

Contrato De Distribucion Rescision Intempestiva Necesidad De Preavisar Danos Y Perjuicios

JURISPRUDENCIA

preavisar. Daños y perjuicios

Se hace lugar a la demanda de daños y perjuicios derivados de la rescisión intempestiva del contrato de distribución por parte del fabricante.

En la ciudad de San Miguel de Tucumán, capital de la Provincia de Tucumán, República Argentina, a 16 de marzo de 2015 se reúnen en acuerdo los Sres. Vocales de la Sala II de la Excma. Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial Común del Centro Judicial de la Capital, Dres. Benjamín Moisés, María del Pilar Amenábar y María Dolores Leone Cervera, con el objeto de conocer y decidir los recursos interpuestos contra la sentencia dictada en los autos caratulados ?ZULLI FRANCISCO C/ COMPAÑIA INDUSTRIAL CERVECERA S.A. S/ DAÑOS Y PERJUICIOS (CAJA FUERTE)? - Expte. n° 3692/02 Practicado a fs. 1441 el sorteo de ley para determinar el orden de estudio y votación, dio como resultado: Dres. María Dolores Leone Cervera, María del Pilar Amenábar; encontrándose excusado el Dr. Benjamín Moisés (fs.1438). Seguidamente, los Sres. Vocales se plantean las siguientes cuestiones: ¿es ajustada a derecho la sentencia apelada?; ¿qué pronunciamiento corresponde dictar? A la PRIMERA CUESTIÓN, La Sra. Vocal MARÍA DOLORES LEONE CERVERA, DIJO:

1. Por la Sentencia N° 261 de fecha 8 de mayo de 2013 (fs. 1379/1386), el Sr. Juez de primera instancia rechazó la demanda interpuesta por Francisco Antonio Zulli en contra de Compañía Industrial Cervecería S.A. (en adelante CICSA) al considerar no probada la existencia del contrato de distribución en el que el actor funda su pretensión, le impuso las costas y reservó pronunciamiento sobre honorarios. Apela el actor. A fs.1399/1420 expresa agravios, los que son contestados por la demandada a fs. 1423/1430. Firme el llamamiento de autos para sentencia, la presente causa queda en estado de ser resuelta. 2. En lo relevante (arts. 272 y 265 inc. 5, CPCC), el recurrente se agravia expresando que la sentencia incurre en arbitrariedad y carece de motivación; que demuestra un déficit en la valoración de la prueba que impide al sentenciante ver que están cumplidos todos los requisitos de la definición del contrato de distribución; que prescinde de prueba pertinente e idónea, en particular publicación del Diario La Gaceta y Escritura n°270 de Cancelación y Constitución de Hipoteca; que incurre en un quiebre lógico al sostener que existen dos contratos paralelos y dos hipotecas superpuestas; que introduce cuestiones declaradas inconducentes e improcedentes y tiene por auténtica documentación impugnada, así como instrumental no agregada; que aplica improcedentemente la presunción del art. 63 código de comercio; y que omite pronunciarse sobre cuestiones propuestas tales como la pretensión de daños y perjuicios. Particulariza que considera acreditados todos los requisitos de la definición del contrato de distribución que el a quo cita, explayándose sobre cada uno de ellos. Así, sostiene que esta acreditada la vinculación entre un fabricante y un distribuidor, el suministro de una cantidad de productos, el compromiso de una estructura comercial para la venta del producto (en su caso: instalación de un nuevo local comercial, compra de vehículos y carrocerías especiales para la distribución, publicidad en los vehículos, adquisición de líneas telefónicas, contratación de personal para realizar la preventa del producto, y su capacitación), el desarrollo de estrategias publicitarias y la existencia de una clientela y zona de cobertura. Concluye que la sentencia descalificó prueba idónea que acreditaba que el vínculo comercial entre actor y demandado configura un contrato de distribución, y no simples operaciones de compra venta.

Refiere que la sentencia ignoró elementos probatorios fundamentales. Así, el aviso publicado en el Diario La Gaceta el domingo 26/4/98, que considera prueba acabada del contrato de distribución y la voluntad de las partes de darle publicidad frente a terceros, resaltando el contexto y las circunstancias en que el mismo se publica; la Escritura n°... de Cancelación y constitución de Hipoteca, cuyo monto (u\$s...) es indicativo de la importancia del vínculo comercial, así como de la expectativa de duración y ganancias que esperaban las partes; las notas remitidas por la demandada al actor refiriéndose a él como Distribuidor; la utilización de logos y signos identificatorios de los productos y marcas en la papelería comercial y los diversos actos de invocación pública de su condición de distribuidor consentidos por CICSA; su posesión de formularios de ?remitos? y ?ordenes de descarga? de CICSA, que ponen en evidencia la frecuencia del trato y la estabilidad de la relación; fotografías, etc. Considera que la sentencia incurre en un quiebre lógico al sostener la existencia de dos contratos paralelos y dos hipotecas superpuestas, pues las compras de Alfredo Zulli (su hijo) y las suyas se asentaban en dos cuentas diferentes, en tanto la Hipoteca constituida para garantizar las obligaciones de su hijo para con CICSA fue cancelada en la misma escritura en la que se constituyó la que garantizaba las deudas del actor. Se agravia asimismo de que la sentencia considere que el contrato de distribución de Alfredo Zulli y CICSA finalizó por vencimiento del plazo el 25/10/00, lo que infiere de la carta documento de fs. 77; omitiendo que en la misma, la demandada consigna que Alfredo Zulli no compra mercaderías desde el 26/4/98, fecha que por otra parte coincide con la publicación que hace saber su nueva condición de distribuidor. Así, concluye que el contrato entre CICSA y su hijo quedó sin efecto al efectivizarse su nombramiento como

