

Voces: CONTRATO COMERCIAL ~ FRANCHISING ~ UNIFICACION CIVIL Y COMERCIAL ~ CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION ~ FRANQUICIANTE ~ FRANQUICIADO ~ PREAVISO ~ PLAZO ~ RESCISION DEL CONTRATO ~ INDEMNIZACION ~ CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Título: Contrato de franquicia en el nuevo Código

Autor: Di Chiazza, Iván G.

Publicado en: LA LEY 04/06/2015, 04/06/2015, 1

Cita Online: AR/DOC/482/2015

Sumario: I. Definición.— II. El problema del plazo.— III. Una norma para descifrar.— IV. Palabras finales.

Abstract: Al establecer el Código Civil y Comercial un plazo mínimo no hace otra cosa que obligar al franquiciante, indirectamente, a pactar la rescisión unilateral incausada y la consecuente renuncia del franquiciado a cualquier indemnización, al margen de la referida al preaviso que, lógico es suponer, también se tarificará de antemano. El plazo de cuatro años previsto forzará al franquiciante a incluir la rescisión unilateral con cierto plazo de preaviso como una manera de morigerar el impacto que, a priori, genera la imposición de un plazo mínimo legal.

I. Definición

De acuerdo al art. 1512 existe franquicia cuando el franquiciante otorga al franquiciado el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

Esta es la primera parte de la norma y nos ofrece unos cuantos detalles para analizar.

I.1. Sistema probado (¿o no probado?)

La franquicia tiene por fin reproducir un negocio que ha resultado exitoso. A ello se refiere con el carácter "probado" del sistema [\(1\)](#). Así funciona, por lo usual y general, cualquier franquicia. No obstante, que el sistema se encuentre (o no) probado podría ser relativo y absolutamente ajeno a los aspectos esenciales del contrato de franquicia. Nada obsta a que el sistema en cuestión no se encuentre estrictamente probado, por resultar nuevo. No por ello un contrato con todos los caracteres de la franquicia dejaría de ser tal. Nada impide que, en ejercicio de autonomía negocial, un franquiciado acuerde respecto de una franquicia "no probada" (sea porque es la primera de su tipo y forma, sea porque el sistema aún se encuentra en etapa de evaluación). En tal hipótesis, ese franquiciado asumirá el riesgo en cuestión y, probablemente, ello redundará en una reducción de las contraprestaciones o pagos a su cargo (abaratamiento de costes de ingreso o de cánones periódicos) o en otros beneficios (vgr. ampliación de zona o ámbito de exclusividad o de un plazo predeterminado mayor de duración, reducción de la inversión inicial, etc.) y que, en el caso de un negocio ya probado (y exitoso), difícilmente tendría, al menos, con esa extensión.

Por otro lado, calificar como "probado" a un determinado sistema es una cuestión de hecho relativa en función del negocio involucrado. Tanto podría resultar suficiente como escasamente probado dependiendo de las circunstancias del caso, del tipo y particularidades de la franquicia en cuestión. Vale decir, es sumamente difícil (por no decir imposible) pretender objetivar y uniformar el alcance del concepto "probado" para cualquier franquicia independientemente de sus especialidades y detalles.

Por último, el carácter (o no) de probado del sistema es un detalle propio de la negociación de la franquicia y, en particular, de la etapa precontractual. Ello surge de lo enunciado por el inc. a) del art. 1514 cuando dispone que es obligación del franquiciante "...proporcionar, con antelación a la firma del contrato, información económica y financiera sobre la evolución de dos años de unidades similares a la ofrecida en franquicia, que hayan operado un tiempo suficiente, en el país o en el extranjero". Es claro que las partes podrían pautar un lapso distinto a los 2 años mencionados en la norma. Lo propio con la exigencia de que se trate de una franquicia que ya hubiera operado en el país o en el extranjero, en el entendimiento de que nada impediría que un franquiciado asuma tal carácter respecto de un negocio nuevo, no probado aún o en etapa de evaluación. Como ya dijimos, no se trata más que de la distribución de costes y beneficios que deciden realizar las partes.

Fuera de la hipótesis de la notoriedad y evidencia propia de un sistema reconocido en el mercado, el hecho de que se trate de un sistema probado (imaginando que se pueda objetivar) deberá ser acreditado por parte del franquiciante al aspirante a franquiciado [inc. a, del art. 1514] y, obviamente, el alcance y profundidad de dicha acreditación dependerá de lo que el franquiciado esté dispuesto aceptar como tal, asumiendo los riesgos consecuentes por entender superiores las ventajas involucradas. Esto nos conduce al interrogante en torno a las consecuencias jurídicas por la eventual tergiversación de dicho carácter de "probado" pero ya en el transcurso del desarrollo del contrato y, en particular, la incidencia de ello en función del éxito de la franquicia en cuestión.

Si la franquicia es exitosa (reconociendo la ambigüedad de dicho concepto) aquella tergiversación en torno al alcance de la expresión "probado", imaginando que el franquiciante indujo al franquiciado a creer como probado -o absolutamente probado- un sistema que, en rigor no lo estaba, resultará irrelevante. Y lo propio si no resulta exitosa. La probabilidad de que el franquiciado alegue una suerte de omisión culposa del franquiciante en la información suministrada, o incluso, su desvío deliberado para inducirlo a error (dolo) respecto del carácter de "probado" del sistema, resulta claramente acotada a los términos resultantes del acuerdo en cuestión.

En pocas palabras, aun cuando lo presuntamente "probado" (y exitoso) del sistema no lo fuera, bien podría resultar haber sido así aceptado por el franquiciado y escaso margen tendría para un reclamo ulterior por tal circunstancia ya que es "...inadmisible la contradicción con una conducta jurídicamente relevante, previa y propia del mismo sujeto" (teoría de los actos propios del art. 1067). Al respecto, el inc. b) del art. 1514 establece que es obligación del franquiciante "...comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por éste como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado". Aquí se alude a lo que decíamos al principio en cuanto a que el carácter de probado se encuentra asociado a la noción de exitoso del sistema, por ello la norma refiere al conjunto de conocimientos comprobados como aptos para producir los efectos previstos (en el caso, el éxito del negocio); por lo tanto, cualquier eventual reclamo del franquiciado podría estar asociado a que el sistema no resultó apto para producir el resultado pretendido, más ello, que en teoría es muy claro, en concreto se desdibuja por completo. Por varias razones. Primero, porque, dependerá, como ya hemos dicho, de lo que el franquiciado ha decidido aceptar por probado (asunción de riesgos y actos propios). Segundo, porque la aptitud del sistema o negocio para producir los efectos esperados (el éxito) es una noción flexible y sujeta a diferentes variables en razón de las cuales el nexo causal entre aptitud probada y éxito no deja de ser ajeno a factores (endógenos y exógenos) a la relación y que las partes tanto podrían (como no), tener en cuenta. Tercero, porque, tal como lo dispone el c) del art. 1520 "...el franquiciante no responde ante el franquiciado por la rentabilidad del sistema otorgado en franquicia."

