

EL CONTRATO DE LARGA DURACIÓN Y SU COMPLEJA CONFIGURACIÓN TÉCNICA

THE LONG-TERM CONTRACT AND ITS COMPLEX TECHNICAL CONFIGURATION

Esteban Javier Arias Cáu¹

RESUMEN:

El contrato de larga duración, caracterizado por su complejidad y extensión temporal, requiere adaptaciones continuas debido a los cambios en las circunstancias que afectan su ejecución. Estos contratos, comunes en relaciones empresariales y acuerdos estratégicos, son más flexibles que los tradicionales y buscan fomentar la colaboración entre las partes. La teoría relacional, desarrollada por Macneil, subraya la importancia de la cooperación y la buena fe en estos acuerdos. El Código Civil y Comercial de Argentina (art. 1011) reconoce esta categoría, destacando la esencialidad del tiempo y el deber de renegociación en caso de rescisión unilateral. A nivel internacional, los Principios Unidroit han actualizado su enfoque para reflejar la naturaleza dinámica de estos contratos. El artículo 1011, aunque útil, ha sido objeto de debate debido a su falta de especificidad en ciertos aspectos, como la rescisión, y la necesidad de interpretación flexible según las circunstancias.

ABSTRACT

The long-term contract, characterized by its complexity and extended duration, requires continuous adaptations due to changes in circumstances that affect its execution. These contracts, common in business relationships and strategic agreements, are more flexible than traditional ones and aim to promote collaboration between the parties. Relational theory, developed by Macneil, emphasizes the importance of cooperation and good faith in these agreements. The Argentine Civil and Commercial Code (Art. 1011) acknowledges this category, highlighting the essential nature of time and the duty to renegotiate in the event of unilateral termination. On an international level, the Unidroit Principles have updated their approach to reflect the dynamic nature of these contracts. Article 1011, while useful, has been the subject of debate due to its lack of specificity in certain aspects, such as termination, and the need for flexible interpretation according to the circumstances.

¹ Profesor Asociado en la cátedra de "Derecho Civil III – Contratos en general y particular" y Profesor Adjunto "Defensa del consumidor y del usuario", de la Universidad Católica de Santiago del Estero, Departamento San Salvador (DASS). Magíster en Derecho Empresario por la Universidad Austral (UA). Doctor en derecho (UNC). Ponencia presentada en las "XXIX Jornadas Nacionales de Derecho Civil", realizadas en la sede Pilar de la Universidad Austral, en el mes de septiembre de 2024. Elaborada sobre la base del artículo conjunto escrito con el Dr. Daniel E. MOEREMANS, de carácter inédito.

PALABRAS CLAVE: Contrato de larga duración, teoría relacional, buena fe, renegociación, rescisión.

KEY WORDS: Long-term contract, relational theory, good faith, renegotiation, rescission.

I. Generalidades

El contrato tradicional o clásico basado en la relación de intercambio o transaccional, como modelo o arquetipo técnico jurídico, se encuentra en jaque a partir de la masificación de la producción de bienes y servicios y la complejidad de los nuevos negocios, puesto que se trata de un instrumento rígido o poco flexible a los cambios externos como también poco amigable a las relaciones extendidas en el tiempo. Además, se señala que desde el punto de vista económico son ineficientes al requerir un control específico en la etapa de ejecución y desalientan la inversión².

Por el contrario, en el ámbito empresarial las relaciones contractuales se extienden en el tiempo, con vocación de perpetuidad, cuando el empresario requiere la provisión de materia prima o de un *"expertise"* que sólo puede ser satisfecho por un proveedor único o exclusivo, generándose un negocio que implica varias generaciones. Así, tal como enseñan Hart, Frydlinger y Vitasek³, desde el punto de vista del mercado: "En una era en que las empresas tienden a depender cada vez más de sus proveedores para reducir costos, mejorar la calidad e impulsar la innovación, los contratos tradicionales (llamados transaccionales) no funcionan. Estos a menudo socavan las relaciones de las partes y la confianza necesaria para hacer frente a la incertidumbre externa".

