

Dr. ARMANDO
RIBAS

CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

La importancia de las cláusulas de prórroga:
El caso Full Motors S.A.

Generalmente los distribuidores no tienen muy en cuenta las cláusulas del contrato que les propone el principal o fraccionador, y muy raramente discuten algunas. Las más de las veces se afirma que no existe “margen” para discutir los términos contractuales. Sin embargo y a pesar de que ello muchas veces es así queremos señalar la **enorme trascendencia** que tiene pedir, exigir o solicitar al principal o fraccionador que en la cláusula referida al plazo (que generalmente se establece en 3 años) se deje aclarado que **“el contrato podrá prorrogarse por otro período igual para el caso que las partes lo decidan de común acuerdo”**. Esta es una cláusula que a la hora de ser solicitada difícilmente el fraccionador o principal se oponga debido a que según allí se establece no es obligación del principal prorrogar el contrato ya que para que ello suceda se requerirá su consentimiento futuro a la fecha de terminación.

Veremos en este artículo las diferentes implicancias y/o consecuencias que pueden derivarse en el futuro para el caso que se inserte una cláusula como esa o similar o que no se lo haga.

Adelantamos que a falta de una estipulación como ésta el contrato terminará indefectiblemente en la fecha pactada sin derecho a reclamarse al principal indemnización alguna. **Por el contrario, un contrato con una cláusula de prórroga como la sugerida, dará derecho al distribuidor a que el mismo sea renovado por otro período igual en la medida que el distribuidor haya cumplido fielmente con sus obligaciones durante la relación contractual.** La negativa a su renovación en tal caso dará derecho al distribuidor a que se le paguen daños y perjuicios o, en el peor de los casos, a que se considere el contrato como de tiempo indeterminado y, por ende, a la fecha de su terminación, todavía sea exigible un plazo de preaviso razonable antes de que se ponga punto final definitivo la relación contractual.



“El contrato
podrá prorrogarse
por otro período
igual para el caso
que las partes lo
decidan de común
acuerdo”





En relación al tiempo de duración los contratos de comercialización (y entre ellos el de distribución) pueden dividirse entre contratos de tiempo **indeterminado** y contratos de tiempo **determinado**.

Los contratos de tiempo **indeterminado** son aquellos (escritos o no) en lo que **no se establece una fecha de terminación** y por ende puede ser terminado unilateralmente por el principal (fraccionador) en cualquier momento en la medida que: **i)** el distribuidor haya tenido tiempo para amortizar las inversiones realizadas y obtener una ganancia razonable; **ii)** **se otorgue al distribuidor un plazo de preaviso razonable** para poder readecuar su organización empresarial y conseguir otro fabricante o proveedor similar; **iii)** la rescisión no sea ejercida en forma abusiva o mediando mala fe.

Son contratos de tiempo **determinado** aquellos que **prevén expresamente una fecha cierta de terminación**. En este caso, en principio, el contrato termina indefectiblemente a la fecha prevista para su terminación y, en tal caso, no existirá derecho a reclamar indemnización alguna.

Sin embargo, conforme fue decidido en el caso "Full Motor S.A. c/General Motors de Argentina S.A. s/Ordinario", fallado por la Sala D de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Ciudad de Buenos Aires con fecha 09 de agosto de 2012, entre estos últimos (los contratos de tiempo determinado) **es muy importante distinguir entre aquellos contratos que tienen prevista una cláusula de prórroga o renovación de aquellos que no la tienen**.

En el caso Full Motors se trató de un **contrato de tiempo determinado sin cláusula de prórroga** (se había acordado que el plazo de vigencia concluiría "... de pleno derecho, sin necesidad de interpelación alguna..."; lo que significa que concluiría

automáticamente en la fecha pactada) que había sido prorrogado tres veces (el primer contrato se suscribió el 26/07/94 venciendo el 31/12/1999; el segundo se firmó el 28/12/1999 con un plazo de vigencia de tres años y el tercero se rubricó el 28/11/2002 estableciéndose que vencería el 27/11/2005).

General Motors S.A. remitió a la concesionaria una comunicación el 15/09/2005 informándole que el contrato terminaría el 27/11/2005 según lo pactado.

La concesionaria (Full Motors S.A.) demandó a General Motors S.A. por daños y perjuicios por considerar que la ruptura del vínculo fue intempestiva, ilegítima y abusiva. La sentencia de primera instancia condenó a General Motors S.A. a pagar a la concesionaria la suma de \$ 5.871.142,55 en concepto de indemnización por daños y perjuicios, más intereses y costas. Para así decidir el Tribunal de Primera Instancia consideró que dado que el contrato había sido prorrogado en dos oportunidades anteriores éste **se había transformado en un contrato de tiempo indeterminado**. Aplicó al caso la doctrina del caso "Marquinez y Perotta contra ESSO S.A.P.A." del año 1995, en el que se había decidido que un contrato de tiempo determinado en el que se había pactado un plazo de duración de un año y que se había renovado en nueve oportunidades debía considerarse transformado en un contrato de tiempo indeterminado. Por tal motivo, no se dio virtualidad o eficacia a la cláusula que preveía que el contrato vencería al final del décimo año sino que se consideró transformado en un contrato de tiempo indeterminado por lo que, para su terminación, era imprescindible otorgar un preaviso razonable (hoy en día, en virtud de lo prescripto por el art. 1492 del Código Civil y Comercial de la Nación, un mes por cada año de contrato) a fin de no pagar indemnización.