Somos conscientes de que lo expuesto anteriormente pone en juego lo pacíficamente entendido por franquicia comercial en cuanto desarrollo de un sistema ya "probado" y "exitoso". Esa es, precisamente, la idea. Pensar en otra posibilidad, desde el derecho de las partes a asumir las consecuencias de sus decisiones (costes y beneficios) pero sin que ello (en el caso, el acuerdo de una franquicia "no probada", por ejemplo) afecte a la calificación de la franquicia como tal.

I.2. Prestación directa o indirecta

¿Qué es una prestación indirecta?

La norma del art. 1512 establece que el franquiciado debe una prestación directa o indirecta. No existe norma alguna en el nuevo ordenamiento que defina o que refiera, al menos, a la "prestación indirecta". La prestación es el objeto de la obligación. A ello se apunta, por ejemplo, en los arts. 724 y 865. El primero establece que la obligación es una relación jurídica en virtud de la cual el acreedor tiene el derecho a exigir del deudor una "prestación" destinada a satisfacer un interés lícito y, ante el incumplimiento, a obtener forzosamente la satisfacción de dicho interés. La segunda, referida al pago, prevé que se trata del cumplimiento de la "prestación" que constituye el objeto de la obligación. Son muchas las normas que reproducen la misma idea (vgr. arts. 764, 773, 775, 776, 777, 779, 780, 786, 787, 791, 806, 807, 808, 881, etc.).

Ninguna de las prestaciones mínimas a cargo del franquiciado enumeradas por la norma del art. 1515 calificaría como indirectas (sin tener muy en claro a qué concierne dicho calificativo) (2). La contraprestación a cargo del franquiciado, generalmente, de acuerdo a los usos y costumbres de esta modalidad contractual, se divide

entre una suma que remunera el ingreso a la cadena de franquicias y un canon periódico; vale decir, la prestación siempre es directa (3). ¿Qué sería entonces, una prestación indirecta?

Ciertamente que la mención legal en cuestión no agrega demasiado, más aun, confunde. Este es otro de los enigmas de la reglamentación en materia de franquicia. ¿Esa calificación ("indirecta") a qué refiere o cómo debería entenderse? ¿No hubiera sido más atinado aludir a prestaciones u obligaciones principales y secundarias o accesorias? ¿Presenta un aporte relevante calificar a ciertas prestaciones a cargo del franquiciado como "indirectas"?

Esta claro que el punto deberá ser objeto de las aclaraciones de rigor, en su caso, vía contractual.

1.3. Titularidad de derechos

El 2do. párrafo del art. 1512 establece que el franquiciante debe ser titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás comprendidos en el sistema bajo franquicia; o, en su caso, tener derecho a su utilización y transmisión al franquiciado en los términos del contrato.

Esta aclaración que incorpora la definición es intrascendente por resultar un detalle propio e inherente a la franquicia. El franquiciante no podría ceder al franquiciado el derecho a utilizar un sistema respecto del cual no es su titular o carece del derecho a utilizar y transmitir. Dicho en otras palabras, la franquicia presupone que el franquiciante es titular exclusivo ya que si fuera compartida la titularidad, todos los titulares deberían revestir el carácter de franquiciantes o en su caso, los que no revisten esa calidad deberían haber autorizado la delegación en uno o varios franquiciantes.

Ningún franquiciante puede transmitir derechos respecto de los cuales no es titular o carece del derecho a ceder. Ello, sencillamente, por fuerza de la norma general que prevé que "...nadie puede transmitir a otro un derecho mejor o más extenso que el que tiene, sin perjuicio de las excepciones legalmente dispuestas" (art. 399).

Ahora bien, la utilidad de la norma del art. 1512, podría estar dada, tal vez, en el hecho de neutralizar la incidencia del art. 1008. Tengamos presente que esta última norma establece que "...los bienes ajenos pueden ser objeto de los contratos. Si el que promete transmitirlos no ha garantizado el éxito de la promesa, sólo está obligado a emplear los medios necesarios para que la prestación se realice y, si por su culpa, el bien no se transmite, debe reparar los daños causados. Debe también indemnizarlos cuando ha garantizado la promesa y ésta no se cumple. El que ha contratado sobre bienes ajenos como propios es responsable de los daños si no hace entrega de ellos". Vale decir, podría pensarse que la incorporación del segundo párrafo del art. 1512 no es más que una excepción a la regla prevista por el art. 1008 referido a la promesa de transmitir bienes ajenos.

También podría pensarse que no hay ninguna razón de orden superior para bloquear la posibilidad de un acuerdo de promesa de franquicia, con base en bienes ajenos, conforme lo dispone el art. 1008: ¿podrían las partes pautar una promesa de franquicia sobre la base del art. 1008 en función de no ser el franquiciante titular exclusivo, aún, del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales y derechos de autor o por no contar, aún, con el derecho a su utilización y transmisión?

Imaginemos, por ejemplo, el caso de un franquiciante (o, mejor dicho, aspirante a franquiciante) que todavía no califica como titular en los términos del art. 1512 o que se encuentra en proceso de adquirir el derecho a utilizar y transmitir el conjunto de derechos propios de la franquicia y pensemos en la posibilidad de un acuerdo de promesa de franquicia en los términos del art. 1008. Ello no sería otra cosa que un contrato sujeto a condición suspensiva (4) válida como tal si se la configura de modo que no dependa exclusivamente de la voluntad del obligado, en el caso, del aspirante a franquiciante. (5)

Así tenemos configurada una de las principales contradicciones en materia de franquicia: las normas de los arts. 1008 y 1512, aparentemente, regulan soluciones contradictorias. La primera, permitiría la promesa de franquicia (por ajenidad de los bienes comprometidos). La segunda, restringe esa posibilidad. Contradicción que, obviamente, redundo en nuevos interrogantes: ¿Se trata de una regla (el art. 1008) y su excepción (el art. 1512)? ¿Y si a las partes (futuros franquiciante y franquiciado) les resultara conveniente a sus intereses arribar a un acuerdo de "promesa" de franquicia?

I.4. Participación de control

En el tercer párrafo de la norma del art. 1512 se establece que el franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado. Este enunciado nos coloca de cara ante varias consideraciones.