distribuidor, lo que así aceptaron las partes que ningún reclamo se formularon, cancelando incluso la hipoteca que lo garantizaba en fecha 21/7/99. En quinto lugar, se agravia de que la sentencia introduzca cuestiones declaradas inconducentes e improcedentes, así como que valore instrumental no agregada, todo ello en relación a un supuesto poder de administración otorgado por Alfredo Zulli a Francisco Zulli que fuera negado por su parte. Asimismo se agravia de que tenga por auténtica documentación impugnada en su contenido, autenticidad y firma, ello en referencia a las misivas de fecha 14/12/99, 20/12/99, 27/1/00 y 23/02/00 que su parte impugnara a fs. 519 y cuya autenticidad no ha sido probada. Como sexto agravio refiere que la sentencia aplica improcedentemente la presunción del art. 63 del código de Comercio a favor de CICSA, pese a haber acreditado su parte la irregularidad de los registros contables de la demandada con las sanciones que le fueran impuestas por la Comisión Nacional de Valores. Manifiesta que la sentencia omite pronunciarse sobre cuestiones propuestas por su parte (perjurio, confesión ficta, impugnación a la pericial contable y costas por los desistimientos de la pericial caligráfica y prueba testimonial), resaltando como agravio octavo la omisión de resolver su pretensión de daños y perjuicios. Explica que la sentencia reconoce la existencia de un vínculo comercial entre el actor y CICSA, y que el hecho de que el a quo difiera de la calificación jurídica que su parte asigna a esta, no lo releva de su obligación legal de expedirse respecto de su pretensión indemnizatoria, la que sostiene amparada por sentencia de este Tribunal en el marco de un embargo preventivo. Reitera su reclamo en torno a los rubros peticionados (daño emergente, preaviso, lucro cesante y daño moral) y su cuantificación, solicitando en definitiva que este Tribunal revoque el pronunciamiento de primera instancia y se pronuncie sobre su pretensión de daños y perjuicios. Hace reserva del caso federal. La demandada por su parte, al tiempo de contestar el memorial, sostiene la deserción del recurso de apelación por insuficiencia de los agravios, contestándolos en subsidio. En lo sustancial, sostiene la sentencia y su posición de que entre su parte y el actor a título personal, solo existieron 3 operaciones de compraventa asentadas en una cuenta simple o de gestión. Cabe remitirse a los términos de su responde en homenaje a la brevedad. 3. Demandó el actor Francisco Zulli a CICSA por la reparación de los daños y perjuicios ocasionados por la ruptura intempestiva del contrato de distribución que los vinculara. La demandada negó ese vínculo contractual, sosteniendo que sólo estuvo vinculada por un contrato de tal naturaleza con Alfredo Zulli, hijo del actor, y en cuyo nombre el accionante efectuara operaciones de compra. Reconoce sólo la existencia de tres operaciones a título personal del actor, posteriores a la conclusión por vencimiento del plazo del contrato celebrado con aquél. La sentencia, receptando la versión expuesta por la accionada, rechazó la demanda afirmando que no existió entre actor y demandada un contrato de distribución, sino que existieron dos vínculos comerciales: la condición de Francisco Zulli de garante liso y llano y principal pagador de las obligaciones asumidas por su hijo Alfredo Zulli en el contrato de distribución - instrumentado por escrito- que vinculara a éste con la demandada, y a cuyos efectos era además apoderado; y sólo tres operaciones de compra venta de mercadería en su propio nombre, que se asentaban en una cuenta simple o de gestión. Los agravios propuestos por el recurrente están planteados con suficiencia y cumplen acabadamente los recaudos impuestos en el art. 717 CPCyC., en tanto contienen la crítica concreta y razonada de los puntos de la sentencia que afectan el derecho del recurrente, por lo que corresponde abordar su tratamiento, sin perder de vista que la obligación del Tribunal se circunscribe a considerar sólo aquellas cuestiones con relevancia para la solución del litigio (arts. 272 y 265, inc. 5, CPCC), y a valorar sólo aquella prueba que sea conducente a tal fin (art. 300, CPCC). Tal como la cuestión ha quedado planteada, corresponde determinar si es posible tener por acreditada la existencia de un contrato de distribución entre Francisco Zulli -por sí- y la demandada Compañía Industrial Cervecería S.A., y en su caso, determinar luego si su ruptura da lugar a una indemnización. 4. Puede decirse que el contrato de distribución (bajo la noción estricta de la distribución comercial) es aquel mediante el cual un fabricante o proveedor acuerda con un distribuidor la colocación continuada en el mercado de sus productos dentro de un ámbito geográfico delimitado, utilizando para ello la red de distribución de este último, y no siendo el distribuidor un representante del fabricante ya que actúa en nombre y por cuenta propia. (cfr. Juan M. Farina, "Contratos comerciales modernos", Astrea, Bs. As., 1994, p. 386; Julio C. Rivera, "Cuestiones vinculadas a los contratos de distribución", en Revista de Derecho Privado y Comunitario, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 1993, t. 3, ps. 149 y sigtes.). En una definición descriptiva se ha señalado que "El contrato de distribución es aquél en que el empresario comercial actúa profesionalmente por su propia cuenta, intermediando en un tiempo más o menos extenso, y negocio determinado, en una actividad económica que indirectamente relaciona al productor de bienes y servicios con el consumidor (Cfr. Ricardo L. Lorenzetti, Tratado de los contratos, Tomo I, 2º edic. Edit. Rubinzal Culzoni, Santa Fe 2007, pág. 520); en tanto en una definición estricta, se dice que "distribución es el contrato mediante el cual se asume el compromiso de vender a otro, en forma estable y exclusiva, productos de una determinada zona. No hay representación, hay transmisión de la propiedad, y, consecuencia de ello, el distribuidor soporta las consecuencias frente a terceros que no se trasladan al proveedor" (ibidem, pag. 528) Se admite asimismo que sus caracteres son los de un contrato comercial, atípico, consensual, no formal, bilateral, oneroso, "in tuitu personae", de adhesión, de duración o de tracto sucesivo, de carácter empresarial y de colaboración, con base en el suministro, normalmente sin representación y sin dependencia laboral entre el proveedor y el

