

Llobera, Hugo

Contratos de comercialización

Facultad de Derecho

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor y de la editorial para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Llobera, H. (2012). Contratos de comercialización [en línea]. En *Análisis del proyecto de nuevo Código Civil y Comercial 2012*. Buenos Aires : El Derecho. Disponible en:

<http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/contribuciones/contratos-comercializacion-llobera.pdf> [Fecha de consulta:.....]

(Se recomienda indicar al finalizar la cita la fecha de consulta. Ej: [Fecha de consulta: 19 de agosto de 2010]).

CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN

HUGO LLOBERA

1. Consideraciones generales con incidencia en los contratos que se analizan

El anteproyecto contempla en sus previsiones los contratos de agencia, concesión y franquicia. Llama la atención que se haya omitido la forma más genérica y muy utilizada, que es el contrato de distribución y solo se haga una remisión al final del Capítulo referido a la concesión, cuando lo conveniente es proceder de lo general a lo específico.

El art. 970 al clasificar los contratos en nominados e innominados, adopta esta terminología en función de su tipicidad legal (regulación); no se ha adoptado un criterio más actual que los distingue en función de esta última. Por cierto existen contratos que tienen su nomen juris y que permanecen sin regulación específica, como el contrato de distribución en el anteproyecto que se comenta.

Es muy encomiable que en el art. 1011 se haya contemplado que en los contratos de larga duración el tiempo es esencial para el cumplimiento del objeto, de modo que se produzcan los efectos queridos por las partes o se satisfaga la necesidad que las indujo a contratar. Se trata de un factor esencial en los contratos de comercialización, pues como se sabe requieren de un plazo adecuado para que se pueda amortizarse la inversión y obtener una rentabilidad proporcional. Hubiese resultado conveniente remarcar esta nota como pauta de razonabilidad de los plazos mínimos de los respectivos contratos, ya que es habitual que las contrataciones que se celebran en nuestro tiempo no respetan esa ecuación. Apreciamos que este principio no ha sido adecuadamente aplicado al prever lo atinente al plazo mínimo en los contratos de agencia, concesión y franquicia, como lo desarrollaremos más adelante.

Es muy valiosa la previsión por la cual las partes deben ejercitar sus derechos conforme con un deber de colaboración, respetando la reciprocidad del contrato, considerada en relación a la duración total. Apreciamos que es una fórmula aceptable para evaluar la conducta que han observado en la ejecución y extinción del contrato, parámetro indispensable para apreciar si esta última es conforme a derecho y en su caso la obligación de reparar los perjuicios ocasionados.

El último párrafo del artículo se refiere a la rescisión decidida por una de las partes; entendemos que se ha referido a la resolución o a la rescisión unilateral. Parece adecuado que se haya contemplado el principio de brindar una oportunidad de renegociar el contrato previo a su extinción.

Luego de analizar las disposiciones referidas a cada uno de los tres contratos mencionados, consideramos que resultaría conveniente que se incluyan algunos artículos a modo de disposiciones generales con alcance para todos ellos, por ser aspectos comunes. Así por ejemplo lo atinente a modalidad de los plazos, cláusula de exclusividad, preaviso, cesión del contrato, supuestos de fusión y escisión, venta de paquete mayoritario de acciones –no previsto– del agente, concesionario o franquiciado y actividades en competencia.

De tal manera se evitarían repeticiones innecesarias y le otorgaría una mejor sistematización de la norma proyectada.

2. Agencia

El anteproyecto en el Capítulo 17 contempla el contrato de agencia. Lo define en el art. 1479 el cual expresa “Hay contrato de agencia cuando una parte, denominada agente, se obliga a promover negocios por cuenta de otra denominada preponente o empresario, de manera estable, continuada e independiente, sin que medie relación laboral alguna, mediante una retribución. El agente es un intermediario independiente, no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente. El contrato debe instrumentarse por escrito.”

Más allá de que entendemos que existe un error en el texto, cuando se ha escrito “preponente”, palabra que no existe en nuestra lengua y que de seguro se ha querido decir proponente (Dicho de una persona o de una entidad: Que propone algo o a alguien. Acad.), la caracterización nos parece acertada. En cuanto a la denominación “empresario” parece de gran imprecisión, puesto que por lo general el agente es un empresario y es precisamente una de las notas que lo diferencian de quienes realiza una tarea similar pero bajo relación de dependencia.

Cabe acotar que lo atinente al riesgo de las operaciones es un aspecto que merece ciertas aclaraciones. Si bien el agente interviene en un negocio que se celebra entre el proponente y el cliente, existe parte de riesgo a su cargo en cuanto resulten de aplicación al caso las disposiciones que en el proyecto se refieren al consumidor. Aunque esta responsabilidad del agente se origine en verdad en la conducta del proponente, lo cierto es que frente al consumidor asume el riesgo de los reclamos por daños, sin perjuicio de su ulterior posibilidad de repetir lo eventualmente pagado. Por lo tanto y para que no quepa ninguna duda apreciamos conveniente que al referirse al riesgo se deje a salvo este aspecto, con la sencilla fórmula “sin perjuicio de la responsabilidad que le corresponde en función de las normas protectoras del consumidor”.

En lo que hace a la exclusividad, el artículo 1480 las establece como un derecho del agente en cuanto al ramo de los negocios, la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato. Es una prescripción positiva, ya que tiende a eliminar frecuentes disputas sobre este punto. Como contrapartida se establece que el agente puede contratar sus servicios con varios empresarios. Sin embargo, no puede aceptar operaciones del mismo ramo de negocios o en competencia con las de uno de sus proponentes, sin que este lo autorice expresamente (art. 1481).

