

## El contrato de agencia: su tratamiento en la legislación concursal argentina

The agency contract: its treatment in the Argentine bankruptcy  
legislation

Augusto Horacio Lorenzo Arduino  
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas,  
Universidad Nacional del Nordeste, Argentina  
estudioarduinocendoya@gmail.com  
orcid.org/0000-0002-9437-4577  
Abogado (Universidad Nacional del Nordeste)  
Profesor Titular de Concursos y Quiebras de la Facultad  
de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas  
(Universidad Nacional del Nordeste)  
Investigador Categoría II  
(Ministerio de Educación de la Nación)

Ángel Héctor Azeves  
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Políticas,  
Universidad Nacional del Nordeste, Argentina  
hectorcorrientesI@gmail.com  
orcid.org/0000-0002-4358-163X  
Doctor en Derecho  
(Universidad Nacional del Nordeste)  
Profesor Adjunto de Derecho Societario de la Facultad  
de Derecho Ciencias Sociales y Políticas  
(Universidad Nacional del Nordeste)  
Investigador Categoría III  
(Ministerio de Educación de la Nación)

Recepción: 19 de octubre de 2022  
Aceptación: 14 de noviembre de 2022

### Resumen

La rescisión unilateral del contrato de agencia es de ningún valor en el concurso preventivo si se funda en cláusulas de extinción contractual como consecuencia del concurso preventivo de una de las partes. El agente para conceder quitas o espera o consentir acuerdos desistimientos o avenimientos concursales, debe tener facultades expresas de carácter especial, en las que conste en forma específica el monto de la quita o el plazo de espera.

**Palabras clave:** contrato, agencia, concurso

### Abstract

The unilateral rescission of the agency contract is of no value in the insolvency proceedings if it is based on contractual termination clauses as a result of the insolvency proceedings of one of the parties. The agent, in order to grant discounts or waits

or consent to agreements, withdrawals or bankruptcy settlements, must have express powers of a special nature, specifically stating the amount of the removal or the waiting period.

**Keywords:** contract, agency, competition

---

## 1. Introducción

Examinaremos el contrato de agencia frente a las disposiciones aplicables cuando opera el concurso preventivo de alguna de las partes contratantes o su declaración de quiebra.

Para ello comenzaremos exponiendo la caracterización jurídica del contrato tipificado por el Código Civil y Comercial de la Nación, para luego examinarlo desde la perspectiva de las disposiciones de la legislación concursal argentina.

## 2. El contrato de agencia. Caracterización en el código civil y comercial de la nación

El artículo 1479 señala que 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<sup>1</sup>, mediante una retribución.<sup>2</sup>

---

1. Demostrada la condición de agente del accionante, esto es, que posee una organización distinta de la del comerciante de quien recibe los cargos, aunque al cumplir su función se sujete a instrucciones del empresario principal, corresponde concluir que el vínculo que unió a las partes fue un contrato de agencia regulado en los arts. 1479 a 1501 del Cod.Civ. y Com., en donde se destaca la nota de autonomía es te contrato, circunstancia que no permite encuadrar la situación en las normas imperativas del orden público laboral (del voto de la Dra. Barrientes) C.Civ, Com., Lab, Min. y Familia con competencia en la II, III, IV y V.Circunscripción Judicial Neuquén, 15,9,2015, La Ley Patagonia 2016 (febrero) p.81; RCCy C 2016 (marzo) p.277; DT 2016, mayo, p.1055.

2. Vitolo expresa que es claro que dentro de los mecanismos de distribución que los comerciantes y empresarios utilizan para colocar los bienes y servicios que producen en el mercado se destacan: i) El contrato de distribución, es decir, aquel por el cual, generalmente, un productor o industrial concierta el suministro al distribuidor, de uno o más productos determinados, asumiendo este último, entre el plexo de sus obligaciones, la de su colocación en el mercado,

No se aplican las normas que tipifican al contrato de agencia en el Código Civil y Comercial de la Nación a 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<sup>3</sup>.

En la regulación del Código Civil y Comercial de la Nación se califica al agente<sup>4</sup> como un intermediario independiente<sup>5</sup>, que no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente debiendo el contrato instrumentarse por escrito<sup>6</sup>.