distribuidor, pudiendo la exclusividad estar pactada o no, así como también el plazo de duración (cfr: CNApel Civil y Comercial Sta Fe, Sala I, ?Pérez, Horacio Alfredo y Pérez Guillermo c. Verónica S.AC.I.F. e I.?, del 09/02/2007; LLLitoral 2007, 1238). En él, la retribución del distribuidor consiste en un margen entre el precio de compra abonado al proveedor y el de reventa percibido de los clientes (C 1a.Apelaciones en lo Civ. y Com de Mar del Plata, Sala II, ?Sadaba, Justo E. c. Kodak SA?. Cita online AR/JUR/5454/1997). No desconozco, y ello es relevante en el caso a la luz de la postura asumida por la demandada, que la mayor dificultad radica en distinguir la figura del distribuidor de la del mayorista. Para ello, tengo presente que entre el Distribuidor y el concedente, existe una relación comercial mas estrecha que entre el mayorista y el revendedor, pues en la distribución, el compromiso entre ambas partes es mayor, supone cierta permanencia y mayor exigencia en parámetros tales como la exclusividad, la zonificación, etc? (en tal sentido: ?CApelaciones en lo Civil y Comercial de Lomas de Zamora, Sala I, ?Sigliano Luis c. Bieckert SA? 10/4/2011. Cita online AR/JUR/786/2001). En tal orden de ideas, debe tenerse presente que el contrato de distribución aparece dentro del campo de la organización comercial para atender a los problemas que debe enfrentar el productor o empresario para colocar y entregar de modo eficiente su producto. Por ello, constituye una pauta de identificación de este contrato que el distribuidor tiene - a diferencia del simple comprador que revende- una estructura de cierta envergadura organizada, con depósitos propios para el almacenamiento de la mercadería, para la venta, entrega y cobro del producto, dando ello lugar a una cifra de ventas de cierta relevancia, que justifica atribuirle una zona determinada para operar (conf. CNCom. Sala, 23/8/2007, ?Angelucci, Julio c. Buenos Aires embotelladora S.A. s/ ordinario?) Teniendo presente tales notas, y que en el caso se invoca la existencia de un contrato no escrito, a la luz de la abundante prueba producida en autos, tengo para mí que existen en autos indicios serios, precisos y concordantes que permiten formar la convicción de que se está ante un contrato de distribución celebrado entre Francisco Zulli y CICSA. En efecto, el accionante ha logrado probar hechos conducentes que permiten demostrar - aún cuando lo sea a través de indicios- que las partes estuvieron vinculadas por un contrato de distribución. A ello debe agregarse que la accionada no ha arrojado prueba idónea que permita tener por cierto los extremos por ella alegados, esto es que Francisco Zulli actuaba en representación de su hijo Alfredo, por quién celebró la casi totalidad de las operaciones de compra venta que los vinculara. A modo de síntesis, pues ello será desarrollado mas adelante, resultan signos inequívocos de que las partes se encontraban vinculadas por un contrato de esta naturaleza, las publicaciones periodísticas en que Zulli se atribuye la condición de distribuidor, sin que la demandada desconociera públicamente tal condición, y la forma en que se practicara el aviso mediante una empresa de Salta de la que la demandada es cliente habitual; que en el contrato celebrado por escrito entre la demandada y Alfredo Zulli, el actor - a título personal- asumiera la obligación de desvincularse de la distribución de otras cervezas; la oportunidad en que se cancelara la garantía hipotecaria constituida como accesorio del contrato de distribución con el hijo del actor, y la constitución en el mismo acto de una garantía de similares características a su nombre; que las operaciones a nombre propio de Alfredo Zulli cesaran al mismo tiempo de la publicación y a que dieran inicio las operaciones a nombres de Francisco; la asunción por Zulli de la representación de CICSA en la custodia y administración de bienes; el tratamiento como distribuidor en los formularios y comunicaciones que CICSA le cursara al actor; la utilización de los logos de los productos de la demandada en la documentación comercial del actor; la comunicación fehaciente cursada por la demandada a la actora de que le dejará de vender sus productos; y otros indicios más que serán expuestos con detalle. Estas pruebas analizadas en su conjunto, y conforme las reglas de la sana crítica dejan traslucir que mas allá de la negativa de la demandada, el contrato de distribución existió y rigió la relación entre las partes entre el mes de abril de 1998 y el 22 de enero de 2001. Veamos. 4.1. No fue objeto de controversia entre las partes que en fecha 25/10/1997 la demandada CICSA celebró un contrato de distribución con Alfredo Zulli - hijo del actor- , y ello fue instrumentado por escrito en el contrato que obra a fs. 43/61, con una duración de tres años y conteniendo una cláusula adicional por la que Francisco Zulli (garante y principal pagador de las obligaciones asumidas por su hijo), se comprometía a desvincularse de Cervecería Norte y Cuyo hasta el 30/4/1998. La demandada en su responde no negó la existencia de dicha convención - ver párrafo 4° de fs. 482- , más allá de que desconociera el alcance que el actor le atribuye (compromiso de celebrar un contrato de distribución a título personal con Francisco Zulli). Surge acreditado de las constancias de autos, que el actor se desvinculó de la distribución de los productos de Cervecería Norte en el mes de abril de 1998. En forma simultánea, Alfredo Zulli - en nombre propio- deja de adquirir mercadería a la demandada, y ello surge debidamente justificado con el informe pericial contable que obra a fs.958/966, que da cuenta de que ? conforme al examen de los libros y registros contables pertenecientes a C.I.C.S.A., surge que el distribuidor Alfredo H. Zulli... no realizó compras de productos desde el día 30 de abril de 1998? - ver fs.964- , y con la carta documento remitida por la demandada que en copia obra a fs.77 en la que ésta expresamente reconoce que la última compra efectuada por el hijo del actor data de fecha 30/4/1998. En fecha 26/4/1998, aparece publicado en el Diario La Gaceta el aviso por el que Compañía Industrial Cervecera S.A. hace saber que ha designado distribuidor exclusivo de cervezas Budweiser y Schneider a Francisco A. Zulli - ver fs.71 y vlta.- . Debe desatacarse que el aviso fue producido por intermedio de una empresa publicitaria de la provincia de Salta de la que la demandada era cliente

habitual (conforme dan cuenta el informe de fs. 774, las planillas de fs.1001/1005 y lo informado por el CPN Villafañe a fs.1018), y atendido su costo por el actor sólo en un 50% (ver factura de fs. 73). A ello cabe agregar como un indicio más de la participación de la demandada en esa publicidad, que una copia de esa factura emitida a nombre de Distribuidora Zulli, fue recibida por Cía. Industrial Cervercera S.A., conforme da cuenta el sello de fecha 29/6/98 de su Dpto de Marketing inserto en la copia que obra a fs. 74. Por su parte, el 21/7/1999 se celebra la cancelación de la hipoteca que garantizaba las obligaciones contractuales de Alfredo Zulli, y se constituye en el mismo acto garantía hipotecaria para cubrir las obligaciones de Francisco Zulli con CICSA derivadas de la apertura de una cuenta simple o de gestión a su nombre o con la denominación que en el futuro pudiera encomendarle en la que se asientan los importes correspondientes al precio de la mercadería que la Acreedora vende al Deudor?? hasta cubrir la suma de u\$s... (ver copia de Escritura N°... que obra a fs. 63/68). Contrariamente a lo sostenido por la demandada, no resulta determinante de la naturaleza jurídica del vínculo que ligara a las partes, la afirmación contenida en la escritura hipotecaria respecto de que se trataba sólo de operaciones de compra venta anotadas en una cuenta simple o de gestión, pues que se hubiera utilizado tal sistema para asentar la facturación, entrega y recibo de productos, no implica ni evidencia por sí sola la exclusión de que la contratación revista la características de la distribución. A ello cabe agregar, que tanto la doctrina como la jurisprudencia sostienen que el contrato de distribución reviste generalmente la forma de un contrato de adhesión (CSJN, Hocsman, Heriberto Simón, Contratos Modernos de Distribución Comercial, LexisNexis, 2007, en Abeledo-Perrot Online cita N° 9203/000909), donde la posición dominante del productor pudo determinar los términos en que se instrumentara la garantía. Al respecto, explica Martorel: "No podemos escapar a la realidad. Es habitual en estos contratos, la existencia de una posición dominante de la empresa productora o fabricante, la que usualmente establece las cláusulas y condiciones de contratación, sin la posibilidad de que la parte más débil en la relación - la empresa distribuidora- pueda discutirla? (Tratado de Derecho Comercial?, dir Martorel, T. IV - Contratos Comerciales Modernos, Contratos de Distribución Comercial, pág. 389). Resulta relevante que, según surge del informe pericial contable producido en autos a raíz de los puntos de pericia propuestos por la demandada, los expertos constatan la existencia de operaciones de compra entre Francisco Zulli y CICSA desde - al menos- el mes de marzo de 1999, hasta enero 2001 - ver fs.1015 y vlta- con volúmenes de compra mensuales que van desde los \$... (mes de marzo de '99) hasta \$... (sept. '00), ello a título ejemplificativo. Al mismo tiempo dan cuenta de que las cuentas correspondientes a Francisco A. Zulli y Alfredo H. Zulli eran distintas (fs.1011 vlta). La convicción que aportan tales hechos, debidamente acreditados, se refuerza con la consideración de que la demandada consiente que el actor se atribuya públicamente la condición de distribuidor de los productos que ella comercializa. Y ello tiene lugar no sólo en el aviso publicado en el Diario La Gaceta de fecha 26/4/1998 al que se hiciera mención más arriba, sino también en el de fecha 23/6/2000 por el que el actor requiere revendedores - ver fs.75- . Asimismo surge del acta de constatación notarial de fecha 2/11/2000, que Francisco Zulli solicita la actuación del notario invocando actuar en nombre de la demandada. Y si bien alega CICS A que tales actos resultan expresiones unilaterales del actor, no se advierte que durante la relación comercial que los vinculara - cualquiera hubiera sido ésta- desarrollara actividad alguna tendiente a negar el carácter que aquél indebidamente? se atribuía. A ello, conviene agregar, que el actor acompañó varias notas dirigidas por CICS A a sus distribuidores (fs.107/108), sin que la demandada hubiere intentado ni tan solo explicar, como llegaron estas a poder de Zulli. En igual sentido, cabe valorar la tenencia de formularios de CICS A en blanco (remitos, orden de descarga, formulario de entrega en comodato y diplomas firmados en blanco por la asistencia a cursos de capacitación que obran a fs. 273/279 de autos). No resulta compatible con la figura de simple revendedor de sus productos que la demandada le asigna a Francisco Zulli, y con su reconocimiento de que sólo compró los productos individualizados en tres facturas, el hecho de que éste tuviera en su poder la enorme cantidad de envases, canastos y productos de marketing cuya restitución reclamara la demandada mediante carta documento. En efecto, al tiempo de comunicarle a Zulli su voluntad de no venderle sus productos a partir del día 2/1/2001 (ver carta documento de fecha 19/1/2001 que obra a fs.79), CICS A intimó al actor a la devolución de 9.485 docenas de botellas de 1/1; 2.507 docenas de botellas 2/3; 7.217 canastos plásticos 1/1; 2.275 canastos plásticos 2/3; 37 palets de madera y 27 barriles de 50 lts?, además de 63 carteles luminosos, 206 mesas de fibra de vidrio, 378 sillones directorio, entre otros; y para que le ceda los contratos de comodato firmados con negocios minoristas. Quedó dicho mas arriba, que constituye una pauta de identificación del contrato de distribución, que el distribuidor tiene - a diferencia del simple comprador que revende- una estructura de cierta envergadura organizada, con depósitos propios para el almacenamiento de la mercadería, para la venta, entrega y cobro del producto. La presencia de tales elementos también está acreditada en la presente causa. Así, con la inspección ocular practicada a fs.673 que da cuenta que en el domicilio de Avda. Gobernador del Campo n°... - dirección a la que la demandada cursara sus comunicaciones al actor- existe un local comercial de 1.120 mts.2, con amplio espacio para almacenar mercaderías y envases, con zona de carga y descarga de vehículos, área de exhibición y venta al público, con logos pintados de las marcas de cerveza Budweisser y Schneider. Igualmente la contratación del desarrollo de un programa de computación destinado al control y manejo de la distribución de cervezas Budweiser y Schneider,