En el caso Full Motors S.A., General Motors S.A. apeló la sentencia de primera instancia. La Cámara acogió el recurso de la concedente y revocó la sentencia dejando sin efecto la indemnización otorgada por considerar que tratándose de un contrato **de tiempo indeterminado sin cláusula de prórroga o renovación** debía estarse a lo expresamente estipulado por las partes “ya que cuando los términos o expresiones utilizados en un contrato son claros y terminantes sólo cabe limitarse a su aplicación”. Según la Cámara “la carencia de una cláusula de prórroga o renovación contractual da cuenta de que las partes han querido desterrar toda idea de posible continuidad o prolongación.

Antes de llegar a esa conclusión la Cámara hizo un profundo análisis de la jurisprudencia y doctrina extranjera en materia de **contratos de comercialización por tiempo determinado con cláusula de prórroga o renovación**. Al respecto sostuvo que cuando existe cláusula de prórroga nos encontramos frente a un derecho que el principal o fabricante puede ejercer o no. Es decir, no es una obligación para el principal prorrogar el contrato en tales casos. Más sin embargo, sostuvo, el ejercicio de tal derecho a negar una prórroga o renovación tiene como límite “**el que no sea ejercido abusivamente** de suerte tal que, si tal fuera el caso la negativa podría dar lugar a consecuencias indemnizatorias. En otras palabras, **la negativa a renovar o prorrogar un contrato ... tiene que obedecer a un motivo legítimo o justa causa**, como por ejemplo incumplimientos previos del distribuidor. Existiendo tal good cause se justifica la decisión de no renovar o prorrogar el contrato, pese a la existencia de cláusula que lo prevea como alternativa”.

Y más específica y claramente dijo que la negativa a prorrogar o renovar un contrato con cláusula de prórroga “**no es**

tolerable cuando ha habido cumplimiento fiel y diligente de las obligaciones teniendo por tanto el distribuidor expectativas suficientes y plena confianza en que la renovación o prórroga tendría lugar”.

Entendió la Cámara que en estos contratos con cláusula de prórroga es factible que se genere cierta expectativa de prolongación o continuidad del contrato más allá de su formal vencimiento: “Las partes han pensado en ello como una posibilidad real y, por tanto, han acordado sobre ella”.

Más allá de que podamos o no estar de acuerdo con esta distinción que el Tribunal Comercial hace (lo que será objeto de tratamiento en otro artículo) lo cierto es que lo sostenido por la Sala D en el Caso Full Motors S.A. es la doctrina hoy actualmente vigente: “En caso de que un contrato de comercialización no prevea cláusula de prórroga o renovación el contrato terminará indefectiblemente en la fecha establecida para su vencimiento sin que pueda ello generar responsabilidad alguna en el principal. En cambio, en un contrato con cláusula de prórroga o renovación, el principal no podrá negarse a su prórroga o renovación abusivamente o si se quiere, solo podrá negarse a su prórroga o renovación en caso de justa causa (good cause), es decir invocando incumplimientos o deslealtades del distribuidor. Si éste cumplió diligentemente y fielmente con sus obligaciones durante la relación contractual el contrato deberá ser prorrogado o renovado y si así no se hiciese el distribuidor podrá reclamar daños y perjuicios.

Es por ello que recomendamos que a la hora de firmar un nuevo acuerdo con el principal o fraccionador se constate que exista una cláusula de prórroga de forma tal de poder exigir el día de mañana una renovación del contrato, o si se quiere, exigir que la negativa a no prorrogarlo no sea ejercida abusivamente •

SEMINARIO

MANEJO SEGURO DEL GLP ENVASADO

Municipalidad de General Viamonte

Ante la iniciativa del Secretario Legal y Técnico Sr. José DIZ, de la Municipalidad de General Viamonte en la provincia de Buenos Aires, para corregir la problemática existente en la comercialización clandestina de envases de Gas Licuado de Petróleo (GLP), recurrieron a CADIGAS con el propósito de solicitar colaboración para concientizar sobre el riesgo y/o peligro del uso del GLP en forma insegura, así como también en comentar la legislación existente en esta materia.

Actualmente el municipio no cuenta con un depósito de GLP envasado habilitado, existen comercios que venden gas licuado sin un ordenamiento legal y no existe legislación local para el almacenaje, transporte y comercialización.

Fue así entonces que el día 12 de abril pasado se realizó el Seminario Manejo seguro del GLP Envasado, en la Sala del Centro Cívico y Cultural de la Municipalidad de General Viamonte, ciudad de Los Toldos, a cargo del Ing. Francisco Rodríguez Rey en representación de CADIGAS.



GENERAL
VIAMONTE
MUNICIPALIDAD

El temario desarrollado en el seminario fue:

- Características principales del gas licuado de petróleo
- Aspectos a tener en cuenta cuando se compra un envase que contiene gas licuado
- Legislación existente en el uso seguro del GLP
- Legislación para el transporte de cargas peligrosas
- Depósitos de almacenaje de envases y puntos de venta - comercios

**HINO 300 CON CAJA AUTOMÁTICA.
DISFRUTA MANEJAR EN LA CIUDAD.**



BAINORTE
Panamericana KM 26.825
Don Torcuato,
Buenos Aires
(011) 4741-6660

METROCAM
Acceso Oeste KM 42,5
Moreno,
Buenos Aires
(0237) 419-8600

JUMAO
Av 44 2740
La Plata,
Buenos Aires
(0221) 470-9610

TECNOCAM
Bv Wilde 775
Rosario,
Santa Fe
(0341) 451-0606

CENTRO TRUCKS
Avenida Colón 5023
Ciudad de Córdoba
Cordoba
(0351) 485-8499

HINO Motors Sales Argentina

0800 999 4466

www.hino.com.ar

sac@hino.com.ar

Miembro del Grupo TOYOTA