En tales términos, se ha propuesto como solución adoptar un tipo de acuerdo totalmente diferente, conocido como *"contrato relacional formal"* o *"vested"* que se caracteriza porque crea un marco flexible diseñado para fomentar la colaboración en relaciones estratégicas o complejas de largo plazo⁴. Estos contratos que son legalmente exigibles, se distinguen del modelo clásico en que especifican objetivos mutuos y establecen estructuras de gobierno para mantener alineadas las expectativas e intereses de las partes. Son especialmente útiles para acuerdos de compras complejos, subcontratación, alianzas estratégicas, *joint venture*, franquicias, asociaciones público-privada, grandes proyectos de construcción y acuerdos de negociación colectiva.

II. El contrato de larga duración como negocio relacional

II.1- Noción

La dinámica comercial actual ha gestado en el escenario contractual una nueva categoría compleja y transversal que al penetrarse el factor "tiempo" en una medida inusual (entre 3 y 20 años o más) obliga a que en la fase de desenvolvimiento o ejecución a que se requiera de una sucesiva adaptación que viene impuesta por la naturaleza de su propio despliegue y repercusión del cambio de circunstancias, y sin la cual, las expectativas de las partes, según lo querido y esperado a tenor del esquema inicial, no podría ser alcanzadas⁵.

2 Véase FRYDLINGER, HART Y VITASEK, "Un nuevo enfoque de los contratos", Harvard Business Review, Septiembre/Octubre 2019.

3 Op. Cit. Nota N° 4, "A New approach to Contracts, publicado en la Harvard Business Review, Septiembre/Octubre 2019

4 Conforme los autores citados en la nota N° 4, se denominan vested porque las partes tienen un interés personal en el éxito de la otra, o se podría decir que son contratos en los cuales "mientras a una parte le vaya bien, igual efecto tendrá para la otra"

5 MORELLO, Augusto M., "Los contratos de larga duración y la necesidad de una renegociación permanente", LL 1989-C-1227.

La característica central de estos contratos consiste en que por su complejidad se desarrollan mediante una ejecución prolongada en el tiempo, de modo que las partes quedan vinculadas por lapso prolongado en torno al negocio respectivo. Es lo que ocurre, y dada su transversabilidad con los contratos de distribución, de suministro, de franquicia, de arrendamiento de cierto tipo de cosas (como equipos o maquinarias), el *leasing*, y una gran cantidad de servicios que comúnmente se prestan por períodos extensos⁶: *de mantenimiento, profesionales, de construcción, entre otros*.

Es por ello que los contratos de larga duración son igualmente contratos relacionales. La teoría relacional de los contratos, desarrollada en un comienzo por el académico norteamericano Ian R. Macneil⁷ a finales de los años sesenta, cuestiona el estudio tradicional del derecho de contratos. En efecto, esta teoría tiene como objetivo primordial ampliar la visión de los contratos a partir de un enfoque interdisciplinario —en especial sociológico— que permita conseguir tanto descripciones acordes con las relaciones contractuales contemporáneas, como nuevas propuestas para planificar, enseñar, interpretar o regular los contratos de conformidad con la realidad que develan esas mismas descripciones. Así, este autor afirma que *todo intercambio implica algún tipo de relación entre las partes*, y por ende, de una manera u otra todo contrato es relacional. Sin embargo, al mismo tiempo, considera que hay contratos más relacionales que otros, y esto lo explica situando hipotéticamente todo contrato al interior de un espectro contractual, que comienza por lo que él denomina contrato “discreto” y termina en el más relacional de los contratos. Los extremos de dicho espectro deben ser entendidos como construcciones relativamente irreales. Así, los conceptos de contrato discreto y relacional son mejor entendidos como “tipos ideales” que son útiles para delinear principios que tendrán mayor o menor incidencia dependiendo de donde se encuentre uno situado en el espectro que sugiere Macneil.