En lo que hace a la responsabilidad del agente por el pago que deba el comprador se incluye una previsión por la cual aquel no puede constituirse en garante de la cobranza del comprador presentado al empresario, sino hasta el importe de la comisión que se le puede haber adelantado o cobrado, en virtud de la operación concluida por el principal (art. 1482). Si bien no lo apreciamos como una cuestión que haya generado mayores problemas en la práctica, no es desacertado el texto proyectado, puesto que en definitiva la evaluación de solvencia final le corresponde al proponente.

La nómina de obligaciones del agente (art. 1483) comprende: a) Velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades; entendemos que esta mención de la buena fe no es necesaria porque basta al respecto con la previsión en la parte general de los contratos (art. 961). b) Ocuparse con la diligencia de un buen hombre de negocios de la promoción y, en su caso, de la conclusión de los actos u operaciones que le encomendaron; constituye un claro parámetro sobre la conducta exigible al agente. c) Cumplir su cometido de conformidad con las instrucciones recibidas del empresario y transmitir a este toda la información de la que disponga relativa a su gestión; esto hace también a un deber de lealtad hacia el proponente. d) Informar al empresario, sin retraso, de todos los negocios tratados o concluidos y, en particular, lo relativo a la solvencia de los terceros con los que se proponen o se concluyen operaciones; esto es válido con la salvedad hecha más arriba en cuanto a que el análisis definitivo de solvencia corresponde al proponente. e) Recibir en nombre del empresario las reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos o de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque él no las haya concluido, y transmitírselas de inmediato. f) Asentar en su contabilidad en forma independiente los actos u operaciones relativos a cada empresario por cuya cuenta actúe; se trata de una disposición tendiente a dar claridad a los negocios en los que el agente intervenga para

cada proponente, si es que actuase con más de uno. Esto tiene suma importancia al tiempo de una resolución del contrato, ya que permitirá apreciar con mayor certeza el nivel de los daños que esta pueda originar.

En cuanto al empresario, establece que son sus obligaciones (art. 1484): a) Actuar de buena fe, y hacer todo aquello que le incumbe, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, para permitir al agente el ejercicio normal de su actividad; cabe al respecto el mismo comentario efectuado sobre la buena fe del agente. b) Poner a disposición del agente con suficiente antelación y en la cantidad apropiada, muestras, catálogos, tarifas y demás elementos de que se disponga y sean necesarios para el desarrollo de las actividades de aquel. c) Pagar la remuneración pactada. d) Comunicar al agente, dentro del plazo de uso o, en su defecto, dentro de los quince días hábiles de su conocimiento, la aceptación o rechazo de la propuesta que le haya sido transmitida. e) Comunicar al agente, dentro del plazo de uso o, en su defecto, dentro de los quince días hábiles de la recepción de la orden, la ejecución parcial o la falta de ejecución del negocio propuesto. En este aspecto consideramos que se ha omitido como obligación del proponente tener disponibilidad del producto, en un plazo razonable e informado previamente al agente, para que este pueda realizar su gestión de intermediario con mayor transparencia y lealtad, ya que si bien esta existe de un modo peculiar respecto del proponente, no debe olvidarse que dado el carácter independiente que se le reconoce también ha de tenerlo respecto de aquellas personas a quienes acerque el negocio.

En lo que hace a la representación se establece que el agente no representa al empresario a los fines de la conclusión y ejecución de los contratos en los que actúa (art. 1485); no obstante debe recibir las reclamaciones de terceros previstas en el artículo 1483, inciso e). El agente debe tener poder especial para cobrar los créditos resultantes de su gestión, pero en ningún caso puede conceder quitas o esperas ni consentir acuerdos, desistimientos o avenimientos concursales, sin facultades expresas, de carácter especial, en las que conste en forma específica el monto de la quita o el plazo de la espera. Se prohíbe al agente desistir de la cobranza de un crédito del empresario en forma total o parcial. Estas disposiciones en realidad resultan de la propia naturaleza del contrato de agencia, el cual no comprende ninguna de las facultades enunciadas por la norma proyectada, las cuales corresponden al mandato.

En lo que hace a la remuneración lo dispuesto por el proyecto es para los casos en que no haya un pacto expreso. En tal supuesto señala que será una comisión variable según el volumen o el valor de los actos o contratos promovidos y, en su caso, concluidos por el agente, conforme con los usos y prácticas del lugar de actuación del agente. Entendemos que la previsión legal sobre este aspecto resulta imprecisa, pues al ser supletoria de la voluntad de las partes no nos parece conveniente abrir un abanico de posibilidades, tal como está planteado. Tal vez la fórmula más adecuada pase por reemplazar la conjunción “o” por “y”.

Se establece como pauta que cualquiera sea la forma de la retribución pactada, el agente tiene derecho a percibirla por las operaciones concluidas con su intervención, durante la vigencia del contrato de agencia y siempre que el precio sea cobrado por el empresario (art. 1487), lo cual evidencia la forma en que el negocio del agente va sujeto a la suerte de la conclusión por el proponente. En el mismo precepto se contempla la protección del agente respecto de ciertas prácticas desleales del proponente. Así se dispone que también tiene derecho a comisión: a) si existen operaciones concluidas con posterioridad a la finalización del contrato de agencia; b) si el contrato se concluye con un cliente que el agente presentara anteriormente para un negocio análogo, siempre que no haya otro agente con derecho a remuneración; c) si el agente tiene exclusividad para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, cuando el contrato se concluye con una persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el agente no lo promueva, excepto pacto especial y expreso en contrario. Solo cabría señalar que la intervención de otro agente no debería desplazar de modo automático la del agente al cual debía corresponderle, pues la actuación de aquel puede deberse a una violación del deber que tienen el proponente de respetar la exclusividad de zona de cada uno de sus agentes.