Primero porque se ha observado con precisión que la norma limita el desarrollo de ciertos tipos de negocios en los que las partes integran sus capitales (6) e incluso, que no existe "...fundamento (en la medida que no exista discriminación económica u otorgamiento de ventajas a sus propias unidades) de que un grupo económico desarrolle sus actividades mediante franquicias propias (mediante sus controladas) o ajenas (con terceros franquiciados)." (7)

Segundo, porque la mención de la última parte del art. 1512 es, al menos, algo curiosa si se tiene en cuenta que podrá no existir control accionario directo o indirecto (control interno de derecho) pero sí control externo de hecho por efecto de los vínculos e influencias del franquiciante respecto del franquiciado. Con lo cual no habría control societario interno pero sí externo en razón de los especiales vínculos (art. 33, inc. 2, Ley de Sociedades) (8). Sobre todo si tenemos en cuenta que en la generalidad de los hechos la "...subordinación viene, además, impuesta por una necesidad práctica que se reconoce en la generalidad de la doctrina: un mismo producto no puede ser ofrecido en condiciones disímiles, razón por la cual, y a efectos de posibilitar en las bocas de expendio esa uniformidad imprescindible, sus intervinientes se relacionan mediante un 'contrato reglamento', idéntico para todos sus miembros, que permite al principal someterlos a su dirección" (9). En efecto, dicha "...dependencia económica puede tener su fuente contractual y, por ejemplo, puede presentarse en un contrato de concesión exclusiva, en un contrato de franquicia comercial, en un contrato de distribución exclusiva..." (10)

Tercero. El art. 1512 refiere al control accionario; vale decir, alude al supuesto en el cual el franquiciado reviste el carácter de una sociedad anónima (emisora de las acciones bajo el control del franquiciante). Pero su literalidad deja al margen los casos en los que el franquiciado reviste la calidad de una SRL que, obviamente, no emite acciones, sino cuotas. Contradicción que se ha hecho más notoria si se tiene en cuenta que el actual art. 30 de la LSC (futura LSG) establece que las sociedades por acciones (y en comandita por acciones) sólo puede formar parte de sociedades por acciones. Pero dicha norma ha sido modificada por la misma ley que sancionó al nuevo Código y en el nuevo art. 30 se prevé que "las sociedades anónimas y en comandita por acciones sólo pueden formar parte de sociedades por acciones y de responsabilidad limitada..."

II. El problema del plazo

Dispone el art. 1516 que al contrato de franquicia le es aplicable el art. 1506, 1er. párrafo. Esta última norma, referida a los contratos de concesión [y por remisión del art. 1511, inc. b) aplicable también a los contratos de distribución] establece que "...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". Redactado de esa manera parecería que el plazo mínimo es irrenunciable: ¿es ello razonable? (11)

No compartimos la solución propuesta ni su tenor que parece otorgarle al plazo de cuatro años el carácter de irrenunciable. Establecer un plazo mínimo en un contrato de esta naturaleza es partir de una presunción de exactitud que resulta contradictoria con la realidad. Se procura con ello otorgar cierta previsibilidad a los franquiciados asegurándoles la posibilidad de la amortización de su inversión. No es otra la idea detrás de ordenar un plazo legal mínimo, pero lo cierto es que un plazo de cuatro años es absolutamente relativo a tal fin. Se parte de la presunción, implícita, de que cuatro años es suficiente para que el franquiciado amortice su inversión, circunstancia que es absolutamente relativa, incierta e imprecisa ya que dependerá de diversas variables y factores (vgr. vinculados a la modalidad, periodicidad y volumen de las inversiones, iniciales o subsiguientes; a los márgenes de ventas; condiciones de exclusividad; etc.) que resulta imposible sistematizar en una sola y única pauta. Vale decir, se trata de una presunción que no encuentra correlato y sustento práctico.

Por otra parte, las características de la franquicia hace que en la práctica no se presente este tipo de contratos sin instrumentación (como sí, en cambio, suele suceder con la agencia, la concesión o la distribución, sobre todo si involucra a empresas de mediana envergadura) y, menos aún, sin una estipulación en punto al plazo de vigencia del contrato. Si bien puede resultar entendible (aunque no estemos de acuerdo) que se presuma un plazo mínimo

en los contratos de agencia, de concesión y de distribución dado que no es extraño que aquéllos no se instrumenten o que cuando sí lo hacen, suelen omitir consideraciones en torno al plazo a fin de dotar a la relación del carácter de plazo indeterminado; no ocurre lo mismo, contrariamente, con la franquicia en la que no es lo normal en los usos comerciales la ausencia de instrumento y menos aún, de plazo. En pocas palabras, lo que suele ser regla en materia de agencia, concesión y distribución (inexistencia de instrumento y de plazo determinado) no lo es en materia de franquicia, lo cual es lógico, a tenor de la complejidad que involucra la transferencia del know how que caracteriza a este contrato.

Es evidente que el plazo mínimo legal pretende beneficiar al franquiciado pero, en rigor, se lo puede estar perjudicando. La norma obligará a contraponer a dicho plazo otra cláusula fundamental por la cual el franquiciante buscará compensar aquel beneficio legal. Dicha cláusula será la rescisión unilateral incausada. No es razonable, desde una perspectiva económica, que el franquiciante acepte, independientemente de las consideraciones particulares de cada caso, vincularse irreductiblemente por cuatro años. Si lo hace es porque le conviene que así sea y/o porque decide otorgarle esa previsibilidad al franquiciado (a cambio de alguna contraprestación a su cargo). Es posible que una relación comercial de este tipo se encuentre sujeta a un plazo, pero su alcance estará en función de las particularidades de los productos, de la zona de exclusividad acordada, de la experiencia del franquiciado y, por supuesto, de las necesidades del franquiciante, entre otras tantas razones y consideraciones que motivan la implementación de un plazo determinado de duración del contrato.

Al establecer el Código Civil y Comercial un plazo mínimo no hace otra cosa que obligar al franquiciante, indirectamente, a pactar la rescisión unilateral incausada y la consecuente renuncia del franquiciado a cualquier indemnización, al margen de la referida al preaviso que, lógico es suponer, también se tarificará de antemano (12). Se podría pensar que, con el plazo mínimo de cuatro años, el franquiciado tendrá asegurado el respeto del mismo salvo resolución por incumplimiento de su parte. Se podría pensar, también, que al disponerse el plazo de cuatro años el contrato no podrá ser extinguido por el franquiciante antes de ese lapso sin que éste deba indemnizar al franquiciado por el incumplimiento de contrato. Sin embargo, el plazo de cuatro años previsto forzará al franquiciante a incluir la rescisión unilateral con cierto plazo de preaviso como una manera de morigerar el impacto que, a priori, genera la imposición de un plazo mínimo legal.

