cierre ordenado de la empresa.[16]

El plazo de preaviso debe ser coherente con la naturaleza y particulares circunstancias de la relación, de manera que permita a la parte débil del distracto solucionar los inconvenientes que normalmente origina la cesación del vínculo[17], por lo que la resolución “debe anoticiarse con la anticipación suficiente y no sorpresiva, para lo cual deben tomarse en cuenta dos tiempos: el correspondiente al preaviso y el de ejecución del contrato, entre los que debe existir una razonable proporción”.[18]

Respecto a la reforma, la misma recepta el preaviso en el art. 1492[19] que establece “... el preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato. El final del plazo de preaviso debe coincidir con el final del mes calendario en el que aquél opera”[20]. Este artículo es concordante con el criterio adoptado jurisprudencialmente[21]: “la regla de la proporcionalidad directa, es decir, a mayor tiempo de ejecución del contrato, mayor debe ser el plazo de preaviso”. [22] En contra de esta posición tenemos el caso ya mencionado “Automotores Saavedra S.A. c. Fiat Argentina S.A.”, el cual estableció que el plazo de contratación (10 años) era suficiente para que el concesionario amortizará su inversión, por lo que la rescisión que impone el fabricante no puede considerarse abusiva.

Hay doctrina que también se encuentra en franca disidencia con este principio de la proporcionalidad directa, ya que establecen que “es necesario considerar que el contrato que se ha extendido a lo largo de muchos años otorga a la distribuidora la posibilidad cierta de recuperar la inversión y obtener lucro, no así cuando ocurre en los años iniciales. Es que, en el primer supuesto, es mucho más probable que el contrato haya cumplido en mayor medida sus fines”. [23]

Es menester destacar, en este punto, que a diferencia del proyecto anterior no existe un plazo máximo de preaviso. En el proyecto de 1998 era de 6 meses, cabe resaltar que el mismo fue seguido pero de manera parcial [24] por la jurisprudencia [25]. Creemos adecuado obviar esta limitación ya que siguiendo el principio de buena fe y de lealtad es necesario al momento de terminar una relación comercial que se preavise con el plazo suficiente para que la parte débil puede readecuar su organización comercial. Establecer un plazo máximo puede llevar a soluciones inequitativas, sobre todo en concesionarios que dependan exclusivamente del concedente. Sin embargo, el mismo debe ser razonable, ya que un plazo excesivo puede significar un enriquecimiento sin causa por parte del concesionario.

Finalmente, el nuevo artículo precisa que a los fines de determinar la razonabilidad del preaviso debe computarse la vigencia del contrato desde el origen. Así, establece “las disposiciones del presente artículo se aplican a los contratos de duración limitada transformados en contratos de duración ilimitada, a cuyo fin en el cálculo del plazo de preaviso debe computarse la duración limitada que le precede. Las partes pueden prever los plazos de preaviso superiores a los establecidos en este artículo”.

V.I. Modo de cuantificarlo.

El modo de cuantificarlo de cierta forma se encuentra regulado en el art. 1493 del nuevo código que establece: “Omisión de preaviso. En los casos del art. 1492, la omisión del preaviso otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el periodo”. Si bien no se aclara si estamos hablando de ganancias netas o brutas, la jurisprudencia ha dejado en claro a lo largo de los años que nos referimos a las primeras, ya que si computamos los ingresos brutos sería cargar en el resarcimiento los costos operatorios del concesionario. [26]

Así se ha establecido que “el resarcimiento de las ganancias que la distribuidora ha dejado de percibir como consecuencia de la ruptura del contrato se calcula a partir de la utilidad neta mensual multiplicada por el período de tiempo de preaviso estimado pertinente”. [27]

Ahora bien, es de menester importancia el plazo de meses tenido en cuenta para llegar al promedio de la ganancia neta para obtener la suma que realmente el concedente hubiera obtenido a lo largo del plazo de preaviso. La mayoría de la doctrina entiende que “dicha indemnización debe establecerse sobre la base de las últimas utilidades realmente obtenidas, cuya proyección habría correspondido al tiempo extendido del preaviso no gozado”. [28] En este caso debe realizarse una salvedad, ya que no siempre los últimos meses reflejan la ganancia que hubiera obtenido el concesionario. En oportunidades la relación viene desgastada y, en vistas a darle término a la relación, se producen cortocircuitos entre

concedente y concesionario, obviamente afectando a la parte más débil. Para ejemplificar, la falta de entrega de productos o la presión financiera ejercida por quita de descuentos, o el pedido de pagos anticipados, hacen que la ecuación sea distinta a lo que fue a lo largo de la relación comercial. Por lo cual es trascendente que el juzgador a la hora de establecer el promedio, analice dichas cuestiones para que se acerquen a la realidad, y la indemnización sea verdaderamente justa.