El derecho a la comisión se devenga a partir del momento de la conclusión del contrato con el tercero y del pago del precio al proponente; debe ser liquidada al agente dentro de los veinte días

hábiles contados a partir del pago total o parcial del precio al mencionado en último término. Cuando la actuación del agente se limita a la promoción del contrato, la orden transmitida al empresario se presume aceptada, a los fines del derecho a percibir en el futuro la remuneración, excepto rechazo o reserva formulada por este en el término previsto en el artículo 1484, inciso d), es decir en el plazo de 15 días de recibida la propuesta (art. 1488).

También puede pactarse en forma expresa que la percepción de la remuneración, quede subordinada en todo o en parte, a la ejecución del contrato (art. 1489).

Por tratarse de un empresario independiente el agente no tiene derecho al reembolso de los gastos que le origine el ejercicio de su actividad, salvo pacto en contrario (art. 1490).

En lo que hace al plazo se establece que salvo pacto en contrario se entiende que el contrato se celebra por tiempo indeterminado. Si tuviese un plazo, la continuación de la relación con posterioridad a su vencimiento lo convierte en contrato con plazo indeterminado (art. 1491).

Se contempla la facultad que tienen las partes, en los contratos celebrados por tiempo indeterminado de ponerle fin en forma unilateral, en cualquier momento, exigiendo que se de un preaviso a su contraparte. 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 aquel opera. Estas disposiciones sobre la posibilidad de resolver el contrato se aplican también a aquellos celebrados por un plazo determinado que resulten transformados en contratos de “duración ilimitada”, según expresión del texto proyectado la que no nos parece correcta, puesto que no es lo mismo duración ilimitada que plazo indeterminado. Para el cálculo del preaviso debe computarse la duración determinada que lo precedió a la posterior indeterminación. Las partes pueden prever plazos de preaviso superiores. A su vez la omisión del preaviso, otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el periodo (art. 1493).

Sabemos que el plazo de vigencia de un contrato de comercialización es esencial para que pueda cumplir su objeto. Por ello nos parece que no es acertada la fórmula utilizada. Al aplicarse esta disposición resultará posible que un agente que ha realizado inversiones significativas sufra la resolución del contrato antes del año, sin derecho a preaviso alguno; tampoco se modifica mucho si ello se produce luego de cumplido ese año pues un mes de ganancia en modo alguno puede compensar la pérdida de la inversión inicial. Esto con mayor razón cuando la norma proyectada se refiere a “ganancia” y no al equivalente a la comisión por un mes, de la cual deben detraerse todos los costos.

Consideramos que esta cláusula podría ser inconstitucional en el caso, que como frecuentemente lo es, el daño ocasionado por resolución en los primeros años de vigencia del contrato no guarde ninguna relación con un mes de ganancia como parámetro de indemnización por año. En verdad este problema es una consecuencia del plazo indeterminado, ya que hace que el agente no puede prever con antelación la liquidación o eventual reconversión del negocio.

Apreciamos que esta suerte de reproducción de lo normado por la ley laboral no se adecua a la naturaleza de estos contratos y solo es un recurso imperfecto que tanto la norma proyectada como la jurisprudencia adoptan como una forma de simplificar la solución del problema. En que en este ámbito de la actividad comercial, la resolución ocasiona mayores perjuicios cuanto menor ha sido el plazo de ejecución, porque la amortización de la inversión solo se produce con el transcurso del tiempo. Si se produce en el primer año el perjuicio es muchísimo mayor que en el segundo, pues la posibilidad de amortización ha sido menor y así sucesivamente.

Por otra parte también está supeditado a que el proponente no haya exigido nuevas inversiones al agente, luego de transcurrido cierto tiempo de vigencia, lo cual regenera el tema de la amortización; y obvio, no es solo esperable esta última, sino una rentabilidad acorde a ella.

En nuestro parecer estos contratos deben tener una vigencia determinada, no inferior al plazo necesario para amortizar la inversión y obtener una renta razonable. Pero a falta del cálculo respectivo, el plazo no debería ser inferior a cinco años, ya que pareciera ser la mínima expectativa para lograr aquella ecuación, en forma similar a la alternativa que prevé la ley del Brasil para el caso de la concesión comercial para la venta de automotores. A diferencia de esta última apreciamos como lo más conveniente que vencido el plazo inicial el contrato quede renovado de forma automática por

un nuevo período y ahí sí debiera preverse un preaviso de no renovación de al menos seis meses que permita el cierre ordenado de la empresa. La diferencia entre el esquema proyectado y el que proponemos radica en que en este último está asegurada la vigencia inicial y el agente puede proyectar su negocio para ser realizado al menos en el plazo convenido; si recibe preaviso de no renovación ya estará prevenido para realizar todo aquello necesario para el cierre o reconversión; no habrá sorpresa alguna.

El proyecto contempla otras causales de extinción del contrato (art. 1494). En tal sentido enuncia: a) muerte o incapacidad del agente; b) disolución de la persona jurídica que celebra el contrato, que no deriva de fusión o escisión; c) quiebra firme de cualquiera de las partes; d) vencimiento del plazo; e) incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones de una de las partes, de forma de poner razonablemente en duda la posibilidad o la intención del incumplidor de atender con exactitud las obligaciones sucesivas; f) disminución significativa del volumen de negocios del agente. A su vez, en el caso de los incisos a) a d), la resolución opera de pleno derecho, sin necesidad de preaviso ni declaración de la otra parte, sin perjuicio de lo dispuesto por el artículo 1492 para el supuesto de tiempo indeterminado. En el caso del inciso e) del artículo 1494, cada parte puede resolver directamente el contrato. En el caso del inciso f) del artículo 1494, se aplica el artículo 1492, excepto que el agente disminuya su volumen de negocios durante dos ejercicios consecutivos, en cuyo caso el plazo de preaviso no debe exceder de dos meses, cualesquiera haya sido la duración del contrato, aun cuando el contrato sea de plazo determinado.