En los contratos de larga duración el carácter relacional hace que surja un deber calificado de conducta. Un deber de colaboración entre las partes emanado del principio de buena fe, ya que el contrato deja de ser un simple punto de encuentro de intereses contrapuestos, pasando a ser un instrumento de realización de un proyecto común, en el que cada parte debe cooperar para que la otra parte pueda obtener el fin individual buscado y el propio, pues a través de la obtención del propio interés, satisface igualmente el interés de la otra parte.

II.2- Recepción normativa internacional de los contratos de larga duración

En el ámbito internacional en el año 2016 se modificaron los Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales a fin de abordar principalmente esta categoría, que fue elaborada en atención a la relevancia que han adquirido desde el punto de vista negocial (art. 1.11⁸).

6 BRANTT ZUMARÁN, María, Graciela “La colaboración de las partes en los contratos de larga duración”, en Estudios de Derecho Civil XV, publicación de la XVII Jornadas Nacionales de Derecho Civil de Chile, Facultad de Derecho Universidad Adolfo Ibañez, (De bonis Editor), Edit. Thomson Reuters, 2020, pág. 561 y ss.

7 Al respecto puede verse, MACNEIL, Ian R., *Relational Contract: What we do and do not Know*, Harvard Law Rev., 1985, pág. 483 y ss.

8 Conf., art. 1.11 (Definiciones), *Principios Unidroit sobre los contratos comerciales internacionales* (2016). Véase FUSTRER, Gonzalo, B, “La terminación unilateral en los contratos de larga duración en la cuarta edición de los principios UNIDROIT sobre CCI de 2016”, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, N° 159, Septiembre-Diciembre 2020, págs. 1235-1268.

III. Recepción y análisis de la regulación legal

III.1- Texto legal (art. 1011, CCyC)

El derecho argentino recibió esta categoría normativa contractual⁹ en una sola regla jurídica (art. 1011) y de la siguiente manera:

“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.

Las partes deben ejercitar sus derechos conforme con un deber de colaboración, respetando la reciprocidad de las obligaciones del contrato, considerada en relación a la duración total. La parte que decide la rescisión debe dar a la otra la oportunidad razonable de renegociar de buena fe, sin incurrir en ejercicio abusivo de los derechos”.

III.2- Fundamentos del Anteproyecto de Código Civil y Comercial de 2012

En los Fundamentos del Anteproyecto de Código Civil y Comercial se dice: “Se propone una regulación del objeto de los contratos de larga duración. El modelo contractual *clásico* está basado en reglas que nacen de una etapa, que es el consentimiento, en la cual las partes negocian y fijan las reglas de modo definitivo. El estudio de estos fenómenos fue concebido como una fotografía estática: el contrato tiene un comienzo, a través del consentimiento, y un fin, por efecto de alguna causa de extinción. Hoy en día se comienzan con contactos sociales, tratativas, ofertas, consentimiento, ejecución extensa, deberes poscontractuales, todo en una secuencia en la que resulta difícil separar etapas; su estudio se parece más a una película capaz de captar el dinamismo...”.

III.3- Nueva categoría contractual

La noción clásica de contrato paritario y negociado, si bien sobrevive en el CCCN, se presentan a la par otras categorías contractuales, acordes con la modalidad del negocio que se perfeccione entre las partes (ej. por adhesión, consumo, larga duración, conexos, etc.). En efecto, la categoría de los contratos de larga duración resulta útil para aquellos vínculos jurídicos complejos que se extienden en el tiempo, por ser el paso del tiempo un elemento esencial para la consecución de su finalidad. Así, se aplica para aquellos contratos donde se reformulan habitualmente en su contenido, por ejemplo, en la medida del cambio de tecnologías, precios, servicios, y sería insensato obligar a las partes a cumplir puntualmente con lo pactado en el *sináagma* original, si es incluso que el tema ha sido objeto de regulación en la faz genética.