V.II. Rubros a indemnizar por rescisión de contrato de concesión por tiempo indeterminado.

a) Lucro cesante: Si bien tanto la jurisprudencia[29] como la doctrina mayoritaria entienden que el lucro cesante queda subsumido en la indemnización por preaviso, autores como el doctor LLobera establecen que en el caso concreto se podrá reclamar lucro cesante. Ahora bien, sería interesante analizar ambos conceptos y ver si son realmente lo mismo, ya que en caso de serlo generaría un enriquecimiento sin causa al concesionario.

Como vimos, el preaviso es el plazo necesario para la restructuración de la empresa o en su caso el cierre ordenado de la misma. En cuanto al lucro cesante es la no incorporación al activo del concesionario de las sumas de dinero que hubiese obtenido si no se hubiera rescindido el contrato por parte del concedente.

En principio coincidimos que es lógico que si no se ha fijado un plazo al contrato de concesión, la indemnización por lucro cesante tenga un límite concreto, esto no quita a que en todos los casos se asemejen dichos rubros. Es decir, si bien la manera de obtenerlos es la misma, nos enrolamos en la postura de que ambos conceptos no son concordantes. El preaviso es el plazo de restructuración otorgado de buena fe por la ruptura del contrato por tiempo indeterminado, mientras que el lucro cesante es la expectativa de obtener ganancia, por lo que entendemos que en determinadas cuestiones puede ser que la expectativas creadas en el concedente a continuar la relación comercial (recuperar la inversión y obtener un lucro), no sean cubiertas por la indemnización por falta de preaviso, por lo que coincidimos con LLobera en que ambos rubros no son excluyentes y que debidamente justificados pueden ser indemnizados.[30]

b) Indemnización Laboral: Sólo deberá responder de las indemnizaciones laborales cuando por la conducta del concedente se entendiera que la relación se mantendría y el concesionario hubiera tomado nuevos empleados, que luego por una ruptura abrupta debieran despedirse[31]. También debería responder en el caso que deba despedir personal como consecuencia de la rescisión incausada, abusiva e intempestiva de la concesión.[32] En ambos casos los autores toman como requisito objetivo que se hayan producido los despidos y que haya un nexo de causalidad entre este último y la actuación abusiva del concedente para que sea un rubro a indemnizar.

c) Valor llave: “En principio no corresponde agregar “valor llave” a la indemnización sustitutiva del preaviso omitido, salvo que se demuestre que la clientela, que es uno de sus componentes, se hubiese incrementado notablemente por la acción del operador que cesa en comparación con otros distribuidores afectados a similar relación”.[33] En este caso, la reforma deja una incógnita a resolver respecto al tema de la clientela, ya que se incluye

expresamente como riesgo indemnizable en el contrato de agencia[34], pero guarda silencio respecto al contrato de concesión.

d) *Daño moral*: La mayoría de la doctrina entiende que cuando hablamos de dos personas jurídicas el caso tendría que ser excepcional para que se reconozca como rubro indemnizable el daño moral. Solamente cuando hablamos de persona física podemos contemplar su existencia.

Para finalizar, si bien no es un rubro indemnizatorio, el art. 1508 recepta en su inciso b que “el concedente debe readquirir los productos y repuestos nuevos que el concesionario haya adquirido conforme con las obligaciones pactadas en el contrato y que tenga en existencia al fin del período de preaviso, a los precios ordinarios de venta a los concesionarios al tiempo del pago.

VI. Conclusión [arriba] -

El derecho comercial es una categoría histórica en constante evolución. Así, se han desarrollado distintas formas de producción, se han generado grandes mercados cuya comercialización es en masa y donde hoy día las empresas necesitan de un sistema de distribución adecuado para disminuir riesgos y al mismo tiempo ser competitivas.

En principio creemos válido reflejar esta realidad en nuestro nuevo código unificado, receptando, en este caso, el contrato de concesión y estableciendo los parámetros a la hora de contratar, siguiendo la línea que viene trazando desde hace mucho tiempo la doctrina y la jurisprudencia.