¿Pueden hacer ello las partes?

II.1. Contrato de plazo y rescisión unilateral incausada

Es indiscutible que las partes (o, mejor dicho, el franquiciante) procurarán escapar a la lógica que dibuja el nuevo Código unificado y el principal mecanismo a tal efecto será la imposición de la rescisión unilateral incausada explícita, pactada en el contrato de plazo determinado. La jurisprudencia ha reconocido tal posibilidad en diferentes situaciones y a lo largo de varios años. No hay incompatibilidad alguna en el acuerdo de un plazo de vigencia y, a la vez, de la facultad rescisoria unilateral incausada, lo cual se acompaña, desde luego, con una estipulación de cierto plazo de preaviso y la renuncia del franquiciado al reclamo de daños como consecuencia de dicha rescisión. La jurisprudencia ha juzgado la validez de tales cláusulas y ha reconocido que el cuestionamiento, de haberlo, debería estar orientado a la presunta irrazonabilidad del plazo de preaviso acordado (13). Ahora bien, al respecto, el nuevo Código nos trae una norma algo extraña y muy particular.

El Código Civil y Comercial prevé, en materia de contrato de franquicia, una disposición no repetida para los otros contratos de comercialización. En efecto, el art. 1522 referido a la extinción del contrato de franquicia establece en su inc. b) que "...el contrato no puede ser extinguido sin justa causa dentro del plazo de su vigencia original, pactado entre las partes. Se aplican los artículos 1084 y siguientes".

Es una norma intrigante y contradictoria.

II.1.1. Extinción sin justa causa

El contrato no puede ser "extinguido sin justa causa": ¿a qué se alude? La extinción contractual con causa, en el ámbito de los contratos analizados, se llama "resolución". La extinción sin justa causa, se entiende como "rescisión". Resolución y rescisión son dos conceptos que suelen confundirse pero sus causas y efectos jurídicos son totalmente distintos. La jurisprudencia comercial nos ofrece relevantes precedentes en los que se ha encargado de efectuar esta diferenciación (14), aquí la norma analizada parece orientarse a la misma tendencia de

confundir "resolución" y "rescisión".

Si la norma refiere al contrato extinguido "sin justa causa" ello equivale a aludir a la rescisión, sencillamente, porque si hubiera justa causa se estaría en presencia de una resolución. Ahora bien, la norma agrega que se aplican las disposiciones de los arts. 1084 y s.s. del nuevo ordenamiento. Tales normas refieren a la "resolución por incumplimiento". De hecho, la norma del art. 1084 establece la configuración del incumplimiento a los fines de la resolución y las normas siguientes aluden al pacto comisorio expreso (art. 1086) y al pacto comisorio implícito (art. 1087). En consecuencia, la contradicción del inc. b) del art. 1522, es evidente. Refiere a la aplicación de normas que tratan sobre la resolución (lo cual presupone "justa causa" de extinción); no obstante, la primera parte de la norma del inc. b) del art. 1522 contempla el supuesto del contrato extinguido "sin justa causa". He aquí la contradicción en cuestión: extinción sin justa causa (en términos contractuales, rescisión) pero con aplicación de las normas sobre extinción con justa causa (resolución). El Código Civil y Comercial coloca en entredicho los conceptos conocidos y aplicados. Esta situación es la que genera la principal intriga de la norma ya que no queda claro cuál es el ámbito y alcance de sus efectos jurídicos. Pero no es la única: ¿significa lo enunciado que no podría pautarse, por ejemplo, la rescisión unilateral incausada?

Una lectura apresurada de la norma podría hacer suponer, erróneamente, que no se podría aplicar a los contratos de franquicia la doctrina judicial ya citada referida a la validez del pacto de rescisión unilateral incausada en contratos con plazo determinado. No obstante, es claro que las normas legales en materia de contratos son supletorias de la voluntad de las partes (art. 962). No es difícil anticipar que tal norma generará una ardua actividad (y creatividad) contractual en intentos por minimizar su impacto a través de previsiones contractuales que, por cierto, se encontrarán amparadas por la norma del art. 962 del nuevo Código. Allí se dispone que "...las normas legales relativas a los contratos son supletorias de la voluntad de las partes, a menos que de su modo de expresión, de su contenido, o de su contexto, resulte su carácter indisponible". Es decir, la regla es que lo acordado por las partes conforma un imperativismo normativo contractual emergente de la autonomía negocial y las normas legales, en materia de contratos, califican como supletorias.

II.1.2. El problema del plazo "pactado por las partes"

Otra intriga, no menor, es la referencia al plazo de vigencia "pactado por las partes". Recordemos que el art. 1522 referido a la extinción del contrato de franquicia prevé en el inc. b) que "...el contrato no puede ser extinguido sin justa causa dentro del plazo de su vigencia original, pactado entre las partes...". Ya analizamos la problemática del plazo y la aplicación del art. 1506 por remisión del art. 1516, es decir, que el contrato se presume con una duración de cuatro años con prescindencia de lo pactado por las partes. Con lo cual, la aclaración de la norma ("pactado entre las partes") genera la controversia en torno a si se refiere al supuesto en el que las partes han pactado un plazo mayor que el previsto legalmente por aplicación de los arts. 1515 y 1506.

¿Qué sucede si las partes no pactaron un plazo (mayor) y por consiguiente el contrato se presume con una duración de 4 años? ¿Cuál es la necesidad o efecto de incluir la aclaración de que el plazo de vigencia original es el "pactado por las partes"? ¿Significa que si no ha sido pactado (ha sido presumido por la ley) no aplica esta disposición? Se podrían pensar muchas opciones. Algunas más descabelladas que otras, pero lo cierto es que la norma alude al plazo original "pactado entre las partes" por lo que, a contrario sensu, se podría interpretar que si el contrato carece de plazo original pactado (por aplicarse la presunción legal de los 4 años) el inc. b) del art. 1522 no aplica. Ergo, a un franquiciante, le convendría no pactar plazo (se presumirá de 4 años) pero ingresar una cláusula de rescisión unilateral incausada (extinción sin justa causa en los términos del art. 1522) que no se podría cuestionar ya que, en rigor, no hubo plazo originario pactado por las partes.

II.2. El problema de las renovaciones

El art. 1516 luego de referirse a la aplicación de la norma del art. 1506 establece: "...sin embargo, un plazo inferior puede ser pactado si se corresponde con situaciones especiales como ferias o congresos, actividades desarrolladas dentro de predios o emprendimientos que tienen prevista una duración inferior, o similares. Al vencimiento del plazo, el contrato se entiende prorrogado tácitamente por plazos sucesivos de un año, excepto expresa denuncia de una de las partes antes de cada vencimiento con treinta días de antelación. A la segunda renovación, se transforma en contrato por tiempo indeterminado."

