

## **¿Cómo terminar un contrato de distribución comercial sin responsabilidad?**

### **(i) Introducción**

En nuestra práctica profesional, resultan muy comunes las consultas y disputas relacionadas a la terminación de contratos de distribución.

A nivel general, las consultas más comunes refieren a la posibilidad de terminación del contrato cuando no hay plazo pactado, o cuándo se continúa cumpliendo luego de vencido.

Seguidamente se consulta sobre cuáles acciones son necesarias adoptar para finalizar el vínculo sin responsabilidad.

Estas consultas son totalmente acertadas dada la gran cantidad de casos que se presentan a nivel judicial vinculados a la terminación de los contratos de distribución.

Por su complejidad esta clase de juicios suelen extenderse en algunos casos durante varios años y muchos de ellos terminan en pronunciamientos de la Suprema Corte de Justicia.

A pesar de la enorme cantidad de relaciones de distribución presentes en Uruguay, a diferencia de otros países, no existe en nuestro país una normativa específica que regule su terminación.

Ante esta situación consideramos relevante destacar algunos aspectos vinculados a cómo terminar la relación comercial sin efectos adversos para la empresa.

Este artículo estará centrado en analizar la situación desde la perspectiva de la Empresa fabricante de los productos a distribuir ("Empresa") cuando procura poner fin a su relación con su distribuidor.

Es importante mencionar que la distribución de productos es uno de los mecanismos de mayor utilización a nivel internacional y nacional para la colocación de productos en el mercado y para su llegada a los consumidores finales.

### **(ii) Nadie se encuentra obligado de por vida a mantener un vínculo contractual**

Es usual que en los contratos de distribución no pacte un plazo determinado o que luego de vencido el plazo, el contrato continúe cumpliéndose.

En las hipótesis mencionadas, existe consenso en Uruguay, en cuanto que, cualquiera de las partes puede poner fin al contrato en forma unilateral, ya que existe un principio a favor de la libertad que implica que nadie puede quedar obligado en forma perpetua por una relación comercial.

No obstante lo antes mencionado, la facultad de finalizar el contrato en forma unilateral no es absoluta, ya que su ejercicio abusivo podría dar lugar a la obligatoriedad de indemnizar al Distribuidor por los daños y perjuicios sufridos.

Ante esta situación surge la interrogante de cómo evitar que la terminación sea considerada abusiva, para ello a nivel judicial se suele utilizar un método de análisis denominado “*Test de los dos pasos*”.

### **(iii) El “Test de los dos pasos”**

Este “*Test*” es comúnmente utilizado a nivel judicial para determinar si existió responsabilidad o no en la terminación de los contratos de distribución.

En primer lugar, el Juez analizará si existió un incumplimiento grave, conocido como *justa causa*, que amerite la terminación del vínculo contractual. En caso de existir *justa causa*, el Juez concluirá que no existió responsabilidad de la Empresa y por ende el Distribuidor no tendrá derecho a ser indemnizado.

En segundo lugar y ante la inexistencia de una *justa causa*, los Jueces analizarán la forma en que tuvo lugar la terminación para determinar si fue abusiva o no.

Para determinar la existencia del abuso, se suele analizar si la Empresa otorgó un preaviso razonable de terminación, así como otros aspectos que serán analizados.

### **(iv) La relevancia del “Preaviso Razonable” y de otros factores**

Como mencionamos, uno de los principales elementos que se analiza a nivel judicial para determinar la existencia de abuso en la terminación, es revisar si existió un “Preaviso Razonable”.

El mismo implica notificar al Distribuidor de la intención de la Empresa de poner fin al contrato y del horizonte temporal en que tendrá lugar, evitando de esta manera una interrupción abrupta o intempestiva.

Es sumamente relevante este elemento, ya que por lo general es el principal aspecto que suelen analizar los jueces uruguayos para evaluar si existió o no abuso en la terminación. Si se otorgó, probablemente se concluirá que la terminación no fue abusiva y por ende que no se generó un daño resarcible al Distribuidor.

Otro de los aspectos que suele ser debatido judicialmente, refiere a la extensión del preaviso.

Como mencionamos, al no existir una regulación específica en este tema, a nivel judicial se toman en consideración diversos elementos para determinar el tiempo del preaviso y la solución dependerá de las características propias del caso en cuestión.

Se suele mencionar que el preaviso tiene que ser suficiente para que el Distribuidor se pueda organizar y encontrar una distribución de características similares a la finalizada.

También se toma en consideración el tiempo en el que se desarrolló el vínculo entre las partes, el mercado específico -esto es, si era una distribución con exclusividad o no- la época en la cual se pretende terminar el contrato (época de zafra o no), así como las expectativas creadas al Distribuidor por la continuidad de la relación comercial.

#### **(v) Recomendaciones para terminar el contrato sin responsabilidad**

El aspecto más importante a la hora de evitar incurrir en responsabilidad es terminar el contrato de buena fe.

La mejor manera para la Empresa de evitar cualquier reclamo de un Distribuidor es celebrar un acuerdo de terminación de la relación comercial en la que se acuerde una transición ordenada.

En caso de no ser posible alcanzar un acuerdo, resulta fundamental:

- No crear falsas expectativas al Distribuidor en el sentido de generar la apariencia de que el contrato continuará vigente durante un período de tiempo mayor;
- Analizar el momento del año en el que menor daño se genere al Distribuidor, evitando la época de zafra;

- Otorgar un “Preaviso Razonable”, que oscile en los márgenes reconocidos por los magistrados uruguayos;
- Cumplir con el contrato de distribución hasta la terminación;
- Acordar los aspectos relativos a recompra de stock, programas de marketing, publicidad y similares.