De todos modos hay que mencionar que la autonomía de la voluntad, junto con la jurisprudencia, seguirán cumpliendo un papel fundamental. Destacamos la importancia de la autonomía de la voluntad, ya que se ha intentado delimitar el contrato estableciendo la totalidad de sus obligaciones, pero los contratos de comercialización son complejos y en cada caso en particular son las partes las que dispondrán las obligaciones, siempre manteniéndose en el ámbito del derecho y la buena fe. Por ejemplo, se prevé la exclusividad respecto del territorio y de las mercaderías para ambas partes como un elemento natural del contrato, por lo que dependerá de la voluntad de las mismas su establecimiento. En este caso, hay que tener en cuenta que no se produzca un abuso del concedente ya que en la mayoría de los casos, por no decir todos, es aquel a quien le compete la redacción. Es por lo que parte de la doctrina los ha llamado contratos de dominación.

En cuanto a la jurisprudencia, cabe resaltar su importancia, en primer lugar, porque la mayoría de las disposiciones receptadas en el nuevo código tienen como fuente principal a la misma, y en segundo lugar, y tal vez el motivo más trascendente, es la interpretación que la misma deberá seguir realizando a la hora de la rescisión de contratos por tiempo indeterminado. Si bien se ha tratado esta última junto a la figura del preaviso, encontramos algunas inconsistencias, sobre todo en el caso de la omisión del preaviso. Por ejemplo, a qué tipo de ganancias se refiere cuando habla de aquellas dejadas de percibir en el período o

cuál es la manera de obtener el promedio de las ganancias. Cabe repetir que se ha dejado un vacío legal respecto a la indemnización por clientela, ya que solo fue tratada en el capítulo de agencia.

Así llegamos a la conclusión de que si bien la recepción expresa es altamente positiva para la regulación de la figura en nuestro derecho, creemos que todavía hay algunos puntos a analizar y pulir y que el trabajo de la doctrina y jurisprudencia seguirán siendo primordiales a la hora de configurar la tan mentada seguridad jurídica.

[1] Publicada en el BOLETÍN OFICIAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA, AÑO CXXII Número 32.985, Buenos Aires, 8 de octubre de 2014.

[2] FARINA.M Juan, "Contratos comerciales modernos" Ed. Astrea, Ciudad de Buenos Aires, 2005, Tomo 1, pág,469. "El vocablo distribución suele emplearse en el mundo de los contratos comerciales en dos sentido: amplio, de carácter genérico, comprensivo de las diversas formas jurídicas mediante las cuales una persona o empresa, coloca en el mercado bienes o servicios que genera otra empresa(agencia, concesión, etc) y estricto(o restringido), referido a un modo particular de vinculación entre la empresa productora y el sujeto que coloca los productos en el mercado(contrato de distribución)".

[3] CHAMPAUD, Claude, La concession commerciale, en "Revue Trimestrielle de Droit Commercial", t. XVI, año 1963, pág. 471

[4] CASELLI, Martín, en clase magistral en la Maestría de derecho empresario dictada en la Universidad Austral, 04 de Noviembre de 2014, Ciudad de Buenos Aires.

[5] FARINA, Juan M., "Resolución del contrato en los sistemas de distribución", Astrea, 2004, p. 9

[6] ARTÍCULO 1506. - Plazos. El plazo del contrato de concesión no puede ser inferior a cuatro años. Pactado un plazo menor o si el tiempo es indeterminado, se entiende convenido por cuatro años. Excepcionalmente, si el concedente provee al concesionario el uso de las instalaciones principales suficientes para su desempeño, puede preverse un plazo menor, no inferior a dos años. La continuación de la relación después de vencido el plazo determinado por el contrato o por la ley, sin especificarse antes el nuevo plazo, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

[7] LLOBERA, Hugo O.H. "Sobre la cuantía Indemnizatoria por resolución de un contrato de distribución" Publicado en Revista de Doctrina, Jurisprudencia, Legislación y Práctica, "Derecho Comercial y de las Obligaciones" Ed, ABELEDO PERROT, Año 47, 2014- A pág 163

[8] Conf.ROVIRA, Alfredo L. "Los contratos de distribución y concesión en la jurisprudencia y el proyecto de Código Civil y Comercia de la nación de 2012" ED AbeledoPerrot Link:<http://comision8810.blogspot.com.ar/2014/06/articulo-rovira-contratos.html>