Esta mención no es ajena a las cualidades anteriores: incógnitas y contradicciones.

Es algo extraña la mención a plazos menores para ferias o congresos porque una franquicia no suele encajar en tales supuestos. Sí, eventualmente, cualquier otra figura contractual (típica o no), pero la franquicia presupone cierta extensión temporal de la relación a fin de reproducir un negocio, con lo cual, esa hipótesis es algo llamativa.

[\(15\)](#)

Por otra parte, establece cierta solución "al vencimiento del plazo": ¿a qué plazo se refiere? ¿Al plazo de cuatro años al que remite la primera parte o al menor que admite para las hipótesis de ferias y congresos? La pregunta tiene que ver con la redacción de la norma que alude al "vencimiento del plazo": expresión en singular. Parecería ser que se refiere al plazo de los 4 años. El asunto no queda claro. Esa solución, al vencimiento del plazo, es la renovación automática por dos plazos anuales, siempre y cuando una de las partes no se oponga. La norma utiliza una expresión particular, alude a la expresa "denuncia" de una de las partes. En ninguna otra parte del nuevo ordenamiento se utiliza dicho concepto con un efecto semejante. Por el contrario, el art. 1077 que refiere a la extinción del contrato por declaración de una de las partes establece que "...el contrato puede ser extinguido total o parcialmente por la declaración de una de las partes, mediante rescisión unilateral, revocación o resolución, en los casos en que el mismo contrato, o la ley, le atribuyen esa facultad".

En consecuencia, los medios de extinción son claros, concretos y precisos: rescisión, resolución y revocación: ¿dónde ubicamos a la denuncia? La negativa a renovar no es otra cosa que el vencimiento del contrato por el cumplimiento del plazo. Si una de las partes ejerció el derecho de no renovar, ello no altera la consideración anterior. El contrato venció por el cumplimiento del plazo, justamente tal es la hipótesis que genera la posibilidad de una renovación. Se renueva porque venció. Si el contrato se renueva por dos períodos, en esta segunda renovación, se transforma en un contrato de plazo indeterminado. Que la ley se detenga en tamaños detalles en un contrato de franquicia es, cuando menos, algo inesperado. No hay contrato de franquicia (por su particularidad) a diferencia de lo que sucede en otras hipótesis de comercialización, en las que no se prevea el tema de los plazos.

[\(16\)](#)

Siguiendo con la misma temática, sobre las incógnitas y contradicciones, el inc. c) del art. 1522 establece que "...los contratos con un plazo menor de tres años justificado por razones especiales según el artículo 1516, quedan extinguidos de pleno derecho al vencimiento del plazo".

¿Por qué alude a los contratos con un plazo menor de tres años si el plazo legal por remisión del 1516 al 1506 es de cuatro años? El art. 1516 establece la excepción a ese plazo mínimo legal (cuatro años) en hipótesis (ferias, congresos) que por sus características pueden durar muy poco tiempo, semanas tal vez, por eso más llama la atención que se refiera a tres años para los supuestos de excepción.

En realidad todos los contratos fenecen con el vencimiento del plazo. Ésa es la regla en materia de contratos. Claro, se dejaría a salvo la hipótesis de la renovación automática salvo "denuncia" de una de las partes, de modo que, por regla, el contrato se prorrogará, dos años más a los cuatro ya previstos legalmente y luego de ello será de plazo indeterminado.

Asimismo, ahora el preaviso tiene límites. Diferencia relevante (y bienvenida [\(17\)](#)) respecto de una norma semejante (art. 1492) aplicable en materia de contratos de agencia, concesión y distribución. Veamos a qué nos referimos.

III. Una norma para descifrar

Hay una norma que es una verdadera intriga. Se trata del inc. d) del art. 1522. Ya hemos visto otros incisos de la norma en cuestión que alude a la extinción del contrato. El inc. d) establece que "...cualquiera sea el plazo de vigencia del contrato, la parte que desea concluirlo a la expiración del plazo original o de cualquiera de sus prórrogas, debe preavisar a la otra con una anticipación no menor de un mes por cada año de duración, hasta un máximo de seis meses, contados desde su inicio hasta el vencimiento del plazo pertinente. En los contratos que se pactan por tiempo indeterminado, el preaviso debe darse de manera que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde su concertación. En ningún caso se requiere invocación de justa causa. La falta de preaviso hace aplicable el artículo 1493".

Creemos que es una de esas normas de las que las partes huirán contractualmente previendo en sus instrumentos algo más coherente con los conceptos tradicionales y los usos y costumbres arraigados en el tema.

III.1. El plazo y el "deseo" de concluirlo

Si el contrato tiene plazo se supone que vence al cumplimiento de ese plazo. Para eso se le coloca plazo a los contratos. Las partes saben desde el comienzo de la relación contractual cuál será su vigencia y ello les permite tomar decisiones con cierto grado de certeza (decimos cierto y no pleno, sencillamente, porque siempre cabe la posibilidad de resolución por incumplimiento e incluso, según el caso, de la rescisión unilateral incausada). El contrato finaliza independientemente de la voluntad de las partes. Ése es el efecto y el fin del plazo. Es extintivo. Tal lo que dispone el propio Código cuando establece que "...la exigibilidad o la extinción de un acto jurídico pueden quedar diferidas al vencimiento de un plazo" (art. 350). Es decir, se difiere la extinción del contrato (acto jurídico por excelencia) al vencimiento del plazo. Vencido el plazo, se extingue el contrato.

Ahora bien, en materia de contratos de franquicia aparece una regla nueva que escapa de la lógica del art. 350: el contrato de franquicia con plazo no fenece por su cumplimiento sino que la parte que "desea" concluirlo debe preavisar con 6 meses de anticipación. Es decir, seis meses antes que finalice el plazo la parte que no renovará (o no transformará el contrato en uno de plazo indeterminado) debe preavisarlo.

Que una parte deba preavisar, expresando su "deseo" de que el plazo del contrato surta el efecto que le es propio (la extinción del contrato) implica tanto como restarle eficacia. Es una contradicción con las consecuencias jurídicas del plazo y es ajena a nuestro sistema.

¿Qué sucede si no preavisa? Debe la indemnización sustitutiva correspondiente. ¿Sólo la indemnización sustitutiva? La pregunta tiene que ver con la incógnita de si podría considerarse que si no se ha preavisado el "deseo" de que el plazo surta su efecto extintivo, el contrato se entienda prorrogado o transformado en un contrato de plazo indeterminado.