En este aspecto no vemos conveniente que se repita la previsión de la ley 24.522 en cuanto a que la declaración de quiebra implique la resolución de pleno derecho del contrato. Esta debería estar supeditada a que en el caso no se disponga la continuidad de la explotación ya que, sin el contrato de agencia, es muy poco probable que pueda tener lugar esta última. No obsta a ello la circunstancia de tratarse de un contrato *intuitu personae*, pues al eventual adquirente de la empresa, el proponente podría exigirle las mismas calidades que al fallido; no vemos por qué debe desecharse esa posibilidad. El referido carácter en la materia que nos ocupa, no es el propio de un artista sino la de alguien que es conocedor del negocio y tiene cierta experiencia en él. Lo mismo puede decirse de la quiebra del proponente, pues para la eventualidad continuación de la explotación también requiere de su red de comercialización, entre ellos a sus agentes; a lo sumo podría supeditarse a lo que dictamine el síndico concursal sobre la conveniencia de mantener el contrato.

El art. 1496 establece que el contrato se resuelve si la persona jurídica que lo ha celebrado se fusiona o se escinde y cualquiera de estas dos circunstancias causa un detrimento sustancial en la posición del agente. En tal caso se deben las indemnizaciones del artículo 1497 y de corresponder, las del art. 1493. Entendemos que la norma se refiere a la fusión o escisión del proponente, ya que se toma como causal de resolución si afectan la posición del agente; además, la indemnización del art. 1497 es solo respecto de este último. Nos parece que la norma debió prever la situación respecto de ambas partes, pues al proponente puede no interesarle continuar la relación comercial con una persona jurídica que ha pasado para una modificación sustancial como las que resultan de los mencionados procesos, aunque cabe admitir que estos no son frecuentes en el caso de los agentes.

La indemnización por clientela (art. 1497) implica la adopción de un criterio, que pondrá punto final a aquella jurisprudencia que ha considerado que el agente tiene por función generar clientela para el proponente y que por lo tanto a este pertenece. Lo vemos como una disposición acertada. En tal sentido el anteproyecto prescribe que 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 este. 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 este es inferior. Esta compensación no impide al agente, en su caso, reclamar por los daños derivados de la ruptura por culpa del empresario. Nos parece que así como no puede tomarse

un plazo muy reducido como sería el último año, ya que las resoluciones de estos contratos suelen estar precedidas por situaciones de conflicto entre las partes que generan una merma en la comercialización, extender el promedio a los cinco años precedentes, en la práctica llevará a una reducción de la base indemnizatoria, por la mera evolución del precio del producto o servicio. Nos parece más acertado reducirlo a dos años.

La indemnización por clientela reconoce excepciones (art. 1498) en los siguientes casos: a) el empresario pone fin al contrato por incumplimiento del agente; b) el agente pone fin al contrato, a menos que la terminación esté justificada por incumplimiento del empresario; o por la edad, invalidez o enfermedad del agente, que no permiten exigir razonablemente la continuidad de sus actividades. Esta facultad puede ser ejercida por ambas partes.

La norma proyectada tiene el inconveniente de quién y como se evaluará el incremento significativo de la clientela, lo cual sin duda quedará supeditado a alguna cláusula del contrato o de lo contrario la decisión será judicial.

En verdad nos parece razonable en tanto la resolución por el empresario sea arbitraria, sin justa causa, pero no para los supuestos de extinción por el mero vencimiento del plazo, tal como parece que ha sido planteado.

La posibilidad de que las partes pueden pactar cláusulas de no competencia del agente para después de la finalización del contrato, si se estableció la exclusividad de este en el ramo de negocios del empresario (art. 1499) responde a la necesidad de evitar esa práctica frecuente por parte de algunos ex-agentes. Son válidas en tanto no excedan de un año y se apliquen a un territorio o grupo de personas que resulten razonables, habida cuenta de las circunstancias. Desde ya que la aludida razonabilidad quedará en definitiva supeditada a la decisión judicial.

Otra situación frecuente que ha sido contemplada es la de realizar contrato de subagencia (art. 1500). Se dispone que el agente no puede, excepto consentimiento expreso del empresario, instituir subagentes; en su caso, las relaciones entre el agente y el subagente son regidas por las disposiciones del contrato principal. El agente responde en forma solidaria por la actuación del subagente, el que, sin embargo, no tiene vínculo directo con el empresario.

Son acertadas las exclusiones del régimen que se contemplan. Así no resultan alcanzados por las normas del Capítulo, los supuestos de los agentes de bolsa o de mercados de valores, de futuros y opciones o derivados; a los productores o agentes de seguros; a los agentes financieros, o cambiarios, a los agentes marítimos o aeronáuticos y a los demás grupos regidos por leyes especiales en cuanto a las operaciones que efectúen. Se trata de una norma aclaratoria que evitará eventuales situaciones de conflictos normativos.

3. Concesión

En el Capítulo 18 se legisla sobre el contrato de concesión. El anteproyecto lo define como aquel en que el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia frente a terceros, se obliga mediante una retribución a disponer de su organización empresaria para comercializar mercaderías provistas por el concedente, prestar los servicios y proveer los repuestos y accesorios según haya sido convenido.

En nuestro criterio la definición no resulta acertada. El concesionario no percibe ninguna retribución de la concedente. Esa es una diferencia esencial con el contrato de agencia. La ganancia para el concesionario resulta de la diferencia que obtiene entre el precio de compra y el precio de venta al público, y es este quien le paga al concesionario y no la concedente, como ocurre en la agencia.

Si bien las concedentes establecen precios sugeridos del producto, no pasan de ser eso. El concesionario podrá obtener una diferencia algo mayor o reducirla según las condiciones de cada producto en el momento en que realice la venta; es decir, de acuerdo a las posibilidades del mercado.