conforme da cuenta el informe del analista de sistemas Néstor Pugliese, que obra a fs.709; la instalación de carrocera apta para la distribución de bebidas en los vehículos de propiedad del actor (ver fs.702/704), la publicación requiriendo la presentación de revendedores para su contratación (fs. 75), etc. Ello luce corroborado por los testimonios brindados en el incidente de embargo preventivo, que dan cuenta del montaje de una infraestructura adecuada para la actuación como distribuidor de cervezas. 4.2. Analizada así la prueba rendida por la actora, cabe analizar ahora el esfuerzo probatorio rendido por el demandado. Para ello, tendré presente que la carga de la prueba es una noción procesal que indica al juez como debe fallar cuando no se encuentran pruebas que den la certeza sobre los hechos sobre los que debe fundar su decisión, al indicar a cuál de las partes interesa acreditar tales hechos para sostener su derecho y evitarse consecuencias desfavorables. La carga de la prueba se construye sobre ciertas reglas que permiten al juzgador establecer cual de las partes debe sufrir las consecuencias perjudiciales de la omisión de producir prueba adecuada. Por otra parte, debe considerarse que la carga de la prueba debe repartirse entre los litigantes de manera de formar la convicción de la verdad de sus alegaciones, por lo que no debe relevarse a las partes de probar incluso sus negaciones, pues no puede desconocerse que la proposición negativa tiene como contracara una afirmación que excede por ello de la dificultad probatoria atribuible a los hechos negativos. Valorando tales principios, y atendiendo a que la demandada basa su defensa en la afirmación de la inexistencia de un contrato de distribución con Francisco Zulli, pues invocó que su actuación comercial era atribuible a su hijo Alfredo, pesaba sobre ella acreditar que tales operaciones lo fueron en su carácter de mandatario, o bien que no reunían las condiciones para configurar un contrato de distribución, sino sólo simple operaciones de compra venta por mayor y para la reventa. La afirmación de la demandada de que el actor no actuaba en nombre propio sino como mandatario, choca contra la orfandad probatoria absoluta, y ello pese a que incluso alegó la existencia de una escritura pública que instrumentara el mandato. No obstante ello consintió que la misma no sea arrimada a la causa. En igual sentido, su afirmación de que las operaciones comerciales anotadas en la cuenta de Francisco Zulli entre marzo de 1999 y octubre de 2000 fueron celebradas por cuenta y orden de su hijo Alfredo en el marco del contrato de distribución - instrumentado por escrito- que los uniera, choca con su propia afirmación contenida en la carta documento en que le comunica la rescisión de aquel contrato por vencimiento del plazo, de que Alfredo Zulli no ha comprado desde el 30/4/1998. La doctrina de los propios actos, impide que pueda reconocerse valor a la segunda afirmación sostenida en contradicción con aquella. Por su parte, no puede dejar de valorarse que pudo la demandada realizar algún esfuerzo probatorio en orden a desvirtuar la presencia de las notas que califican el contrato de distribución, pues resultaba sencillo que acredite la existencia de otros vínculos comerciales con terceros que desvirtúen la alegada exclusividad, o la realización de operaciones comerciales con otros mayoristas en la zona en que operaba el actor, etc. Concluyendo, tengo para mí que todos esos indicios resultan suficientes para constituir prueba del contrato de distribución celebrado entre Francisco A. Zulli y CICSA , pues resultan graves, precisos y concordantes, y resultan inequívocos en tanto no dan lugar sino a una única determinada conclusión, pues en su conjunto generan la certeza moral de que no se trató de operaciones aisladas de compra venta, sino que por su frecuencia y su mantenimiento en el tiempo, la finalidad de crear una cadena de comercialización en un área determinada, y la presencia de cooperación o colaboración más o menos estrecha entre las partes exorbitan el marco de la compraventa, y resultan configurativas de la figura del contrato de distribución . 5. En el contrato de distribución la relación jurídica se extingue por las causas comunes a los contratos en general. No obstante, es necesario distinguir entre aquellos casos en los que se hubiese convenido un plazo determinado y aquellos de plazo indeterminado. En el primer supuesto, el vínculo no puede disolverse antes del vencimiento del plazo, salvo que se diera una causal de incumplimiento contractual que opere la posibilidad de invocar el pacto comisorio (arts. 1203 y 1204, Cód. Civil, y 216, Cód. de Comercio). Cuando el contrato es por tiempo indeterminado, puede ser libremente denunciado por cualquiera de las partes, ya que no se encuentran indefinidamente vinculadas por él. No obstante, esa libertad para apartarse del contrato reconoce una limitación a través del respeto a un preaviso que si no está estipulado puede resultar de los usos; ello sin perjuicio de que el derecho de separación tampoco puede ser ejercido abusivamente. Es obvio que esa limitación existe para ambas partes y no sólo para el fabricante, ya que ninguna de ellas puede poner a la otra en situación de incertidumbre al desvincularse intempestivamente. El preaviso es el tiempo mínimo que permite a ambas partes adecuar su actividad a partir de la ruptura del vínculo: al distribuidor encontrar otro medio de subsistencia, y al fabricante organizar un nuevo sistema de distribución para sus productos. Es decir que la necesidad de anticipar la decisión unilateral de dejar sin efecto el contrato está impuesto por la necesidad de que aquel provea medios sustitutivos del ingreso que le proporcionaba la distribución, y que el fabricante puede reemplazar el servicio que aquél le prestaba (Marzorati, ¿Sistemas de distribución comercial? , p. 82 y ss.. Ed Astrea, 1992). Ello surge de los principios generales del derecho de los que resulta que el ejercicio de las facultades jurídicamente reconocidas no puede ser ejercida abusivamente, pues ninguna de las partes está autorizada para hacer cesar abruptamente la relación. En caso de que así aconteciera, resulta procedente el derecho del distribuidor a percibir indemnización por la súbita interrupción del contrato por voluntad unilateral del fabricante, aun cuando las partes hubiesen omitido dar fijeza a la relación mediante la instrumentación de sus derechos y obligaciones en forma