El objeto del contrato puede establecer una operación temporalmente extensa que requiere de una comprensión dinámica y flexible. La diferencia fundamental con los vínculos no sometidos al tiempo extenso, es que debemos interpretar el elemento conmutativo del negocio mediante un concepto relacional y dinámico. El legislador al disponer una sola regla jurídica en la parte general de los contratos y luego una regulación específica de aquellas figuras contractuales más utilizadas en la práctica comercial (ej. suministro, agencia, franquicia), ha sido, a nuestro entender, correcta porque no

9 GABRIELLI, Enrico. “Contratos de larga duración”, LL Online AR/DOC/2531/2017: “En el Código Civil italiano, a diferencia del Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, no existe una noción legislativa de los contratos de duración. Las normas que pueden ser reconducidas al concepto, y a la categoría dogmática que bajo el *nomen* resulta generalmente comprendida, son las que refieren a los contratos en los cuales la ejecución de la prestación debida por una a la otra parte se extiende y prolonga en el curso del tiempo”.

nos parece prudente desarrollar una compleja regulación de este tema novedoso y controvertido, y que debe ser dejado por lo menos actualmente, a la doctrina.

Empero, como veremos en seguida, la extensión del vínculo contractual y el objeto de las prestaciones requieren de una hermenéutica distinta, flexible, en especial con respecto a las hipótesis legales para dejarlo sin efecto, total o parcialmente (ej. rescisión, resolución, etc.).

III.4- Presupuestos normativos

En primer lugar, según se desprende del art. 1011 del CCCN, el tiempo es esencial para la configuración del contrato de larga duración. Sin embargo, puede haber contratos de duración, aunque sea larga, pero sin que queden comprendidos en la categoría que analizamos. Así, por ejemplo, un contrato de locación inmobiliaria habitacional y de otros destinos (art. 1197) se puede pactar por 20 o 50 años de duración, respectivamente. En ambos casos se trata de vínculos contractuales con extensión temporal larga o extensa. Sin embargo, puede ocurrir que en la primera hipótesis de locación y que suele ser incluso de consumo¹⁰ (art. 1093) no pierda la estructura de un contrato *de cambio o transaccional o discreto en la terminología de Macneil*; en cambio, en la segunda hipótesis es factible que se trate de un *contrato relacional* (ej. locación de una fábrica). Esta característica, sin duda, impactará de manera diversa entre otras ante las situaciones extraordinarias o imprevisibles que sucedan durante la vida del contrato y que lleven a la necesidad de renegociar el contenido prestacional (ej. cláusulas *hard ship* o aplicación de la teoría de la excesiva onerosidad sobreviniente) o la necesidad de integrar el contenido en base a las nuevas circunstancias o avances tecnológicos.

En segundo lugar, tradicionalmente se afirmó que el *deber de colaboración* emerge del genérico deber de buena fe objetiva (arts. 9, 961) y que aparece tradicionalmente como una exigencia dirigida a quien tiene la calidad de acreedor, quien debe prestar este deber a los efectos de recibir el pago y no caer en la *mora creditoris*. De esta forma permite la liberación del deudor o se impide la agravación de su situación, por lo que temporalmente su rol también era muy acotado, pues se limitaba a operar en la oportunidad prevista para el pago o cumplimiento. La posición de Unidroit sobre el deber de colaboración es más completa¹¹ (art. 5.1.3). Como vimos, en los contratos de larga duración se acentúa el deber de colaboración, afirmando que al existir un contrato relacional, ambas partes deben colaborar para que su finalidad no se frustre y cada parte pueda cumplir adecuadamente con sus obligaciones, pues de tal cumplimiento derivarán ventajas no solo para el acreedor, sino también para la otra parte (“Win-Win”). Lo novedoso en la inclusión de este tipo de mecanismos cooperativos entre las partes es que no esperan a que un administrador de justicia se apiade de la parte que se ve afectada por un desequilibrio contractual, aplicando teorías como la de la imprevisión, sino que contractualmente facilita la obtención de acuerdos entre las partes para equilibrar las prestaciones (ej. adecuación a través de negociaciones directas o arbitraje¹²).