[9] Cam. Nac. Com., sala B, "MARQUINEZ Y PEROTTA v. ESSO SAPA S/ORD. ", 11.04.1995."Bajo tal óptica, dentro del contexto en que se desarrollaron las relaciones habidas entre los aquí contendientes, me encuentro persuadida de que no obstante la existencia de un plazo cierto y determinado de vigencia consignado en cada uno de los contratos que se fueron suscribiendo, existía entre los contratantes una relación estable - acorde con la naturaleza propia de la concesión, y por tanto resulta irrelevante el plazo

anual fijado inicial y permanentemente, ya que en rigor aprecio que lo que las partes han mantenido latente incluso más allá de la forma elegida por la concedente -seguramente pensada para facilitar la desvinculación-, fue una relación por tiempo indeterminado y por ende así trataré a la relación (art. 218 CCom.).”

[10] DARSAUT, M. Victoria, “Los contratos de comercialización en el Proyecto de Código Civil”, 11 de septiembre de 2012 Cita: MJ-DOC-5958-AR | MJD5958

[11] CNCom., Sala C, 21/06/91, "Fernández Lindolfo D. c. Bodegas y Viñedos Recoaro S.A

[12] MESSINEO, Francheco "Doctrina General del Contrato", T. II, p. 423 EJEA Buenos Aires 1971, traducción de Santiago Sentis Melendo

[13] "Automóviles Saavedra, S. A. c. Fiat Argentina, S. A.", 04.08.1988. CSJN “Al no haber pactado las partes un plazo de duración para la contratación, la posibilidad de denuncia en cualquier tiempo por cualquiera de las partes no sólo no es abusiva, ni contraria a reglas morales, sino que se muestra como la consecuencia lógica de esta especie de negocio jurídico, máxime cuando dicha posibilidad fue expresamente prevista por los contratantes. La lógica indica que si las partes no establecieron un plazo de duración es porque entendieron que podían concluir el contrato en cualquier momento, y no que se ligaron jurídicamente en forma perpetua”.

[14] RIVERA Julio C., Revista de Derecho Privado y Comunitario, nro 3(Contratos Modernos), p. 149

[15] International Institute for the unification of Private Law

[16] C.Nac. Com, sala C, 1/112002, “Pedro de Luca e Hijos S.R.L v. v. Massalin Particulares” LL2004-I-67-15.

[17] CNCom., sala B, 10/06/04, "Godicer S.A. c. Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ordinario", ED, 210-332.

[18] CNCom., sala B, 24/07/89, LA LEY, 1990-A, 345

[19] Los artículos que se tratan el preaviso se encuentran en el capítulo del contrato de agencia, al cual deben remitirse los contratos de concesión: ARTÍCULO 1492.- “Preaviso. En los contratos de agencia por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes puede ponerle fin con un preaviso.El plazo del preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato.El final del plazo de preaviso debe coincidir con el final del mes calendario en el que aquél opera.

Las disposiciones del presente artículo se aplican a los contratos de duración limitada transformados en contratos de duración ilimitada, a cuyo fin en el cálculo del plazo de preaviso debe computarse la duración limitada que le precede.Las partes pueden prever los plazos de preaviso superiores a los establecidos en este artículo.”

[20] El artículo es similar al proyecto de Código Unificado de 1998 cuyo artículo art. 1373, establecía que el plazo de preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato, hasta un máximo de seis meses.

[21] Organización Gomez Páez SRL c. L´Oreal Argentina S.A.”; CNCom. Sala D, 17.11.08

CNCom. Sala B, 11.4.95 "Marquez y Perrota c. Esso SAPA"; CNCom. Sala D, 17.11.08

"Compibal SRL c. Roux Ovefa S.A."CNCom., sala B, 10/06/04, "Godicer S.A. c. Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A. y G. s/ordinario", ED, 210-332. “Por lo cual, a mayor plazo de vigencia del contrato corresponderá un mayor plazo de preaviso, ya que no sólo debe apuntarse a la amortización de las inversiones y la eventual obtención de ganancias, sino que, ante una relación, estable, confiable y sin reproches, debe concederse un plazo razonable tendiente a compensar el lucro cesante por las legítimas expectativas que, por el adecuado desarrollo de la relación, abrigara el distribuidor.”