Esto es una confusión. Involucrar el preaviso en cuanto contracara natural de la rescisión unilateral incausada en la extinción de un contrato por el cumplimiento del plazo suena extraño. No menos, por supuesto, que restarle la eficacia propia e inherente al plazo de un contrato haciendo depender sus efectos jurídicos del "deseo" de una de las partes.

III.2. Un nuevo preaviso limitado

Más allá de la incongruencia de vincular la necesidad de preaviso con una situación que nada tiene que ver con la rescisión unilateral incausada, veamos los plazos mencionados. La parte que "desea concluirlo a la expiración del plazo" debe preavisar con una anticipación no menor de 1 mes por cada año de duración, hasta un máximo de 6 meses.

¿Por qué estos plazos?

Recordemos lo que ya desarrollamos en ocasión de analizar el contrato de concesión y distribución [\(18\)](#). Lo propio en ocasión de analizar el contrato de agencia [\(19\)](#). La norma del art. 1492 que aplica a tales contratos refiere al plazo de preaviso y dispone una solución cuestionable: "...el plazo del preaviso debe ser de 1 mes por cada año de vigencia del contrato". Ciertamente que le otorga una perfecta previsibilidad al plazo de preaviso. El punto es el costo que implica tal exactitud. Como se ha mencionado en dichos trabajos anteriores en los que hemos analizado los contratos de concesión y distribución por un lado y agencia por otro, la jurisprudencia nos ofrece márgenes (mínimos, máximos y por ende, promedios) del plazo de preaviso. La cuestión es que contrastando la norma en cuestión con la jurisprudencia se arriba a una conclusión evidente: el plazo de preaviso del art. 1492 se potencia a valores jamás concedidos por ningún tribunal. Las pautas de las que dábamos cuenta en aquellos trabajos, elaboradas por la jurisprudencia a lo largo de varias décadas, resultan hoy dejadas de lado. Una duda interesante es la de cómo se supone que reaccionarán los tribunales que las han elaborado en todo ese tiempo.

En este contexto, resulta evidente, que la certeza no existe. Y es comprensible que así sea, en razón de las múltiples particularidades que puede presentar cada relación. No obstante, aunque no exista precisión matemática al respecto, hay pautas que le otorgan ciertos límites que permiten prever un plazo de preaviso razonable. La

jurisprudencia ofrece esas pautas: (i) si bien el tiempo de la relación influye en el plazo de preaviso (e incluso se ha sostenido que a mayor plazo de relación, mayor plazo de preaviso) no existe relación directa a modo de una regla de tres simple, sencillamente, porque existen otros tantos y relevantes factores que inciden en la adecuada y justa determinación del plazo de preaviso; (ii) no concede un mes de preaviso por cada año de la relación, cualquiera sea el plazo de la relación; (iii) no concede un plazo de preaviso mayor a 18 meses, incluso para relaciones de más de cuatro, cinco y hasta seis décadas de duración; (iv) el plazo al que principalmente se recurre es el de seis meses (20), no es casualidad que los Proyectos anteriores, como ser el del año 1998, estableciera que el plazo de preaviso tendrá un máximo de 6 meses (art. 1373).

La contradicción entre la regulación en materia de franquicia que se acerca a lo previsto en la jurisprudencia en materia de preaviso por rescisión unilateral incausada y lo regulado para el resto de los contratos de comercialización (agencia, concesión y distribución) es manifiesta.

III.3. ¿Preaviso mínimo legal en los contratos de plazo indeterminado?

Sigue diciendo el inc. d) del art. 1522 que en los contratos que se pactan por tiempo indeterminado, el preaviso debe darse de manera que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde su concertación. En ningún caso se requiere invocación de justa causa. La falta de preaviso hace aplicable el artículo 1493.

De acuerdo a lo que hemos visto, el contrato, en rigor de verdad, sólo se podría considerar como de tiempo indeterminado luego de transcurridos seis años (los cuatro primeros que surgen del art. 1506 por remisión del art. 1516 y las dos renovaciones anuales que establece este último). Con lo cual, la alusión a "contratos que se pactan como de plazo indeterminado" es, cuando menos, relativa e incluso inexistente en su posibilidad: un contrato de franquicia con plazo indeterminado, según las previsiones legales, no se podría pactar. A lo sumo, podría devenir luego de transcurrir seis años (los cuatro originarios del art. 1506 más las dos renovaciones anuales del art. 1516). Es extraño (y confuso) que el inc. d) del art. 1522 aluda a una posibilidad (el pacto del plazo indeterminado) que otras normas niegan (arts. 1516 y 1506).

Dejemos ese pequeño detalle de lado. La norma dispone que en los contratos que se pacten por plazo indeterminado (con la problemática que ello encierra como ya vimos) el preaviso mínimo es de tres años desde el perfeccionamiento del contrato (imaginamos que a ello se refiere la alusión a "concertación"). No lo dice de manera directa y contundente pero establece que el preaviso debe darse de manera que la rescisión se produzca, cuando menos, al cumplirse el tercer año desde la concertación (21). Con lo cual, y al fin de cuentas, parecería ser que estamos en presencia de un nuevo plazo de preaviso. Una suerte de piso mínimo legal de 36 meses.

En el entramado de la norma, su primera parte es algo inútil. Primero, porque el contrato sin plazo se presumirá con una duración de cuatro años y solo podrá devenir en contrato de plazo indeterminado luego de dos renovaciones anuales, por consiguiente el plazo del contrato, nunca, siempre según la lógica del nuevo ordenamiento, debiera ser inferior a cuatro años. Vimos antes que el preaviso lo calcula tomando un mes por cada año de relación con un límite de seis meses, con lo cual, no aplicaría en la hipótesis bajo análisis (contrato de plazo indeterminado) el límite en cuestión ya que el mínimo se extendería a 36 meses. El asunto dista de estar definido.

Agrega el inc. d) del art. 1522 en una aclaración innecesaria que en "en ningún caso se requiere la invocación de justa causa". Si se está refiriendo a la rescisión, no cabe duda de ello. Si se estuviera refiriendo al pacto comisorio o resolución por incumplimiento no hay necesidad estricta de preavisar.

IV. Palabras finales

Ya hemos analizado la regulación que nos propone el Código Civil y Comercial en materia de contrato de concesión (y distribución) (22), lo propio con el contrato de agencia (23). Existe un denominador común con el contrato de franquicia: las normas son, en su mayoría, confusas y contradictorias, tanto respecto de otras normas, como respecto de lo previsto en la jurisprudencia.