escrita (en tal sentido, CNCom., Sala D, 30/5/79, LL, 1979-D,306). En igual sentido se ha dicho que: "la naturaleza del contrato - de confianza, "intuitu personae"- autoriza, por cierto, a cualquiera de los contratantes a ponerle fin en forma unilateral - no está en el espíritu de los contratos la obligación de mantener el vínculo "sine die"- pero ésta no autoriza a ejercitar dicha facultad en forma intempestiva, pues se estaría violando la regla de la buena fe que debe presidir toda la vida del contrato, desde sus comienzos hasta su extinción y, en algunos casos, más allá de su extinción (conf. arts 1071, 1198 parte 1º, Cód. Civil). En cuanto a la calificación de "arbitraria" dada a la rescisión por el sentenciante, ha de entenderse que la misma fue arbitraria en tanto que intempestiva, puesto que, siendo una prerrogativa de cualquiera de las partes el ponerle fin al contrato, su ejercicio no estaba sujeto más que a lo que podría constituir una ejercicio abusivo, contrario a la buena fe y a las legítimas expectativas generadas por el contrato. Y en la medida que la demandada soslayó estos estándares jurídicos, ha puesto en marcha el instituto de la responsabilidad civil que da nacimiento a la obligación de indemnizar el daño que se haya producido (conf. Arts. 505 inc.3º y conos. Cód. Civil)" (C1a de Apelaciones en lo Civil y Comercial de Mar del Plata, Sala II, "Sadaba, Justo E. c. Kodak S.A.. 4/9/97. Cita online AR/JUR/5454/1997). Así, se ha construido como doctrina jurisprudencial pacífica la existencia de la cláusula implícita de rescisión unilateral incausada pero cuyo ejercicio legítimo exige el deber de preavisar ya que en los contratos de duración de plazo indeterminado con prestaciones recíprocas, como lo puede ser el contrato de concesión y el de distribución, si bien las partes pueden desvincularse en cualquier tiempo de su relación contractual, dicha facultad no puede ser ejercida en forma intempestiva o abusiva con menoscabo de las legítimas expectativas de la otra parte. Si en el marco de una distribución comercial, cualquiera de los contratantes se halla habilitado para producir, unilateralmente y sin causa, la conclusión del negocio, esa ruptura (de suya legítima) se convierte en ilegítima por efecto de lo intempestivo del proceder de quien decide poner fin al negocio (CNCom., sala D, 11/10/00, "Shell CPSA c. Lifraf S.A.", La Ley, 2000-F, 870; CNCom., sala B, 24/7/89, "Ediciones Arani SRL", La Ley, 1990-A, 345; CNCom., sala C, 6/6/94, "Guimasol SA", La Ley, 1995-B, 170; CNCom., sala D, 15/7/82, "La Central de Tres Arroyos", La Ley, 1982-B, 329). Por ello, los daños que deberán resarcirse serán los que tengan origen (relación adecuada de causalidad) en la intempestividad y no en la rescisión propiamente dicha (Molina Sandoval, Carlos. "Contrato de distribución comercial: la cuestión indemnizatoria por ruptura intempestiva" Cita Online AR/DOC/2430/2001). En el caso, habiéndome pronunciado por la existencia del contrato de distribución, sin que esté acreditado el plazo de duración, tengo por probado que la demandada decidió - unilateral e inconsultamente- prescindir de los servicios de Francisco Zulli como distribuidor, pues así surge de la carta documento que le remitiera en fecha 19/1/2001, por la que le hiciera saber que a partir del 22/01/2001 (esto es, tres días después) le dejaría de vender sus productos (ver fs.79). En consecuencia resulta indiscutible el derecho del actor a ser indemnizado, razón por la que se analizará la pretensión sobre el punto. El respeto al derecho de defensa impone que si la alzada va a revocar algo de lo decidido en primera instancia, deba examinar los argumentos que lo sostienen y este deber existe incluso respecto de los planteos de la parte beneficiada con esa decisión que se revoca, y que por ello no ha apelado: esto es lo que se conoce -en denominación que no es del todo apropiada- como "apelación adhesiva" (SCBuenosAires. 70.779, sent. del 3/V/2000; Ac. 71.468, sent. del 16/VII/2003; Ac. 90.057, sent. del 6/IX/2006; entre otros). Por ello entiendo debo examinar la ruptura con justa causa que esgrime en subsidio la demandada a fojas 499 en donde expresamente dice: "que para el remoto o improbable supuesto ya negado de que el actor hubiese sido distribuidor, se ha expresado que asistía derecho a concluir el contrato por los reiterados incumplimientos de sus obligaciones por parte del actor (fs. 499 vta). En materia de prueba la obligación de rendirla no depende de la función del actor o demandado, sino de la situación que cada uno adquiere en el proceso de conformidad a los hechos establecidos o reconocidos, incumbiéndole, en consecuencia, a quien quiere modificar el estado normal de las cosas o la posición adquirida por el adversario en la litis. De ahí que, mientras el actor debe acreditar el acto constitutivo de su derecho, al demandado le incumbe justificar los hechos contrapuestos que le son favorables por ser impeditivos o extintivos. Entiendo que el principio de buena fe del art. 1198 exigía que la actora supiese qué incumplimiento reiterado le era atribuido por cuanto "la buena fe es tenida en cuenta como fuente de creación de especiales deberes de conducta. Las partes no sólo se deben aquello a lo que expresamente se han comprometido, sino a todo aquello que en cada situación impone la buena fe" (Diez Picazo, L., prólogo a la obra de F. Wieacker "El principio general de la buena fe" Madrid. Civitas. 1982). Entiendo que no se han acreditado en autos los reiterados incumplimientos de las obligaciones del actor. En la experticia del contador Villafaña a fs. 963 vta y 1010 vta. se indica que existirían facturas y notas de débitos que dan cuenta de la existencia de una deuda de \$... Aún teniendo como válida la existencia de dicha deuda, en ninguna de las probanzas rendidas en autos se acredita que tal deuda haya sido exigible al momento de la ruptura del contrato. Por lo que los reiterados incumplimientos esgrimidos en subsidio de la negativa de contrato, no puede ser atendidos como causa válida de ruptura del contrato. 5.1. En su presentación de fs. 405/438 encabezada como "Ampliamos demanda?", reformuló el actor su pretensión, la que dejó configurada de la siguiente forma: Reclamó el actor bajo el concepto de lucro cesante, las ganancias - 25%- correspondientes a la venta de 46.775 docenas de litro de cervezas (cantidad correspondiente a las compras efectuadas durante el año 2000) durante el plazo de 5