En tercer lugar, en esta categoría se prescribe que la parte que decide la rescisión

10 ARIAS CÁU, Esteban J., “La locación como contrato de consumo”, en MOEREMANS, Daniel E., *Régimen de alquileres. Con las modificaciones de la ley 27.551 y DNU 320/20*, 1ª ed., Hammurabi, Buenos Aires, 2021, pág. 327

11 Principios de Unidroit, art. 5.1.3: “Cada una de las partes debe cooperar con la otra cuando dicha cooperación pueda ser razonablemente esperada para el cumplimiento de las obligaciones de esta última”.

12 Cfr., “XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil”, Mendoza, 2022. Bloque 4 - Contratos Especiales: Despacho N° 13. “En los contratos de larga duración la adecuación contractual es un elemento esencial para obtener flexibilidad y perdurabilidad en el tiempo”.

debe dar a la otra parte la oportunidad razonable de renegociar de buena fe, sin incurrir en ejercicio abusivo de los derechos. Adelantamos que este artículo ha dado motivos a una rica discusión por la doctrina, especialmente, con respecto a si existe una obligación legal de renegociar antes de extinguir el contrato. Así, algunos autores mencionan que es tan rica la regulación que debiera ser derogada, pues choca con la libertad de contratación (art. 958)¹³; otros, en cambio, han tratado de interpretar en qué casos resulta aplicable lo reglado, considerando que se aplica solamente a la rescisión causada¹⁴ por incumplimiento de una de las partes, no así a los restantes supuestos de rescisión. Finalmente, se ha reconocido que se trata de una verdadera obligación legal de renegociación¹⁵.

IV. Rescisión y deber de negociación

IV.1- Generalidades

Teniendo en cuenta que el contrato de larga duración es una categoría transversal en el universo contractual, esto es, que puede abarcar contratos típicos, atípicos o bien una yuxtaposición de ambos, y que tienen como elemento común la existencia de un tiempo más o menos prolongado de ejecución, su complejidad, con la posibilidad de variaciones del proyecto original, necesariamente se requiere un más amplio deber de colaboración entre las partes.

IV.2- Crítica

Pues bien, en este sentido la regulación legal (art. 1011) es incompleta, por cuanto si bien menciona la esencialidad del tiempo (primer párrafo), la existencia de un deber de colaboración (segundo párrafo) y una necesidad de renegociación en caso de rescisión unilateral (tercer párrafo), constituye en el primer caso una característica o rasgo esencial de esta categoría contractual; en el segundo, una obligación particular y de naturaleza específica con fundamento en la buena fe (art. 9, 961); y, finalmente, en el último párrafo un efecto aplicable a esta categoría pero sin brindar mayores especificaciones y con una omisión evidente (ej. no incluye el preaviso), debemos concluir que no surge de la misma una distinción clara entre contrato de duración, aunque larga, de los contratos de larga duración propiamente dichos (o *Long term contracts* o *Dauerschuldverhältnis*), situación que estaría fundada en la complejidad del negocio a que se aplica.

Es por ello que a nuestro entender resulta más precisa la definición brindada en el art. 11.1. de los Principios de *Unidroit* de 2016 que prescriben que “contrato de larga duración es un contrato cuyo cumplimiento se extiende en el tiempo y que suele involucrar, en mayor o menor medida, una operación compleja y una relación continuada entre las partes”.

En los Comentarios se precisa que son tres los rasgos que los distinguen de los contratos ordinarios de intercambio de bienes y servicios: “la duración del contrato, una relación continuada entre las partes y la complejidad de la operación”.

13 Basta ver SERRANO REDONNET, Diego, “El Contrato de larga Duración en el nuevo Código Civil y Comercial”, publicado en Eldial.com

14 Conf., SANCHEZ HERRERO, Andrés, *Contratos. Parte general*, 1ª edición, La ley, Buenos Aires, 2021, pág. 747: “porque implicaría requerirle al rescidente una justa causa para apartarse de una relación contractual, lo que contradice su derecho a abandonarla de manera incausada, que tiene raigambre constitucional”.