---

actuando en su nombre y su interés, dentro de las condiciones establecidas, y a través de su propia organización. ii) El contrato de agencia, caracterizado por el hecho de que un sujeto asume, en forma independiente y de manera estable, el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada del territorio, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos de aquel.

iii) El contrato de concesión, es decir, aquel en el cual un comerciante o empresario tiene de un concedente el derecho de vender a título exclusivo los artículos o productos que aquel fabrica a su propio nombre y por propia cuenta, también como la convención que vincula a un proveedor con un número de comerciantes a los cuales reserva la venta de un producto que fabrica a condición de que satisfagan ciertas obligaciones.

iv) El contrato de franquicia –conocido en su expresión inglesa como franchising–, el cual deriva de la expresión franchise (franquicia) y que se utiliza para identificar la modalidad contractual en la que el objeto del contrato es la entrega del productor al comercializador de un sistema, por el cual se instrumenta el montaje, puesta en marcha, servicio y atención de una cadena de locales iguales y pertenecientes a la misma marca, a cambio del pago de regalías; e incluye todos los componentes del proceso de comercialización, planeamiento, promoción y publicidad, compras, producción, ventas y permanente análisis de la competencia.

v) Los contratos asociativos, que son formas o estructuras jurídicas bajo las cuales las partes pueden relacionarse para colaborar, o participar en un proyecto con comunidad de intereses que no sea una sociedad. Vítolo, Daniel R. Apuntes sobre la regulación del contrato de agencia en el Código Civil y Comercial de la Nación. El Derecho - Diario, Tomo 269, 794

3. Marzorati señala que el contrato de agencia se diferencia de los llamados agentes de venta que incluye a los viajantes de comercio, en que estos últimos no son independientes, sino empleados de la empresa, que si bien tienen carácter estable y actúan en forma continuada, sólo toman pedidos, mientras que el agente comercial promueve las actividades confiadas por el empresario y eventualmente las concluye Marzorati, Osvaldo J. Comentario al contrato de agencia. El Derecho - Diario, Tomo 252, 469

4. Se ha considerado que, al referirse el artículo 1494 a la resolución del contrato, previendo la quiebra de cualquiera de las partes y la disolución de la persona jurídica que celebra el contrato, que no deriva de fusión o escisión, el agente puede ser tanto una persona física como jurídica. Pinto Varela, Silvia E., Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio., Revista de Derecho Privado y Comunitario, 2017-3, Rubinzal Culzoni, 2017, p. 117

5. El agente es un intermediario independiente que no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente, sin que medie relación laboral. Aunque se ha considerado que ello es relativo pues, a modo de ejemplo, el artículo 1482 prevé que el agente pueda constituirse en garante de la cobranza del comprador hasta el importe de la comisión que se le pudo haber adelantado o cobrado, por la operación concluida por el principal Pinto Varela, Silvia E., Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio, Revista de Derecho Privado y Comunitario, 2017-3, Rubinzal Culzoni, 2017, p. 139.

6. En el contrato de agencia, como en todo tipo de contratos de colaboración, existe una cierta subordinación vertical del agente respecto del comitente, en tanto ambos no se encuentran en un plano de igualdad. Sucede que en la generali-

El agente -de acuerdo al artículo 1480 del Código Civil y Comercial- tiene derecho a la exclusividad<sup>7</sup> en el ramo de los negocios, en la zona geográfica, o respecto del grupo de personas, expresamente determinados en el contrato pudiendo el agente 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 éste lo autorice expresamente.

El agente tiene vedado constituirse en garante<sup>8</sup> 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.

### 3. Obligaciones del agente

Son obligaciones del agente:

a) velar por los intereses del empresario y actuar de buena fe en el ejercicio de sus actividades;

---

dad de los casos, el agente nace o se desarrolla a causa del contrato que le une con el comitente, que es quien lo redacta y al que aquél debe o no adherir: se trata de un contrato de los llamados ‘de adhesión’ -instrumentación jurídica necesaria en el derecho moderno continente de cláusulas creadas o impuestas por el predisponente (impuestas, obviamente, no en el sentido de usar violencia el estipulante, sino con el significado de que al adherente no le queda otra opción que adherir o no contratar), bien que el acto reglamentario del que realiza la oferta no tiene validez alguna antes de la adhesión de la otra parte, con lo que, como en todo contrato, lo que genera la relación y debe presidir su interpretación es la voluntad común de las partes. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial. Sala D. Betalux S.A. c/ AMX Argentina S.A. s/ ordinario. 17 de septiembre de 2020. Cita MJ-JU-M-128572-AR|MJJ128572|MJJ128572.