La reglamentación del contrato de franquicia, sin embargo, nos llama más la atención que la referida al resto de los contratos de comercialización. Sin duda que ello redundará en la necesidad de ampararse en la autonomía de la voluntad a fin de poder dotar a las reglas contractuales de la precisión conceptual que, como hemos visto, las

normas legales carecen.

(1) Concepto que resulta coincidente con lo previsto en el inc. b) del art. 1522 que, refiriéndose a los deberes del franquiciante, establece: "comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por éste como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado".

(2) El art. 1515, referido a las obligaciones mínimas a cargo del franquiciado, prevé en su inc. e) que le corresponde "...cumplir con las contraprestaciones comprometidas, entre las que pueden pactarse contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia". No es la primera vez que hemos señalado la total y absoluta inutilidad metodológica de una norma que, referida a un ámbito en el que prima la regla de la autonomía de la voluntad, establezca lo que las partes "pueden pactar". Más allá de que esta norma no agrega nada relevante, lo interesante es que aún cuando las partes acuerden contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia, se trata de "prestaciones directas" a cargo del franquiciado.

(3) Por ello se alude al pago preacordado, que suele consistir en un canon abonado ab initio y en ulteriores abonos periódicos. Cfr. Zaldívar, Enrique, "Acotaciones sobre el contrato de franquicia", LL 1992-B-1141.

(4) Art. 348.- "Cumplimiento de la condición suspensiva y resolutoria. El cumplimiento de la condición obliga a las partes a entregarse o restituirse, recíprocamente, las prestaciones convenidas, aplicándose los efectos correspondientes a la naturaleza del acto concertado, a sus fines y objeto...". Art. 349.- "No cumplimiento de la condición suspensiva. Si el acto celebrado bajo condición suspensiva se hubiese ejecutado antes del cumplimiento de la condición, y ésta no se cumple, debe restituirse el objeto con sus accesorios pero no los frutos percibidos".

(5) Art. 344.- "Condiciones prohibidas. Es nulo el acto sujeto a un hecho imposible, contrario a la moral y a las buenas costumbres, prohibido por el ordenamiento jurídico o que depende exclusivamente de la voluntad del obligado...".

(6) "...nos referimos, por ejemplo, al Contrato de Franquicia Unica (Unit Franchise Agreement) de tanta utilidad en los territorios en los que el franquiciante, previo a desarrollar la red, desea conocer las bondades del mercado y decide acordar con un inversor local (el franquiciado único) la instalación en conjunto de una tienda que permita "testear" las posibilidades de continuar, en un futuro cercano, ampliando el negocio. Aúnan esfuerzos e inversiones acotando los riesgos recíprocos propios de una región desconocida". Vid. el desarrollo efectuado al respecto en: Mizraji, Guillermo J. H., "La franquicia comercial en el Proyecto de Código", LL 14/01/2013, 1 - LL 2013-A, 624 - LL Online: AR/DOC/6058/2012.

(7) En el desarrollo del negocio de franquicia "...el franquiciante podría optar por desarrollar una unidad de negocios propia bajo un sistema de franquicia a través de una controlada y -una vez constatada una adecuada evolución- ceder no ya el fondo de comercio (con las claras complicaciones que ello trae aparejado) sino directamente el paquete accionario de control". Molina Sandoval, Carlos A., "El contrato de franquicia en el Proyecto de Código", LL 22/11/2012, 1 - LL 2012-F, 1078 - LL Online: AR/DOC/4584/2012.

(8) "...Pero lo grave no es su imprecisión metodológica (antes referida respecto de ambos tipos de control) o terminológica (nótese que alude a tener participación accionaria en el negocio del franquiciado y no directamente -como debiera ser- en el franquiciado) sino la directa prohibición sin que exista una clara justificación del sentido de la norma". Molina Sandoval, Carlos A., op. cit.

(9) Marzoratti, Osvaldo, "Sistemas de Distribución Comercial", Astrea, Bs. As., 1992, pág. 126 y ss.

(10) Romano, Alberto A., "Sección V- De los socios", en "Código de Comercio, Comentado y Anotado", Adolfo A. N. Rouillón (director), Daniel F. Alonso (coordinador), Bs. As., La Ley, t. III, p. 86, año 2006.

(11) Ya nos hemos referido al punto al analizar el tema del plazo en los contratos de concesión y distribución, vid. Di Chiazza, Iván G., "Concesión y distribución en el Código Civil y Comercial. Problemática del plazo de duración y de preaviso por rescisión unilateral", LL 04/12/2014, 1 - LL Online: AR/DOC/3886/2014.

(12) Si bien en algún momento se consideró inválidas tales renunciaciones, hoy la posición se encuentra superada. La jurisprudencia ha evolucionado en el sentido de aceptarlas ya que, al fin y al cabo, refieren a intereses privados patrimoniales y por ende renunciables. Se parte de la premisa de que las cláusulas predisuestas en un contrato de adhesión, mediando consentimiento válido, resultan válidas y obligan a las partes. Los pronunciamientos más recientes se orientan a la posibilidad de cuestionar el plazo de preaviso acordado y su razonabilidad (esto es, la pertinencia de su extensión temporal en mérito a su función). En tal sentido se juzgó que las cláusulas predisuestas en un contrato de adhesión son prima facie válidas y obligan a las partes cuando media consentimiento válido y el pacto de un preaviso aparece como contrapartida de la renuncia de derechos efectuada por el adherente respecto de un eventual reclamo resarcitorio por rescisión unilateral del predisponente y equilibra -en cierto modo- el contenido favorable a éste, por lo cual el carácter abusivo o no de la rescisión anticipada dependerá en tal caso de la razonabilidad del plazo que se prevea. Cfr. CNCom., Sala A, 28/06/2013, "D.G. Belgrano SA c. Procter & Gamble Arg. SRL", LL online: AR/JUR/38833/2013. Vid. también: CNCom., Sala B, 26/12/2005, "Localiza Franchising International S.R.L. c. Pérez, Marcelo F.", AP online: 70023277; CNCom., Sala E, 17/03/2005, "Merlocar SA c. Sevel Argentina SA", LL 2005-E, 183 - LL online: AR/JUR/1956/2005. Interesante caso representa "Lisi c. Sancor" de la Suprema Corte bonaerense. Allí se sostuvo que es suficiente para descartar el carácter abusivo de la cláusula que prevé un preaviso de 30 días de anticipación para rescindir unilateralmente un contrato, inserta en la carta documento fechada hace más de veinte años, la circunstancia de que al momento de celebrar el convenio, el accionante (dedicado profesionalmente a la prestación de un servicio comercial) tenga presente y consienta la duración del plazo de preaviso acordado. Cfr. SCJ Bs. As., 03/11/2010, "Lisi, Ricardo N. c. Sancor CUL", APBA 2011-11-1228 - LL online: 70067199.