15 VINTI, Ángela M., “Objeto de los contratos”, en TINTI, Guillermo P. (dir.), *Los contratos en el Código Civil y Comercial*, 1ª edición, Zavalia, Buenos Aires, 2016, pág. 240.

IV.3- Derecho comparado. Posibilidad de renegociación

En el derecho comparado, los autores que trabajaron en la reforma de los principios Uniformes de *Unidroit* del año 2016, trataron de incorporar como exclusión al deber de renegociación el principio del "*compelling case*", es decir que no es aplicable en el caso de rescisión causada, y que se limita a los casos de rescisión unilateral incausada. Pero, al no existir acuerdo sobre el tema, esta causal no se incorporó.

En el derecho alemán el § 314 párrafo segundo párrafo prescribe que en las relaciones obligatorias de larga duración en caso de incumplimiento esencial, para que sea procedente la rescisión se debe intimar el cumplimiento sin resultado positivo o reclamar judicialmente (*Abhilfeverlangen*)

IV.4- Nuestra opinión

Nosotros consideramos que se debe distinguir entre contratos con término de vigencia de los contratos de plazo indefinido. En el primer supuesto, el deber de renegociar no comprende el supuesto de extinción del contrato por vencimiento del plazo o cumplimiento del término o por cumplimiento de la finalidad del mismo. Antes del término, solo se podrá rescindir en los casos previstos contractualmente o cuando la ley lo permita, siguiendo el procedimiento previsto en el CCCN (por ej. resolución por cláusula expresa o implícita).

En el segundo supuesto, se trate de un contrato sin plazo o de plazo indeterminado, desde el precedente "Automotores Saavedra"¹⁶ se reconoció el derecho a rescindir el contrato, manifestando que se debe preavisar por un plazo razonable para que la rescisión no sea abusiva. En las hipótesis de rescisión causada, no se aplicará lo mencionado anteriormente, es decir no es exigible a nuestro entender ninguna renegociación, bastando para la extinción la constitución previa en mora (si la misma no fuera automática) y que el incumplimiento sea esencial. En los demás supuestos surgiría un deber de dar la oportunidad de que se renegocie la continuación, sin que ello implique efectivamente que se asegure el resultado, pues pese a una renegociación que debe ser de buena fe, puede la parte ratificar su voluntad de rescindir, sin que por ello se genere responsabilidad en virtud del derecho a la libre contratación (art. 958 del CCCN).

V. Conclusiones

V.1- De lege lata

1. La dinámica negocial ha generado, entre otras, una categoría contractual nueva, compleja y transversal, que se caracteriza por su extensión temporal, la complejidad del negocio y que obliga a las partes, en la fase de desenvolvimiento o ejecución, a que se requiera de una sucesiva adaptación, que viene impuesta por la naturaleza de su propio despliegue y repercusión con más los cambios ocurridos en razón de nuevas circunstancias¹⁷.

2. El legislador al disponer una sola regla jurídica (art. 1011) en la parte general de los contratos y luego una regulación específica de aquellas figuras contractuales

16 CSJN, 4/08/1998 "Automóviles Saavedra S.A. c. Fiat Argentina S.A.", ED, 133-118.

17 Véase, MORELLO, Augusto M., "Los contratos de larga duración y la necesidad de una renegociación permanente", LL 1989-C, 1227, cita TR LALEY AR/DOC/842672001.

más utilizadas en la práctica comercial (ej. suministro, agencia, franquicia), ha sido correcta porque no parece prudente desarrollar todavía una compleja regulación de este tema novedoso y controvertido, lo cual debe ser dejado a la doctrina. Sin embargo, hay que tener cuidado de no introducir ambigüedades en las normas (ej. la incompleta previsión del tema de la rescisión) a los efectos que la misma no genere incertidumbres y desconfianza, que es precisamente lo que se quiere evitar al recibir esta nueva categoría contractual.