7. La exclusividad tiene carácter supletorio en el contrato de agencia. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial. Sala: D. Telecomunicaciones Prevea S.R.L. c/ Telmex Argentina S.A. s/ ordinario. 29 de octubre de 2020. Cita: MJ-JU-M-129340-AR|MJJ129340|MJJ129340

8. Marzorati señala que “Se trata de la comisión *del credere* prevista en el código italiano, en virtud de la cual el agente cobraba una comisión extra, pero garantizaba frente al principal con su patrimonio la solvencia del comprador. En otras palabras, el agente se constituía en deudor solidario de la deuda que contraía el comprador por el presentado frente a su principal y los términos de la misma eran concluyentes, no pagado el crédito acordado al comprador, el principal debía la cuenta corriente –así se había pactado– del agente por el mismo importe y la acreditaba cuando el comprador la cancelaba tardíamente. El Proyecto de 1998 permitía al agente constituirse en garante del cliente presentado por pacto especial. No compartimos esa solución. Creemos que la solución del Proyecto tutela mejor al agente: el agente vive de su comisión, no tiene riesgos de inventario, solo los gastos de su organización que financia con los ingresos producto de las comisiones generadas. Tentarlo con una comisión extra que pone su patrimonio o crea contingencias que exceden largamente el importe de su comisión sumada a la comisión extra por su garantía pone en riesgo su actividad y su patrimonio en que normalmente no ha invertido un capital importante, por lo que las contingencias previstas por haberse constituido en garante del crédito, en la legislación española, lo pueden arruinar. De esta manera, si el empresario insiste en que se haga responsable del cliente cuyo negocio presenta, solo responde con hasta el importe de su comisión. No cabe duda de que se podrá discutir si es o no nulo ese pacto por que el agente decide correr ese riesgo, pero en los hechos, el Proyecto lo ha esterilizado al limitarlo al monto de su comisión de garantía, como para disuadir su uso imprudente o generalizado. Marzorati, Osvaldo J. Comentario al contrato de agencia. El Derecho - Diario, Tomo 252, 469

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;

c) cumplir su cometido de conformidad con las instrucciones recibidas del empresario y transmitir a éste toda la información de la que disponga relativa a su gestión;

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;

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.<sup>9</sup>

#### 4. Obligaciones del empresario

Son obligaciones del empresario:

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;<sup>10</sup>

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 del agente;

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.

---

9. La obligación de asentar su contabilidad constituye un elemento que reafirma el carácter de comerciante del agente. Pinto Varela, Silvia E., *Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio*, Revista de Derecho Privado y Comunitario, 2017-3, Rubinzal Culzoni, 2017, p. 119

10. Con anterioridad a la vigencia del Código Civil y Comercial de la Nación se señaló que es improcedente la indemnización por daño moral por la falta de pago de obligaciones emergentes del contrato de agencia. Fiorenza, Prospero c/ Loving SACI.13/11/85 Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, sala C

## 5. Representación del agente

El agente no representa al empresario a los fines de la conclusión y ejecución de los contratos en los que actúa, excepto para 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.

## 6. Remuneración

Si no hay un pacto expreso, la remuneración del agente es 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.

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. En las mismas condiciones también tiene derecho:

- 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.

El derecho a la comisión surge al momento de la conclusión del contrato con el tercero y del pago del precio al empresario. La comisión debe ser liquidada al agente dentro de los veinte días hábiles contados a partir del pago total o parcial del precio al empresario.

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 éste en el término previsto en el artículo 1484, inciso d).

La cláusula que subordina la percepción de la remuneración, en todo o en parte, a la ejecución del contrato, es válida si ha sido expresamente pactada.

Excepto pacto en contrario, el agente no tiene derecho al reembolso de gastos que le origine el ejercicio de su actividad.

## 7. Plazo

Se entiende que el contrato de agencia se celebra por tiempo indeterminado, salvo pacto en contrario.

La continuación de la relación con posterioridad al vencimiento de un contrato de agencia con plazo determinado, lo transforma en contrato por tiempo indeterminado.

En ausencia de pacto en contrario se considera al contrato celebrado por tiempo indeterminado.

Si el contrato originariamente tuviere plazo determinado y continuara con posterioridad al vencimiento, se transforma en un contrato de tiempo indeterminado.