Consideramos que es importante que se rectifique la definición legal del contrato, porque la propuesta desvirtúa una nota esencial.

Apreciamos que es positivo que se haya contemplado la exclusividad por cuanto en la práctica es lo que rige en el mercado aunque al tiempo de la resolución contractual por parte de la concedente se tienda a negarla (art. 1503). Puede cerrar un tema de conflicto. La exclusividad rige excepto pacto en contrario, en los siguientes términos: a) la concesión es exclusiva para ambas partes en el territorio o zona de influencia determinados. El concedente no puede autorizar otra concesión en el mismo territorio o zona y el concesionario no puede, por sí o por interpósita persona, ejercer actos propios de la concesión fuera de esos límites o actuar en actividades competitivas; b) la concesión comprende todas las mercaderías fabricadas o provistas por el concedente, incluso los nuevos modelos.

En lo que hace a las obligaciones del concedente (art. 1504), se establece: a) proveer al concesionario de una cantidad mínima de mercaderías que le permita atender adecuadamente las expectativas de venta en su territorio o zona, de acuerdo con las pautas de pago, de financiación y garantías previstas en el contrato. El contrato puede prever la determinación de objetivos de ventas, los que deben ser fijados y comunicados al concesionario de acuerdo con lo convenido; b) respetar el territorio o zona de influencia asignado en exclusividad al concesionario. Son válidos los pactos que, no obstante la exclusividad, reserva para el concedente cierto tipo de ventas directas o modalidades de ventas especiales; c) proveer al concesionario la información técnica y, en su caso, los manuales y la capacitación de personal necesarios para la explotación de la concesión; d) proveer durante un período razonable, en su caso, repuestos para los productos comercializados; e) permitir el uso de marcas, enseñas comerciales y demás elementos distintivos, en la medida necesaria para la explotación de la concesión y para la publicidad del concesionario dentro de su territorio o zona de influencia.

No queda claro que, en realidad, la concedente debe realizar la provisión según pedido del concesionario. Al expresar que debe proveer mercaderías que le permitan operar con normalidad, pareciera indicar que esa mercadería debe serle entregada en forma anticipada, a modo de stock. Pensamos que sería más adecuado establecer que la concedente debe garantizar al concesionario la cantidad y variedad de producto acorde a las pautas de comercialización que establezca para la red de concesionario, en su caso para la respectiva región; y que dicha disponibilidad nunca podrá ser inferior a las ventas del mes inmediato anterior. Además, sería muy conveniente que se prevea que el concesionario debe ser informado con suficiente antelación, no menos de treinta días, sobre las modificaciones a las pautas de comercialización y/o financiación del producto de modo que pueda adecuar su actividad, evitando así frecuentes desajustes en la relación contractual.

Respecto de las obligaciones del concesionario (art. 1505) se establecen las siguientes: a) Comprar exclusivamente al concedente las mercaderías y, en su caso, los repuestos objeto de la concesión, y mantener la existencia convenida de ellos o, en defecto de convenio, la cantidad suficiente para asegurar la continuidad de los negocios y la atención del público consumidor; si el artículo lo entendemos en el sentido que toda la última parte se refiere a los repuestos, parece razonable, pero si se pretende que la existencia lo es respecto del producto nuevamente se desnaturaliza el contrato, puesto que el concesionario ha de comprar el producto para luego venderlo de acuerdo a su demanda y es la concedente como productor o importador quien debe tener disponibilidad suficiente para atender a sus concesionarios; de lo contrario el costo financiero se hace recaer sobre la parte más débil del contrato. b) Respetar los límites geográficos de actuación y abstenerse de comercializar mercaderías fuera de ellos, directa o indirectamente por interpósita persona; c) Disponer de los locales y demás instalaciones y equipos que resulten necesarios para el adecuado cumplimiento de su actividad; d) Prestar los servicios de preentrega y mantenimiento de las mercaderías, en caso de haberlo así convenido; si esta obligación solo se la considera para el caso de estar convenida, no se entiende el sentido de su mención por el código; e) Adoptar el sistema de ventas, de publicidad y de contabilidad que fije el concedente; f) Capacitar a su personal de conformidad con las normas del concedente.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el inciso a), el concesionario puede vender mercaderías del mismo ramo que le hayan sido entregadas en parte de pago de las que comercialice por causa de la concesión, así como financiar unas y otras y vender, exponer o promocionar otras mercaderías o servicios que se autoricen por el contrato, aunque no sean accesorios de las mercaderías objeto de la concesión ni estén destinados a ella.

En lo que hace al plazo estimamos acertado que se lo establezca pero no por el tiempo en que está propuesto. El art. 1506 dispone que el plazo del contrato de concesión no será 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 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.

Como ya lo hemos mencionado al referirnos al contrato de agencia y en el caso de la concesión con más razón, debido a que por lo general demanda una mayor inversión, la relación entre la inversión y el plazo de amortización es fundamental; desde luego a ello debe agregarse el tiempo que permita, además, obtener una razonable renta en función de aquellas. Entendemos que el plazo de cuatro años es reducido si se tiene presente la inversión que demanda instalar un concesionario, por ejemplo, de automotores que congregan una gran parte de los contratos de concesión.

Nos parece que debió establecerse un plazo similar al de la ley de concesión automotriz del Brasil (ley 6.729, conocida como ley Ferrari), que de hallarse determinado, es de cinco años, como mínimo. En realidad la ley brasilera establece que el contrato es por tiempo indeterminado, pero que inicialmente se puede pactar por cinco años, vencido los cuales si no ha mediado notificación resolutoria, el contrato se convierte de plazo indeterminado. Reiteramos una vez más que la indeterminación de plazo no es una solución valiosa, pues impide al concesionario operar y proyectar sus negocios con previsibilidad. Es por cierto la mayor fuente de conflictos entre concedentes y concesionarios, por lo cual nos parece más valioso que se fije un plazo inicial de al menos cinco años, con renovaciones sucesivas por igual plazo. En este punto se ha seguido el criterio del art. 1386 del Proyecto de Código Civil unificado con el Código de Comercio, que merece la crítica arriba expresada.