años, las que resultan la suma de 58.468,75 docenas de litros de cerveza Budweiser (46.775 doc. de litros x 25% x 5 años), lo que constituye su reclamo; Bajo el título de preaviso, consideró que debió reconocérsele sus ganancias en un año más de distribución, o sea el 25% de 46.775 docenas de litros: esto es, 11.693,75 docenas de litro de cervezas; Reclamó daño moral, estimando su cuantía en el 20% de lo que reclama por lucro cesante, daño emergente y preaviso, concretando su petición en la cantidad de 20.442,70 docenas de litros de cerveza Budweiser blanca. Como daño emergente producto de rescisión intempestiva por los conceptos de desprestigio del nombre comercial, ahogo financiero y ruptura de la cadena de pagos, cartera de incobrables, cartera de clientes conquistados por el distribuidor y absorbidos por CICSA, amortización de bienes muebles y ?aggiornamento? de la empresa, estimo su reparación en 32.051 docenas de litros de cerveza Budweiser blanca. 5.2. Enseña Lorenzetti (?Tratado de los Contratos? T. 1. Rubinza Culzoni, Santa Fe, 1999. pág.576 y ss.) que las posiciones de la doctrina y la jurisprudencia acerca de la extensión del daño resarcible en materia de contratos de distribución, son: a) las tesis que niega la procedencia de toda indemnización en contratos por tiempo indeterminado, porque no hay daño derivado de la rescisión; b) las que conceden solo la indemnización substitutiva del preaviso, con sustento en que es resarcimiento del interés de confianza; c) las tesis que conceden una indemnización mayor al tiempo del preaviso, abarcando otros perjuicios derivados de su omisión; d) las que consideran viable tanto la reparación de los gastos como el lucro cesante y el daño moral, fundados en la expectativa de cumplimiento; y e) las que conceden una indemnización excesiva. Destaca que la jurisprudencia actual se inclina por reparar el daño al interés de confianza, negando la viabilidad del interés de cumplimiento del contrato, con variaciones entre limitar la indemnización a la sustitución del preaviso y reconocer otros daños (tesis b y c). El criterio que considera que el importe que en sustitución de preaviso se otorga, compensa el lucro cesante y el daño emergente, (Cfr. CNCom., sala B, 29/10/2003, "Científica Trifarma SA".; CNCom., Sala E, 27/05/2005, "Souto, Angel c. Nobleza Piccardo SAIC y F", LL online: AR/JUR/1676/2005), es consecuente con la jurisprudencia que expresa que : ?...no procede la reparación de los daños efectivamente producidos, sino de lo que se trata es de una indemnización substitutiva de la obligación de dar un preaviso razonable que hubiera permitido al afectado, recomponer la situación en la que quedara como consecuencia del cese de la relación" (CNCom., sala D, 22.12.2004, "Rodríguez Aleson y Costoya SA c. Nobleza Piccardo SAIC y F", LL 2005-B, 757 - LL online: AR/JUR/4796/2004). Por medio del preaviso se busca resarcir los daños inmediatamente derivados de lo abrupto y sorpresivo de la decisión y no los provocados por la ruptura en sí misma, pues lo antijurídico no consiste en disolver el vínculo sino en lo intempestivo del proceder de quien decide poner fin al negocio (Cfr. CNCom., sala D, 22/05/2001, "José Morandeira SA c. Nobleza Piccardo S.A."). Esta es la regla general, que indica que la desvinculación debidamente preavisada posiblemente ocasione de todas formas un daño al distribuidor, pero ese es un riesgo previsto y asumido para la conclusión del contrato. Y es que no se trata de recuperar todo lo que el negocio hubiera podido dar al distribuidor de haberse continuado con el mismo. Ello significaría un seguro contra todo riesgo lo que es del todo inadmisibles en el marco de estos negocios. Sin embargo, la jurisprudencia ha sabido marcar excepciones a esa regla cuando se trata de un perjuicio no subsumible en el preaviso (así, el monto correspondiente a los gastos de introducir en el mercado y comercializar cierto instrumental medico - CNCom Sala C. 14/10/2005, ?Cordis Corporation c. Sistemas Médicos S.A.? - ; la pérdida de una importante o única fuente de ingresos que implica un daño adicional - CNCom Sala C, 27/4/2010. ?Morón Concesiones SRL c. Cía. Cervecera Brama ARG. S.A.? - o la pérdida de chance por la frustración de un acuerdo con un tercera empresa, que incrementaría los réditos de la distribuidora - CNCom. Sala B, 03/09/2007, ?Rainly SA c. Lindsay Internacional Sales Corporation? LL online AR/JUR/7103/2007). En el caso, considerando que la accionante formuló confusamente su pretensión, repitiendo conceptos y criterios de valoración en los diversos rubros demandados, tales circunstancias que excederían el marco del preaviso, serán tenidas en cuenta para valorar la extensión de este rubro, el que en el caso se fijará considerando los perjuicios que podrían haber configurado lucro cesante o daño emergente. En un interesante artículo sobre la temática se ha dicho: ?Una de las cuestiones más controvertidas al respecto es el plazo de preaviso razonable que corresponde conceder. La jurisprudencia nunca ha establecido una fórmula exacta o determinada para calcularlo, lo cual es sensato. Desde luego que resulta algo difícil de predecir o anticipar, pero hay pautas que permiten lograr cierta previsibilidad al respecto. El factor tiempo es una de ellas, aunque no la única, pues dependerá también del ramo o actividad, envergadura del negocio y de la cuantía de la inversión realizada. La duración de la relación siempre ha sido considerada por la jurisprudencia al momento de tener que evaluar el plazo de preaviso aplicable. Pero nunca de un modo exclusivo. Los tribunales se han encargado de aclarar que, a priori, ante mayor plazo de duración, mayor extensión del preaviso; sin embargo, no se trata de una regla de tres simple, mecánica y automática. Ello, por cuanto el factor tiempo se debe combinar con otros factores que inciden en sentido contrario, tal por ejemplo, la amortización de las inversiones ya que el tiempo de ejecución del contrato constituye una presunción de hecho relativa acerca de la amortización de la inversión del concesionario, y ese tiempo debe ser valorado en orden a establecer si ha sido abusivo el derecho a rescindir. Como ya hemos mencionado, se han considerado, además, otras circunstancias o particularidades de cada relación para la determinación del plazo razonable de preaviso (vgr. la existencia y/o extensión de la