En los contratos de agencia por tiempo indeterminado, cualquiera de las partes puede ponerle fin con un preaviso<sup>11</sup>.

El plazo del preaviso debe ser de un mes por cada año de vigencia del contrato.

El final del plazo de preaviso debe coincidir con el final del mes calendario en el que aquél opera.

En los contratos de duración limitada transformados en contratos de duración ilimitada, el cálculo del plazo de preaviso debe computarse la duración limitada que le precede.

Las partes en ejercicio de la autonomía de la voluntad pueden prever plazos de preaviso superiores. En los casos del artículo 1492, la omisión del preaviso, otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el período.

La omisión de preavisar, otorga a la otra parte derecho a la indemnización por las ganancias dejadas de percibir en el periodo.

## 8. Compensación por clientela

Extinguido el contrato, sea por tiempo determinado o indeterminado, el agente que mediante su labor ha incrementado significativamente el giro de las operaciones del empresario, tiene derecho a una compensación si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales a éste.

En caso de muerte del agente ese derecho corresponde a sus herederos.

A falta de acuerdo, la compensación debe ser fijada judicialmente y no puede exceder del importe equivalente a un año de remuneraciones, neto de gastos, promediándose el

---

11. La norma regula el deber de preavisar en los contratos de tiempo indeterminado, siendo su finalidad compensar rupturas intempestivas del contrato mediante una reparación indemnizatoria y está vinculado al principio de buena fe y al carácter de los contratos por tiempo indeterminado. Pinto Varela, Silvia E., Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio, Revista de Derecho Privado y Comunitario, 2017-3, Rubinzal Culzoni, 2017, p. 135.



valor de las percibidas por el agente durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato, si éste es inferior.

Esta compensación no impide al agente, en su caso, reclamar por los daños derivados de la ruptura por culpa del empresario.

No hay derecho a compensación<sup>12</sup> si:

- 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 jurisprudencia ha señalado que el agente carece de derecho a la indemnización por clientela al no estar acreditado que el aumento de clientes por él propiciado fuera significativo en comparación con otros agentes de la red, o bien que su aporte no se encuentre debidamente compensado con las comisiones percibidas y la liquidación del rubro ‘car-tera’.<sup>13</sup> (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala B, SICMA Outsourcing S.A. c/ Telefónica Móviles Argentina S.A. s/ ordinario, 5 de agosto de 2021).

## 9. Cláusula de no competencia

Las partes pueden pactar cláusulas de no competencia del agente para después de la finalización del contrato, si éste prevé la exclusividad del agente en el ramo de negocios del empresario. 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.

El agente no puede, excepto consentimiento expreso del empresario, instituir subagentes. Las relaciones entre agente y subagente son regidas por las normas del contrato de agencia. El agente responde solidariamente por la actuación del subagente, el que, sin embargo, no tiene vínculo directo con el empresario.

---

12. La compensación por clientela solicitada por el distribuidor de un contrato rescindido unilateralmente por el demandado es procedente, pues aquél produjo prueba específica sobre la existencia de clientela generada por su actividad lo cual produjo un enriquecimiento del distribuido, máxime cuando la solución es acorde a los artículos 1497 y 1498 del Cod.Civ. y Com. que, si bien no es aplicable al caso, resuelve una disputa actual al tiempo de su promulgación (Del voto del Dr. Vasallo) Cam Nac.Com, sala D, 1/3/2016, ED 268-36, LL del 6 de octubre de 2016, p.5 con nota de Rodolfo C.Papa, LL 2016-E-476.

13. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala B, SICMA Outsourcing S.A. c/ Telefónica Móviles Argentina S.A. s/ ordinario, 5 de agosto de 2021, Cita: MJ-JU-M-134096-AR|MJJ134096|MJJ134096.



## 10. El contrato de agencia: su tratamiento frente a la ley 24.522

### 10.1. Concurso preventivo

#### a) Improcedencia de la rescisión unilateral

La apertura del concurso preventivo implica que los contratos celebrados por el concursado como la eventual promoción de acciones derivadas de estos a las disposiciones previstas por los artículos 16, 19, 20 y 21 de la ley 24.522 siendo nulas las estipulaciones contrarias a lo dispuesto en los artículos 20 y 21 de la ley 24.522.