3. En los contratos de larga duración, tal como lo afirma el art. 1011 del CCCN, el tiempo es esencial para la configuración del contrato. Sin embargo, puede haber contratos de duración, aunque sea larga, pero sin que queden comprendidos en la categoría. Así, por ejemplo, un contrato de locación inmobiliaria habitacional de consumo y de otros destinos se puede pactar por 20 o 50 años de duración, respectivamente (art. 1197, CCCN), pero la extensión temporal por sí misma no los convierte *per se* en contratos de larga duración. Para ello es necesario agregar el carácter complejo del negocio que hace que no sea posible prever de antemano todas las cláusulas del contrato o las contingencias del mismo, lo que produce la necesidad de cooperación entre las partes como específico deber de buena fe.

4. El deber de colaboración, de interpretación flexible y de reciprocidad de las prestaciones debe ser ejercido dentro del marco de la buena fe (arts. 9, 961 CCCN) y será habitual en los contratos de empresa. La solución de los conflictos se gestionará a través de la negociación o el arbitraje. Lo novedoso en la inclusión de este tipo de mecanismos cooperativos entre las partes es que no esperan a que un administrador de justicia se apiade de la parte que se ve afectada por un desequilibrio contractual.

V.2- De lege lata

1. A nuestro entender resulta más precisa la definición brindada en el art. 11.1. de los Principios de *Unidroit* de 2016 que prescriben que “contrato de larga duración es un contrato cuyo cumplimiento se extiende en el tiempo y que suele involucrar, en mayor o menor medida, una operación compleja y una relación continuada entre las partes”.

2. Sería recomendable la incorporación de una regulación general de la rescisión de los contratos de larga duración, mediante el preaviso y sus requisitos de procedencia.

Referencias Bibliográficas

- ARIAS CÁU, Esteban J., “La locación como contrato de consumo”, en MOEREMANS, Daniel E., Régimen de alquileres. Con las modificaciones de la ley 27.551 y DNU 320/20, 1ª ed., Hammurabi, Buenos Aires, 2021, pág. 327.
- BRANTT ZUMARÁN, María, Graciela “La colaboración de las partes en los contratos de larga duración”, en Estudios de Derecho Civil XV, publicación de la XVII Jornadas Nacionales de Derecho Civil de Chile, Facultad de Derecho Universidad Adolfo Ibañez, (De bonis Editor), Edit. Thomson Reuters, 2020, pág. 561 y ss.
- CSJN, 4/08/1998 “Automóviles Saavedra S.A. c. Fiat Argentina S.A.”, ED, 133-118.

- FRYDLINGER, HART Y VITASEK, "Un nuevo enfoque de los contratos", Harvard Business Review, Septiembre/Octubre 2019.
- FUSTRER, Gonzalo, B, "La terminación unilateral en los contratos de larga duración en la cuarta edición de los principios UNIDROIT sobre CCI de 2016", Boletín Mexicano de Derecho Comparado, N° 159, Septiembre-Diciembre 2020, págs. 1235-1268.
- GABRIELLI, Enrico. "Contratos de larga duración", LL Online AR/DOC/2531/2017.
- MACNEIL, Ian R., Relational Contract: What we do and do not Know, Harvard Law Rev., 1985, pág. 483 y ss.
- MORELLO, Augusto M., "Los contratos de larga duración y la necesidad de una renegociación permanente", LL 1989-C-1227.
- MORELLO, Augusto M., "Los contratos de larga duración y la necesidad de una renegociación permanente", LL 1989-C, 1227, cita TR LALEY AR/DOC/842672001.
- SANCHEZ HERRERO, Andrés, Contratos. Parte general, 1ª edición, La ley, Buenos Aires, 2021.
- SERRANO REDONNET, Diego, "El Contrato de larga Duración en el nuevo Código Civil y Comercial", publicado en Eldial.com.
- "XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil", Mendoza, 2022. Bloque 4 - Contratos Especiales: Despacho N° 13.
- VINTI, Ángela M., "Objeto de los contratos", en TINTI, Guillermo P. (dir.), Los contratos en el Código Civil y Comercial, 1ª edición, Zavalía, Buenos Aires, 2016.