exclusividad, las características del producto comercializado y la mayor o menor facilidad para encontrar nuevos proveedores, el nivel o volumen de inversiones, etc.). Al decir de la jurisprudencia, para fijar el plazo de preaviso han de valorarse las circunstancias que rodean el caso concreto, ponderándose en especial la naturaleza y particularidades de la relación que permita al perjudicado paliar las consecuencias que se derivan de la ruptura, tendiendo a posibilitar la reestructuración de la actividad empresarial y, por tal razón, se vuelve relevante la importancia del vínculo rescindido dentro del giro global del negocio del distribuidor, el hecho de que el distribuidor cumpla con exclusividad o sin ella sus funciones, la mayor o menor simplicidad del producto o servicio y sus posibilidades de encontrar otra empresa interesada en comercializarlo por su intermedio, así como la extensión del ámbito territorial de distribución. En fin, se trata de ponderar las circunstancias del caso y de cada relación puntual (¿Concesión y distribución en el Código Civil y Comercial. Problemática del plazo de duración y de preaviso por rescisión unilateral? Di Chiazza, Iván G. Cita Online: AR/DOC/3886/2014).

5.3. Teniendo en cuenta tales consideraciones, para establecer el plazo de preaviso omitido en el caso, se tendrán en cuenta las siguientes pautas:

- en el caso, la relación comercial de distribución entre el actor y el demandado se extendió entre el 26/4/1998 y el 11/1/2001, es decir algo más de 32 meses, tal como se entendió acreditado más arriba;
- el margen de ganancia bruta resultante de la distribución era del 25% respecto de cerveza Budweiser 1/1 x 12 botellas, del 35% en cerveza Schneider 1/1 x 12 botellas y del 30% al ...\$ en Chopp Salta, y latas de cerveza (ver respuesta a pregunta 8 del cuestionario propuesto por la actora en la pericia de fs.964 vlta. - CPN Villafañe- y de fs. 1033 - CPN Fioretti-), y que el propio actor formuló su demanda invocando un margen de ganancia bruta del 25%;
- el volumen de compras mensual efectuadas por Francisco Zulli a CICSA considerando las informadas por los expertos en el año 2000, era en promedio de 52.220,21 lts de cerveza por mes (ver respuesta a la pregunta 4º del cuestionario propuesto por la actora en el informe pericial de fs.961 y vlta), y que el propio actor utilizó como base de su pretensión un volumen de venta mensual de 46.675 litros de cerveza (obsérvese que el tiempo de reclamar el lucro cesante informó como volumen de compras del año 2000 completo 46.775 docenas de litros, o lo que es lo mismo 46.775 lts. por mes);
- el nivel de inversiones practicado por el actor (así, nueva línea de teléfono - ver informe de fs.786- , compra de programa de computación a los efectos de la gestión del contrato - ver informe de fs.709-, adquisición de vehículos y adecuación de su carrocería para la distribución de bebidas - ver fs.702 y documentos de fs.703/704 , contratación de revendedores, etc.);
- que Francisco Zulli no era distribuidor exclusivo de CICSA y el volumen de los negocios de Zulli con otros proveedores y su comparación con el vínculo con CICSA (ver cuadro comparativo elaborado por el perito a fs. 1015);
- el volumen de la clientela que manejaba el distribuidor, teniendo en cuenta que la clientela es producto del esfuerzo de todos los integrantes de la red de comercialización (también influyen en su conformación el producto, la marca, y su imagen, aspectos estos no atribuibles al distribuidor);
- que la interrupción del contrato se produjo en la temporada de mayor consumo de producto;
- se valora igualmente el valor indiciario que reviste el contrato celebrado entre la demandada y Alfredo Zulli - único del que se tiene prueba escrita- cuyo plazo de duración pactado era de 3 años, dato comparativo de utilidad para conocer la práctica habitual de la demandada;
- el reconocimiento de la existencia del contrato de distribución en cabeza de Alfredo Zulli, en ejecución por el período que va desde el 25/10/1997 hasta el 30/4/1998, pues de ello surge que no puede el actor adjudicarse en exclusividad el mérito de introducir el producto en el mercado local, pues habrá que reconocerse que parte del éxito de la inserción del producto en el mercado fue atribuible al anterior distribuidor.

Por todo ello, estimo que resultaba tiempo suficiente para que Francisco Zulli reorganice y reestructure su actividad un lapso de 12 meses (Cfr. CNCom. Sala D, 30/5/79, LL, 1979-D,306; CNCom Sala D, 2001/05/22, ?Jose Morandeira S.A c. Nobleza Piccardo S.A.? Cita Online AR/DOC/2430/2001; CNCom. Sala C, 31/5/2005, ?Fábrica de Implementos Agrícolas S.A. c. Kohler Company?, Cita Online AR/JUR/1089/2005; CNCom Sala B 22/8/2007, ?Vazquez, Hugo A. c. Compañía de Alimentos Fargo S.A.?, cita Online AR/JUR/6119/2007; CNCom Sala C, 1993/06/30, ?Giorgetti, Héctor R. y otros c. Georgalos Hnos S.A.?, Cita Online AR/DOC/1247/2001; CSJT, sent. n°179 de 14/3/2014, in re ?Jiménez Juan Alberto c. Compañía de Alimentos Fargo S.A. s/ Contratos?), por lo que la indemnización fijada como preaviso (comprensivo en forma global del lucro cesante y el daño emergente) se establece en el importe correspondiente a las ganancias probables del actor por ese período de tiempo (25%), considerando un volumen de ventas mensual de 46.675 litros de cerveza. Es decir, que la indemnización a la que se condena a la demandada por tal concepto equivale a la cantidad de 140.265 litros de cerveza Budweiser blanca (46.675 x 25%= 11.668,75 x 12), cuyo equivalente en pesos deberá determinarse en la etapa de ejecución de sentencia, teniendo en cuenta el precio de venta al comercio del litro de cerveza blanca.