Por aplicación de las referidas normas la rescisión unilateral del contrato de agencia es de ningún valor cuando se funda en cláusulas que habilitan la extinción contractual como consecuencia del concurso preventivo de una de las partes.

#### b) Potestades del agente frente a propuestas de acuerdo preventivo

El agente, de acuerdo al artículo 1485 del Código Civil y Comercial de la Nación 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 avenimiento concursales, sin facultades expresas, de carácter especial, en las que conste en forma específica el monto de la quita o el plazo de espera.

### 10.2. Quiebra

De acuerdo al artículo 1494 del Código Civil y Comercial de la Nación el contrato de agencia se resuelve por:

- 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.

En los casos previstos en los incisos a) a d) del artículo 1494, 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.

Firme la sentencia de quiebra, de acuerdo al artículo 147 de la ley 24.522 los contratos de mandato, cuenta corriente, agencia y concesión o distribución quedan resueltos por la quiebra, resultando concordante con lo estipulado por el Código Civil y Comercial siendo aplicable a la quiebra del agente como del preponente.

Respecto de este último aspecto Martínez de Petrazzini expone que:

En la quiebra del comitente, ante el cese de sus negocios es de toda evidencia que el contrato de agencia quedará resuelto. Si resultara la continuación de la explotación de la empresa en quiebra, sin duda podrá continuarse, puesto que en tanto la distribución como la agencia en sí, constituyen la forma típica de comercialización de productos en el mercado. Distinta parece la situación frente a la quiebra del agente. Puesto que si bien podría continuar si es persona física con el desempeño de su oficio, el mandato que importa la representación se resuelve. Además, si no puede administrar por carecer de la disposición de sus propios bienes, menos podría hacerlo respecto de los ajenos del comitente. Menos si se trata de agente persona jurídica (Martínez de Petrazzini, 2012, p.751).

Graziabile señala que se ha discutido la cuestión referida a si la quiebra produce ipso iure la resolución del contrato, como ocurre con los otros supuestos del art. 147 de la ley 24.522, o si la declaración falencial se constituye en una causal para declarar la quiebra expresando que:

En el derecho comparado, España se inclina por esta última posición, aunque, en contraposición, el derecho italiano hace aplicar la resolución inmediata por quiebra, sistema seguido en nuestro derecho, el cual tiene como fuente indiscutida la Legge Fallimentare italiana. Desde la ley 19.551, la cual se basó en la ley italiana, la quiebra produce de pleno derecho la resolución del contrato de agencia. (Graziabile, 2018, p. 390).

Este criterio es el previsto por el artículo 1494, inciso c) del Código Civil y Comercial de la Nación al que ya hemos referido.

No obstante, ello si el juez decide la continuación de la explotación el juez puede disponer la celebración de contratos similares en la medida que sea conveniente.

## 11. Consideraciones finales

Del análisis efectuado se pueden establecer las siguientes conclusiones:

a) La rescisión unilateral del contrato de agencia es de ningún valor en el concurso preventivo si se funda en cláusulas de extinción contractual como consecuencia del concurso preventivo de una de las partes.

b) El agente para conceder quitas o espera o consentir acuerdos desistimientos o avenimientos concursales, debe tener facultades expresas de carácter especial, en las que conste en forma específica el monto de la quita o el plazo de espera.

c) La legislación concursal (artículo 147 de la ley 24.522) es concordante con lo dispuesto por el artículo 1494, inciso c) del Código Civil y Comercial de la Nación al establecer que el contrato de agencia se resuelve por la quiebra firme de cualquiera de las partes.

d) La resolución prevista por el artículo 147 de la ley 24.522 opera de pleno derecho.

---

### Referencias bibliográficas

Grazibile, Darío J. (2018) *Efectos concursales sobre las obligaciones y los contratos*. Astrea.

Martinez de Petrazzini, V. F., (2012) en *Ley de concursos y quiebras comentada*, Martorell, Ernesto E. Director, Buenos Aires, LA LEY, T.III. p 751.

Pinto Varela, S. E., (2017) *Contrato de agencia: su relación con el estatuto de viajante de comercio*, Revista de Derecho Privado y Comunitario, Rubinzal Culzoni, p. 135.

### Referencias legales

Autsourcing S.A. c/ Telefónica Móviles Argentina S.A. s/ ordinario (5 de agosto de 2021) Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala B, SICMA.