En el art. 1507 se vuelve sobre el tema de la retribución. La norma dispone que el concesionario tiene derecho a una retribución, que puede consistir en una comisión o un margen sobre el precio de las unidades vendidas por él a terceros o adquiridas al concedente, o también en cantidades fijas u otras formas convenidas con el concedente. Al respecto vale la crítica que hemos formulado a la definición que se da del contrato, la que por otra parte no coincide plenamente con lo que en este último artículo se expresa.

En lo que hace a los gastos de explotación están a cargo del concesionario, excepto los necesarios para atender los servicios de preentrega o de garantía gratuita a la clientela, en su caso, que deben ser pagados por el concedente conforme a lo pactado. Esto último nos parece susceptible de idéntica observación a la expresada más arriba; en efecto, no hallamos ninguna utilidad en que la ley diga que una obligación es tal si se encuentra convenida en el contrato. En realidad tal obligación no existe, salvo pacto expreso en contrario.

Ante la resolución del contrato el anteproyecto contempla de modo diferente la situación según se trate de contrato de plazo determinado a que lo sea por tiempo indeterminado. El art. 1508 establece que si el contrato de concesión es por tiempo indeterminado: a) son aplicables los artículos 1492 y 1493; b) 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. El criterio de la norma proyectada merece las mismas observaciones que hemos formulado respecto de los arts. 1492 y 1493 a los que remite.

Consideramos que las indemnizaciones tabuladas no son valiosas para los casos de contratos comerciales. Entendemos que el resarcimiento debe ser fijado por el juez y que la ley debió limitarse a fijar las pautas, es decir qué aspectos que serán ponderados en una eventual indemnización. Esto sin perjuicio de que el juez pueda atenerse a cada rubro en particular o que pondere el monto indemnizatorio sobre tales bases pero en forma global. De esta manera las partes podrán tener en claro la magnitud de las consecuencias que afrontarán en caso de haber promovido una resolución injustificada.

Si nos hallásemos ante un supuesto de resolución injustificada por parte del concedente, de un contrato de plazo determinado, parece razonable que aquel tenga que hacerse cargo de los daños que

son evidentes. Entendemos que si se determina que no medió un incumplimiento grave del concesionario que así lo autorice, la concedente deberá pagar una indemnización que será ponderada prudentialmente el juez, quien para ello tendrá en consideración los siguientes elementos: a) la diferencia existente entre el importe de la inversión realizada por el concesionario en activos fijos y bienes durables hasta el momento de serle notificada la resolución, inclusive aquellos que sean objeto de una financiación y el probable valor de realización de los bienes comprendidos dentro de dicha inversión; b) los gastos de funcionamiento efectuados por el concesionario hasta igual oportunidad en la medida en que ellos beneficien al concedente al tiempo de la resolución; c) el significativo aumento de la clientela aportado por el concesionario para la marca del concedente, tomándose para ello mediciones efectuadas dentro de su zona; d) los gastos que efectivamente el concesionario deba afrontar para el cierre de su establecimiento. En los gastos de cierre se deberían ponderar, asimismo, los costos de resoluciones de contratos de locación, seguros, personal y otros que sean acreditados por el concesionario; e) la utilidad promedio que el concesionario ha perdido de ganar por todo el término restante del contrato. Sobre tales parámetros el juez debería fijar prudentialmente la indemnización.

Cuando el contrato tenga un plazo indeterminado y se concluya que no ha mediado un adecuado preaviso, a la indemnización que tiende a compensarlo debiera sumársele una proporción de los rubros arriba mencionados, ya que es de toda evidencia que la conclusión de una actividad en forma prevista y ordenada no tiene los mismos costos que cuando ello se realiza bajo las circunstancias de una resolución intempestiva. Consideramos que en tal caso corresponderá al concesionario acreditar la existencia de ese mayor perjuicio.

En el supuesto de resolución sin justa causa por el concesionario, más allá de las obligaciones pendientes hacia su concedente, la cuestión no parece requerir mayor tratamiento dado que en este contrato las inversiones son realizadas en su totalidad por él quien a su vez soporta en principio el mayor riesgo empresario.

También se legisla respecto de las causales de resolución, las que entendemos como justa causa para ello. La norma es valiosa (art. 1509) aunque con el mismo comentario realizado al art. 1494, aplicable al caso.

En lo atinente a la posibilidad de contratar con terceros a los efectos de establecer una subconcesión o bien la cesión del contrato, dispone que no están permitidas salvo pacto en contrario (art. 1510), lo cual lo apreciamos como una previsión innecesaria; debió dejarse a lo que acuerden las partes, pues los hechos en cuestión no afectan la esencia del contrato en tanto los contratantes no concierten tal restricción.

El art. 1511 dispone el carácter supletorio que tienen las disposiciones del capítulo respecto de los siguientes contratos: a) aquellos por los que se conceda la venta o comercialización de software o de procedimientos similares; b) los contratos de distribución, en cuanto sean pertinentes.

Solo cabe agregar al respecto que las indemnizaciones tabuladas, como las que contempla el anteproyecto no pueden considerarse equivalentes para un distribuidor que para un concesionario, porque la inversión que demanda uno y otro negocio son por completo diferentes.