[22] DARSAUT, M. Victoria, “Los contratos de comercialización en el Proyecto de Código Civil”11 de septiembre de 2012 Cita: MJ-DOC-5958-AR | MJD5958

[23] LLOBERA, Hugo O.H. “Sobre la cuantía Indemnizatoria por resolución de un contrato de distribución” Publicado en Revista de Doctrina, Jurisprudencia, Legislación y Práctica, “Derecho Comercial y de las Obligaciones” Ed, ABELEDO PERROT, Año 47, 2014- A pag 172.

[24] CNCom., Sala D, 22/5/2.001, “José Morandeira S.A. c. Nobleza Piccardo S.A.” la Cámara

entendió ajustado y razonable imponer un preaviso de 18 meses, independientemente de que la relación comercial que los hubiese ligado fuera de 47 años. Así, Cuartero dijo: “En efecto: creo evidente que 4 años -o 4 años menos un mes, si se toman 47 meses- es “demasiado” tiempo para que una empresa se reorganice o adopte las decisiones pertinentes para adecuarse a la nueva situación -lo cual incluye, por cierto, la decisión de una definitiva cesación de sus actividades y la dedicación de los empresarios a otros trabajos o a ninguno-. Es decir: si bien la productora debe posibilitar que su ex distribuidor se adecue a las nuevas circunstancias, no parece que deba “esperarla” durante 4 años”

[25] CNCom. Sala B, 31.5.00 "Austral SRL c. Nestlé Argentina S.A."; CNCom. Sala D, 11.10.00 "Shell CAPSA c. Lifrat SA"; misma Sala, 20.4.01 "Herrera, Norberto c. Nestlé Argentina S.A."; misma Sala 12.4.02 "Russo, Oscar c. RRPB SA", entre otros han adoptado por el preaviso de 6 meses.

[26] GREGORINI CLUSELLAS, Eduardo L. “Ruptura contractual incausada de un negocio de larga duración y legitimación en la conexidad, LA LEY 19/08/2014, 19/08/2014, 6 - LA LEY2014-D, 589 Cita Online: AR/DOC/2716/2014

[27] CNCom, Sala A, 06/04/2010 “Distribuidora Pucara de Domínguez y García c/ Nobleza Picardo SAIC y F. s/ Sumario.”

[28] Conf.GREGORINI CLUSELLAS, Eduardo L, “Revisión judicial de contratos de colaboración empresaria, la ruptura intempestiva y el resarcimiento”, LA LEY 19/04/2010, 19/04/2010, 5 - LA LEY2010-B, 739

[29] (29) CNCom., Sala D 30.9.79, "Larramendy, Domingo y otros c/ Resero S.A.", CNCom. Sala B 30.6.83,"La Central de Tres Arroyos S.A. c/ Manufactura de Tabacos Particulares V.F. Greco S.A. y otros".

[30] LLOBERA, Hugo O.H. “Sobre la cuantía Indemnizatoria por resolución de un contrato de distribución” Publicado en Revista de Doctrina, Jurisprudencia, Legislación y Práctica, “Derecho Comercial y de las Obligaciones” Ed, ABELEDO PERROT, Año 47, 2014- A pág 173.

[31]. MOLINA SANDOVAL Carlos a. “CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL: LA CUESTIÓN INDEMNIZATORIA POR RUPTURA INTEMPESTIVA POR. Publicado en REVISTA DE RESPONSABILIDAD CIVIL Y SEGUROS” (Director: Atilio A. Alterini), año III, N° VI (Noviembre - Diciembre 2.001), La Ley, p. 75

[32]Conf. MARTORELL,Ernesto E. “Tratado de los contratos de la empresa” , Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1era edición, T.III, 1993.pág. 517

[33] GREGORINI CLUSELLAS, Eduardo L. “Revisión judicial de contratos de colaboración empresaria, la ruptura intempestiva y el resarcimiento”,LA LEY 19/04/2010, 19/04/2010, 5 - LA LEY2010-B, 739 Cita Online: AR/DOC/2109/2010

[34] ARTÍCULO 1497.- Compensación por clientela. Extinguido el contrato, sea por tiempo determinado o indeterminado, el agente que mediante su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del empresario, tiene derecho a una compensación si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a éste. En caso de muerte del agente ese derecho corresponde a sus herederos. A falta de acuerdo, la compensación debe ser fijada judicialmente y no puede exceder del importe equivalente a un año de remuneraciones, neto de gastos, promediándose el valor de las percibidas por el agente durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato, si éste es inferior. Esta compensación no impide al agente, en su caso, reclamar por los daños derivados de la ruptura por culpa del empresario.