(13) Irrazonabilidad que tiene que ver con la necesidad de acreditar que no se han podido solucionar los inconvenientes que acarrea la extinción ni reemplazado la situación y reorientado la capacidad operativa (Vid. CNCom., Sala C, 29/08/2013, "Se.Li.Me SA - Servicios de Limpieza y Metales c. Volkswagen Argentina SA", DJ 12/02/2014, 85 - LL online: AR/JUR/60711/2013) o que se han tenido problemas de reinserción en la actividad desarrollada o en vender sus factores de producción (Vid. CNCom., Sala B, 26/12/2005, "Localiza Franchising International SRL c. Pérez, Marcelo", LL 2006-D, 25 - LL online: AR/JUR/8501/2005; CNCom., Sala B, 05/06/2008, "Kodak Argentina SA c. Foto Express", AP online: 70047690. "...Siendo que las cláusulas predisuestas en un contrato de adhesión son prima facie válidas y obligan a las partes cuando media consentimiento válido, el pacto de un preaviso aparece como contrapartida de la renuncia de derechos efectuada por el adherente respecto de un eventual reclamo resarcitorio por rescisión unilateral del predisponente y equilibra -en cierto modo- el contenido favorable a éste, por lo cual el carácter abusivo o no de la rescisión anticipada dependerá en tal caso de la razonabilidad del plazo que se prevea". CNCom., Sala A, 28/06/2013, "D.G. Belgrano SA c. Procter & Gamble Argentina SRL", LL online: AR/JUR/38833/2013.

(14) Cfr. CNCom., sala B, 26/12/2005, "Localiza Franchising International SRL c. Pérez, Marcelo F.", cit.; CNCom., Sala B, 05/06/2008, "Kodak Argentina SA c. Foto Express", cit.

(15) "...las situaciones de excepción contempladas no pueden ser tenidas como módulos de inversión compatibles con este contrato. La franquicia comercial supone una etapa precontractual ineludible de capacitación y entrenamiento que reproduce un negocio exitosamente probado y pensado mínimamente por el tiempo necesario para lograr el retorno de la inversión y obtener utilidades. Las ferias, congresos y cualquier otra actividad de carácter esporádico como las nombradas son totalmente ajenas a la franquicia comercial". Mizraji, Guillermo J. H., op. cit.

(16) Pero allí no concluye la confusión. El art. 1513 que define la franquicia de desarrollo, fija para este tipo de acuerdos un plazo mínimo de 5 años.

(17) "En ese orden de ideas, diversos fallos -cuyo criterio comparto- en aras de establecer pautas que brinden previsibilidad y seguridad jurídica, ha adoptado como común criterio de aplicación el que resulta del proyecto de Código Civil (unificado con el de Comercio) del año 2000, redactado por la Comisión creada por decreto 685/95, en cuyo art. 1373, segundo párrafo, se establece que "...El plazo de preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato, hasta un máximo de seis (6) meses..." (conf. CNCom. Sala C, 24/11/2005, "Gestido y Pastoriza S.H. c. Nobleza Piccardo S.A.", LL 20/6/2006, fallo n° 110.459; mis votos en las causas "Donati" y Editorial Ver S.A.", entre otros). Es de notar, asimismo, que el mismo plazo máximo de seis (6) meses es el consagrado como preaviso suficiente para contratos con duración mayor a cinco años por el Proyecto de Código Civil redactado por la Comisión creada por el decreto 468/1992 (arts. 1325 y 1340)", voto del Dr. Heredia in re: CNCom., sala D, 25/04/2014, "BRK TECH SA c. Directv Argentina SA", DJ 13/08/2014, 87 - LL online: AR/JUR/13680/2014.

(18) Cfr. Di Chiazza, Iván G., "Concesión y distribución en el Código Civil y Comercial. Problemática del plazo de duración y de preaviso por rescisión unilateral", cit.

(19) Cfr. Di Chiazza, Iván G., "El contrato de agencia en el nuevo Código Civil y Comercial. Razones para instrumentar el contrato por escrito", 09/02/2015, Microjuris, MJ-DOC-7062-AR - MJD7062.

(20) Al respecto se ha dicho que "...como criterio de orientación, se ha considerado importante aplicar analógicamente algunas pautas del propio derecho italiano, sobre terminación de contratos de agencia comercial de duración indeterminada. En estos casos el contrato puede ser rescindido respetando un plazo de preaviso, que según los conocedores de las prácticas contractuales va desde 4 meses, si la duración de la relación no ha pasado de los 8 años, a 5 meses si tal duración es de 8 a 12 años, y de 6 meses más allá de 12 años (Antonio Boggiano, "El poder normativo del caso, del precedente a la norma" Rev. LA LEY, t. 1989-B, p. 1, y citas allí efectuadas)". CNCom., Sala A, 28/04/1989, "Servigas del Interior SA c. Agip Argentina SA", LL 1989-E, 259 - LL online: AR/JUR/2221/1989. Tal como ha sabido señalar la jurisprudencia, la fijación del plazo razonable de preaviso para cada caso es una cuestión que ha originado distintas respuestas en el derecho extranjero, en el internacional y en nuestro país. Se ha recurrido, incluso, al derecho extranjero y se han mencionado precedentes franceses, españoles, aludiendo a plazos que oscilan entre tres y seis meses, incluso, para relaciones superiores a 20 años. Es de notar, asimismo, que el mismo plazo máximo de 6 meses es el consagrado como preaviso suficiente para contratos con duración mayor a cinco años por el Proyecto de Código Civil redactado por la Comisión creada por el decreto 468/92 (arts. 1325 y 1340). Cfr. CNCom., Sala D, 13/02/2009, "Donati Hnos. SA c. Renault de Argentina SA", LL 2009-D, 583 - ED 233, 630 - LL online: AR/JUR/1961/2009.

(21) ¿Qué habrá querido decir la norma en cuestión con "concertación"? Otra vez, al igual que antes, con la

expresión "denuncia", ahora lo es "concertación". Es la única vez que el nuevo Código utiliza esa palabra. No lo ha hecho antes del art. 1522 ni vuelve a hacerlo con posterioridad.

(22) Di Chiazza, Iván G., "Concesión y distribución en el Código Civil y Comercial. Problemática del plazo de duración y de preaviso por rescisión unilateral", LL 04/12/2014, 1 - LL Online: AR/DOC/3886/2014.

(23) Di Chiazza, Iván G., "El contrato de agencia en el nuevo Código Civil y Comercial. Razones para instrumentar el contrato por escrito", 09/02/2015, Microjuris, MJ-DOC-7062-AR - MJD7062.