4. Franquicia

El contrato de franquicia está contemplado como aquel en el cual una parte denominada franquiciante, otorga a otra, llamada 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 (art. 1512). 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. El franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio

del franquiciado. El plazo no puede ser inferior a dos años. Apreciamos que en este caso el plazo mínimo también se presenta exiguo. Si bien el anteproyecto unifica el plazo mínimo de la locación en dos años, cualquiera sea su destino (art. 1198), entendemos que el régimen de tres años vigente cuando se lo va a utilizar para una actividad comercial, parece más adecuado, teniendo en cuenta que toda persona que la desarrolle debe efectuar un cierto grado de inversiones. Por las mismas razones hubiese sido preferible establecer el plazo mínimo para la franquicia en tres años. Dado que en la gran mayoría de los casos las franquicias se desarrollan en inmuebles alquilados, entendemos que lo más conveniente es que exista correlación entre el plazo mínimo del respectivo contrato y el de locación con destino comercial; pareciera que esto ha sido tomado en cuenta en el proyecto, aunque no coincidimos con la ponderación del plazo.

Sin perjuicio de ello el art. 1516 dispone que el 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.

Sin perjuicio de que consideramos preferible que todo lo atiente al plazo se hubiese previsto en artículos correlativos o en uno mismo con incisos, facilitando la comprensión e integración de la normativa a su respecto, formulamos el mismo comentario desfavorable en cuanto al plazo indeterminado que ya hiciéramos al comentar los contratos de agencia y concesión.

En el anteproyecto, se establece, por medio del art. 1513 el significado de las siguientes expresiones: a) franquicia mayorista es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a una persona física o jurídica un territorio o ámbito de actuación nacional o regional o provincial con derecho de nombrar subfranquiciados, el uso de sus marcas y sistema de franquicias bajo contraprestaciones específicas; b) franquicia de desarrollo es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a un franquiciado denominado desarrollador el derecho a abrir múltiples negocios franquiciados bajo el sistema, método y marca del franquiciante en una región o en el país durante un término prolongado no menor a cinco años, y en el que todos los locales o negocios que se abren dependen o están controlados, en caso de que se constituyan como sociedades, por el desarrollador, sin que este tenga el derecho de ceder su posición como tal o subfranquiciar, sin el consentimiento del franquiciante; c) sistema de negocios: es el conjunto de conocimientos prácticos y la experiencia acumulada por el franquiciante, no patentado, que ha sido debidamente probado, secreto, sustancial y transmisible. Es secreto cuando en su conjunto o la configuración de sus componentes no es generalmente conocida o fácilmente accesible. Es sustancial cuando la información que contiene es relevante para la venta o prestación de servicios y permite al franquiciado prestar sus servicios o vender los productos conforme con el sistema de negocios. Es transmisible cuando su descripción es suficiente para permitir al franquiciado desarrollar su negocio de conformidad a las pautas creadas o desarrolladas por el franquiciante.

Se trata de definiciones legales que contribuyen a clarificar algunos aspectos del funcionamiento de la franquicia. Dado que se trata del contrato más nuevo de esta Sección nos parece adecuado que se haya contemplado un precepto como el proyectado.

Se establecen respecto del franquiciante las siguientes obligaciones (art. 1514): a) 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; b) comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por este como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado; c) entregar al franquiciado un manual de operaciones con las especificaciones útiles para desarrollar la actividad prevista en el contrato; d) proveer asistencia técnica para la mejor operatividad de la franquicia durante la vigencia del contrato; e) si la franquicia comprende la provisión de bienes o servicios a cargo del franquiciante o de terceros designados por él, asegurar esa provisión en cantidades adecuadas y a precios razonables, según usos

y costumbres comerciales locales o internacionales; f) defender y proteger el uso por el franquiciado, en las condiciones del contrato, de los derechos referidos en el artículo 1512, sin perjuicio que: i) en las franquicias internacionales esa defensa está contractualmente a cargo del franquiciado, a cuyo efecto debe ser especialmente apoderado sin perjuicio de la obligación del franquiciante de poner a disposición del franquiciado, en tiempo propio, la documentación y demás elementos necesarios para ese cometido; ii) en cualquier caso, el franquiciado está facultado para intervenir como interesado coadyuvante, en defensa de tales derechos, en las instancias administrativas o judiciales correspondientes, por las vías admitidas por la ley procesal, y en la medida que esta lo permita.

El precepto en cuestión resulta de muy prolija previsión y se complementa con el art. 1517, referido a la exclusividad y por el art. 1518 en lo pertinente.

A su vez, al franquiciado le impone las siguientes obligaciones (art. 1515): a) desarrollar efectivamente la actividad comprendida en la franquicia, cumplir las especificaciones del manual de operaciones y las que el franquiciante le comunique en cumplimiento de su deber de asistencia técnica; b) proporcionar las informaciones que razonablemente requiera el franquiciante para el conocimiento del desarrollo de la actividad y facilitar las inspecciones que se hayan pactado o que sean adecuadas al objeto de la franquicia; c) abstenerse de actos que puedan poner en riesgo la identificación o el prestigio del sistema de franquicia que integra o de los derechos mencionados en el artículo 1512, segundo párrafo y cooperar, en su caso, en la protección de esos derechos; d) mantener la confidencialidad de la información reservada que integra el conjunto de conocimientos técnicos transmitidos y asegurar esa confidencialidad respecto de las personas, dependientes o no, a las que deban comunicarse para el desarrollo de las actividades. Esta obligación subsiste después de la expiración del contrato; e) cumplir con las contraprestaciones comprometidas, entre las que pueden pactarse contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia. Estas previsiones se complementan con las contenidas en el art. 1518, al igual que en lo que hace al franquiciante.

Apreciamos que resultaría preferible una mejor integración en dos artículos de todas las obligaciones de una y otra parte, en lugar de la distribución proyectada.

Las franquicias se legislan como exclusivas para ambas partes (art. 1517). El franquiciante no puede autorizar otra unidad de franquicia en el mismo territorio, excepto con el consentimiento del franquiciado. El franquiciado debe desempeñarse en los locales indicados, dentro del territorio concedido o, en su defecto, en su zona de influencia, y no puede operar por sí o por interpósita persona unidades de franquicia o actividades que sean competitivas. Las partes pueden limitar o excluir la exclusividad.