5.4. El actor reclama indemnización por daño moral, la que estima en un 20% de la suma global de los otros rubros. Cabe recordar brevemente la cuestión del daño moral como rubro indemnizable en materia contractual. Es sabido que el principal efecto de las obligaciones, es que confieren al acreedor el derecho a obtener del deudor el cumplimiento de la prestación debida, y en su defecto, el derecho a reclamarle las indemnizaciones que le resarzan los perjuicios ocasionados por la inexecución (art. 505, Cód. Civil) siendo el deudor responsable de los daños e intereses que resultaren al acreedor por dolo, mora o culpa (arts. 506, 508 y 511). En la noción de "daños e intereses" se

comprende el valor de la pérdida que haya sufrido y el de la utilidad que haya dejado de percibir el acreedor a causa de la inejecución del deudor (art. 519) computándose a tal fin los que fueren consecuencia inmediata y necesaria de la falta de cumplimiento, salvo si la inejecución fuere maliciosa, en cuyo caso se incluirán también las consecuencias mediatas (arts. 520 y 521). El art. 522 (texto según ley 17.711 -Adla, XXVIII-B, 1810-) incorpora la cuestión del daño moral en los casos de indemnización por responsabilidad contractual, facultando al juez a condenar al responsable "de acuerdo con la índole del hecho generador de la responsabilidad y circunstancia del caso". La jurisprudencia ha interpretado la facultad concedida por el legislador con criterio estricto, exigiendo que quien lo invoca pruebe concretamente su acaecimiento y que las perturbaciones exceden las simples molestias que pueda ocasionar el incumplimiento contractual. Compartiendo las expresiones de Matilde Zavala de González en su artículo Amplitud resarcitoria del daño moral contractual, Publicado en: RCyS 2004 , 211 DJ 2004-3 , 533), en general, el daño moral se infiere a partir de situaciones objetivas que autorizan presumirlo. Salvo excepciones (como el daño psíquico, que de ordinario reclama opinión profesional y para ello tenemos el testimonio de la psicóloga de fs. 187), no es menester acreditación directa sobre el quebranto espiritual o desmejoramiento de la personalidad de la víctima. Aunque, desde luego, las precisiones probatorias que los litigantes suministren permitan calibrar una mayor o menor gravedad con influencia en la cuantía indemnizatoria y entiendo que en el caso se dan esas precisiones que permiten inducir que la ruptura contractual ha provocado desmedros espirituales para el actor. Estimo que en el caso están dadas las condiciones para hacer lugar al reclamo, atento la unilateral e inconsulta ruptura del contrato por parte de la demandada, con manifiesta indiferencia por las legítimas expectativas del actor y de su esfuerzo en procurar mayor clientela, y en atención al tiempo en que la misma se concretó, justo en la época de mayores ventas. Ello configura un comportamiento reñido con la buena fe, que trascendió en desmedro de la personalidad del actor conforme da cuenta el testimonio rendido por la Psicóloga Teresa Mirta Fernández que obra a fs.817, y los testimonios rendidos en el incidente de embargo preventivo, hecho este que trasciende la calidad de simples molestias, e importa injusta vulneración al orden afectivo o espiritual. Asimismo, resultan indicios de la existencia de la angustia y sufrimiento provocados por la ruptura contractual, las circunstancias acreditadas de los años de trayectoria de Zulli como distribuidor, con reconocimiento a su prestigio, y el hecho de que recurriera inmediatamente al crédito bancario para atender la ruptura de la cadena de pagos, lo que habla de una determinada conducta comercial . Las constancias de autos demuestran las molestias que la situación debió ocasionar al actor, en particular la inseguridad e incertidumbre ante el abrupto devenir de los hechos, que lo llevaron a iniciar acciones judiciales para el reconocimiento de sus derechos. Indudablemente, ello debió lesionar sus afecciones legítimas, provocando en su ánimo graves mortificaciones al ver frustrada su legítima expectativa de mantener su relación comercial con la demandada. Por este rubro propongo se acuerde la cantidad de \$..., pues ello coincide con lo resuelto en otros casos en materia de ruptura del contrato de distribución (CNCom sala D, 30/5/79, LL, 1979-D,306; CNCom. Sala C, ?Giorgetti, Héctor R. c. Georgalos Hnos S.A.?, cita Online AR/JUR/2095/1993). 6. En cuanto a las costas considero que en ambas instancias deben ser a cargo exclusivo de la demandada. Esta solución resulta compatible con el criterio objetivo del vencimiento (art. 107 CPCyC.). El hecho de que la pretensión indemnizatoria no fuera admitida en la cuantía pretendida no obsta a dicha conclusión, toda vez que en los reclamos por daños y perjuicios - como en el sub lite- las costas deben imponerse a la parte que con su proceder dio motivo al pedido resarcitorio, de acuerdo con una apreciación global de la controversia y con independencia de que las reclamaciones del perjudicado hayan progresado parcialmente, sin que quepa sujetarse en esta materia a rigurosos cálculos aritméticos (CNCom., esta Sala "Alba de Pereira, Victorina c/ Morán, Enrique Alberto", del 29-03-94; id idem "Pérez, Esther Encarnación c/ Empresa Ciudad de San Fernando S.A.", del 02-02-99, id idem "Maraco SRL c. HSBC Bank Argentina S.A.", del 07-08-06, entre otros). Sin perjuicio de ello, se aclara expresamente que las costas que soportará CICSA se calcularán sobre el monto de la condena. Por lo expuesto, voto la cuestión por la NEGATIVA. A la MISMA CUESTIÓN, La Sra. Vocal MARÍA DEL PILAR AMENÁBAR, DIJO: Estando de acuerdo con los fundamentos dados por la Sra. Vocal preopinante, voto en igual sentido. A la SEGUNDA CUESTIÓN, La Sra. Vocal MARÍA DOLORES LEONE CERVERA, DIJO: En consideración al acuerdo a que se ha llegado sobre la cuestión anterior, propongo I. REVOCAR la sentencia de fecha 8/5/2013 y como sustitutiva disponer HACER LUGAR a la demanda por daños y perjuicios promovida por Francisco Zulli en contra de Compañía Industrial Cervecería S.A. condenando a ésta última a abonar al actor la cantidad de pesos equivalente al valor de 140.265 litros de cerveza Budweiser blanca, teniendo en cuenta el precio de venta al comercio, cuyo importe deberá ser calculado en la etapa de ejecución de sentencia, con más la suma de \$... en concepto de daño moral. Ello en el plazo de diez días de quedar firme la presente, devengando en caso de mora intereses conforme lo considerado.II. IMPONER las costas de ambas instancias a la demandada (art. 107 CPCC).III. RESERVAR pronunciamiento sobre honorarios para su oportunidad. Así lo voto. A la MISMA CUESTIÓN, La Sra. Vocal MARÍA DEL PILAR AMENÁBAR, DIJO: Que estando de acuerdo con los fundamentos dados por la Sra. Vocal preopinante, se adhiere a los mismos, votando en igual sentido.- Y VISTOS: El resultado de la votación consignada precedentemente, se : RESUELVE: I.

REVOCAR la sentencia de fecha 8/5/2013 y como sustitutiva disponer HACER LUGAR a la demanda por daños y perjuicios promovida por Francisco Zulli en contra de Compañía Industrial Cervecera S.A. condenando a ésta ultima a abonar al actor la cantidad de pesos equivalente al valor de 140.265 litros de cerveza Budweiser blanca, teniendo en cuenta el precio de venta al comercio, cuyo importe deberá ser calculado en la etapa de ejecución de sentencia, con más la suma de \$... en concepto de daño moral. Ello en el plazo de diez días de quedar firme la presente, devengando en caso de mora intereses conforme lo considerado. II. IMPONER las costas de ambas instancias a la demandada (art. 107 CPCC). III. RESERVAR pronunciamiento sobre honorarios para su oportunidad. La presente sentencia es dictada por dos miembros del Tribunal por existir coincidencia de votos entre el primer y segundo votante (art. 23 bis de la LOT, texto incorporado por la Ley N° 8.481). HÁGASE SABER.-
MARÍA DOLORES LEONE CERVERA MARÍA DEL PILAR AMENÁBAR Ante mí: María Laura Penna
004353E