Como lo hemos adelantado, en el art. 1518 se establecen obligaciones, excepto pacto en contrario: a) el franquiciado no puede ceder su posición contractual ni los derechos que emergen del contrato mientras está vigente, excepto los de contenido dinerario. Esta disposición no se aplica en los contratos de franquicia mayorista destinados a que el franquiciado otorgue a su vez subfranquicias, a esos efectos. En tales supuestos, debe contar con la autorización previa del franquiciante para otorgar subfranquicias en las condiciones que pacten entre el franquiciante y el franquiciado principal; b) el franquiciante no puede comercializar directamente con los terceros, mercaderías o servicios comprendidos en la franquicia dentro del territorio o zona de influencia del franquiciado; c) el derecho a la clientela corresponde al franquiciante. El franquiciado no puede mudar la ubicación de sus locales de atención o fabricación.

Asimismo se legisla sobre ciertas cláusulas que se consideran inválidas, cuando prohíban al franquiciado: a) cuestionar justificadamente los derechos del franquiciante mencionados en el artículo 1512, segundo párrafo; b) adquirir mercaderías comprendidas en la franquicia de otros franquiciados dentro del país, siempre que estos respondan a las calidades y características contractuales; c) reunirse o establecer vínculos no económicos con otros franquiciados.

En el art. 1520 se deja suficientemente aclarado que las partes del contrato son independientes, y que no existe relación laboral entre ellas. Si bien esto último es inherente al contrato de franquicia nos parece razonable que en esta etapa del derecho del trabajo se lo haya establecido en forma expresa. De esta característica se deriva: a) El franquiciante no responde por las obligaciones del

franquiciado, excepto disposición legal expresa en contrario; dentro de lo cual cabe tener en cuenta las normas de defensa del consumidor que establecen la solidaridad para ciertos casos. b) Los dependientes del franquiciado no tienen relación jurídica laboral con el franquiciante, sin perjuicio de la aplicación de las normas sobre fraude laboral; esta es otra disposición que tiende a clarificar la entidad de este contrato y que debió figurar también en los casos de agencia y concesión, ya que en los últimos tiempos se han dictado fallos en sentido contrario a lo proyectado, que parecen desconocer la naturaleza de estos contratos. c) El franquiciante no responde ante el franquiciado por la rentabilidad del sistema otorgado en franquicia; es una lógica consecuencia del carácter independiente del franquiciado, claro está, salvo supuestos de probada mala fe en que no sería razonable aplicar el precepto que se comenta.

También prescribe el artículo que comentamos que el franquiciado debe indicar claramente su calidad de persona independiente en sus facturas, contratos y demás documentos comerciales; esta obligación no debe interferir en la identidad común de la red franquiciada, en particular en sus nombres o rótulos comunes y en la presentación uniforme de sus locales, mercaderías o medios de transporte. Es una previsión lógica y adecuada al objeto del contrato.

Sin perjuicio de ello con acierto se determina que el franquiciante responde por los defectos de diseño del sistema, que causan daños probados al franquiciado, no ocasionados por la negligencia grave o el dolo del franquiciado (art. 1521).

Las reglas sobre extinción del contrato y pautas indemnizatorias, se estructuran de las siguientes formas (art. 1522): a) el contrato se extingue por la muerte o incapacidad de cualquiera de las partes; b) 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, referido al carácter esencial del incumplimiento, como así también los siguientes, en lo pertinente. c) 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; no se comprende la alusión a tres años, cuando el plazo mínimo ha sido fijado en dos años según hemos visto. d) 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. Aquí tampoco se entiende por qué el parámetro a tres años siendo el plazo mínimo de dos. Esto que apreciamos como una discordancia del proyecto, parece darnos la razón en cuanto a que el plazo mínimo de este contrato debe ser de tres años; no tiene sentido que si es de plazo determinado pueda ser de dos años y si es de plazo indeterminado sea de tres; las posibilidades de amortización y rentabilidad, para una y otra modalidad, resultan similares cuando no idénticas, por lo que establecer mínimos diferenciados no lo vemos congruente.

Se dispone que en ningún caso se requiere invocación de justa causa; entendemos que ello está referido al contrato de plazo indeterminado, siendo de aplicación lo dispuesto por el art. 1493 en cuanto a las consecuencias de la falta de preaviso.

La cláusula que impide la competencia del franquiciado con la comercialización de productos o servicios propios o de terceros después de extinguido el contrato por cualquier causa, es válida hasta el plazo máximo de un año y dentro de un territorio razonable habida cuenta de las circunstancias.

Con la misma finalidad esclarecedora que el art. 1520 en lo que ha inexistencia de vínculo laboral se refiere, también es acertado que como principio se exprese que el contrato de franquicia, por sí mismo, no debe ser considerado un pacto que limite, restrinja o distorsione la competencia (art. 1523).

Por último, está previsto que las disposiciones del Capítulo se aplican, en cuanto sean compatibles, a las franquicias industriales y a las relaciones entre franquiciante y franquiciado principal y entre este y cada uno de sus subfranquiciados.

5. Consideración final

A modo de conclusión podemos afirmar que es valioso que se contemple la legislación de los contratos de agencia, concesión y franquicia. Entendemos que resultaría conveniente, tal como lo hemos mencionado al inicio, plasmar disposiciones generales, luego legislar el contrato de distribución, agencia, concesión y franquicia, cada uno con sus particularidades, evitando repeticiones y dándole una mejor sistematización. Lo atinente a plazos mínimos, pautas indemnizatoria y preavisos debieran reformularse en sentido semejante al expuesto en nuestro comentario para hacer más justa la contratación.