

Contratos De Distribucion Contrato Atipico Rescison Del Contrato Danos Requisitos Exclusividad

JURISPRUDENCIA

Daños. Requisitos. Exclusividad.

Contratos de distribución. Contrato atípico. Rescisión del contrato.

Se confirma la sentencia que hizo lugar en forma parcial a la reparación de los daños por la ruptura de un contrato de distribución, pues si bien no pudo probarse que la actora fuera distribuidora exclusiva, y al comerciante le asiste la facultad de decidir dónde vender sus productos, la existencia de un contrato que le permitió utilizar un eficaz método de distribución limita su libertad empresarial y le impone correlativas obligaciones.

En Buenos

Aires, a los 23 días del mes de abril de dos mil quince, reunidos los Señores Jueces de Cámara en la Sala de Acuerdos, fueron traídos para conocer los autos ?TECNOTOOL S.R.L. C/ WALTER DO BRASIL LTDA. S.A. S/ ORDINARIO? (expediente n° 28649/07; juzg. n° 12, sec. n° 23), en los que, al practicarse la desinsaculación que ordena el artículo 268 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, resultó que la votación debía tener lugar en el siguiente orden: Doctores Julia Villanueva (9), Juan Roberto Garibotto (8) Eduardo R. Machin (7).

Estudiados los autos la Cámara plantea la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia de fs. 2691/2701? La señora juez Julia Villanueva dice: I. La sentencia apelada. La sentencia obrante a fs.

2691/2701 hizo lugar en forma parcial a la reparación de los daños reclamados por Tecnotool SRL a Walter Do Brasil Ltd. por ruptura ilegítima del contrato de distribución cuya existencia había sido invocada por la actora en sustento de la acción. Para así decidir, el sentenciante tuvo por cierto que la demandada había introducido nuevas áreas de venta de sus productos en zonas cuya comercialización había sido desarrollada hasta entonces por la actora con exclusividad, por lo que la conducta de ésta de no acatar esa decisión no debía considerarse, según sostuvo, susceptible de reproche alguno. Consideró, por ende, que no había existido la ?justa causa? invocada por la demandada para dar por finalizado el vínculo, por lo que concluyó que tal extinción sólo hubiera procedido si se hubiera otorgado a la distribuidora un preaviso razonable. Estimó que no correspondía efectuar distinción alguna entre Walter AG y Walter Do Brasil Ltda., toda vez que, si bien desde un punto de vista formal esas personas jurídicas eran diversas, la aquí demandada era filial de la empresa alemana, lo cual lo condujo a concluir que el contrato de distribución invocado en autos se había iniciado en el año 1999, año en el cual la actora se había vinculado a la nombrada Walter AG. A fin de fijar la

indemnización por falta de preaviso sostuvo que debía tenerse en cuenta la duración del aludido contrato, el promedio mensual de la utilidad neta del último año del vínculo y el reconocimiento de un mes de indemnización por cada uno de esos años de duración con un tope de seis meses. En función de ello y teniendo en consideración que la utilidad mensual neta de ese último año había sido de \$..., fijó la referida indemnización en el importe de \$..., más intereses. Rechazó los demás rubros reclamados e impuso las costas íntegramente a la demandada por haber resultado vencida. II. Los recursos. 1. La sentencia fue apelada por ambas partes. La actora expresó agravios a fs. 2721/2732, los que no fueron contestados por su adversaria. De su lado, la demandada hizo lo propio a fs. 2736/7, motivando la respuesta que obra a fs. 2743/5. La actora se queja únicamente por la desestimación de la indemnización reclamada por ella en concepto de pérdida de clientela. Expresa las razones por las cuales, según aduce, no es pertinente aplicar al caso la solución jurisprudencial que invocó el juez de grado, sosteniendo, entre otras cosas, que la relación contractual habida entre las partes no se había agotado en la mera distribución sino que su parte había ejercido la representación de la demandada. Manifiesta, asimismo, que ese temperamento fue dispuesto sin que el magistrado analizara la actividad realizada durante tantos años por su parte a efectos de obtener la aludida clientela. 2. La demandada, por su parte, solicita que se revoque íntegramente el pronunciamiento. Sostiene que, al concluir que no había existido justa causa para la extinción del contrato, el magistrado había ignorado sus derechos en materia de reorganización de su negocio a efectos de lograr nuevas bocas de inserción de sus productos en el país. Afirmo que la decisión de nombrar nuevos distribuidores en la República Argentina y asignar a éstos zonas de actuación propias constituyó el ejercicio regular de un derecho elemental de su parte. Expresa que avisó fehacientemente a ?Tecnotool? de la nueva organización del negocio en esta región siendo la distribuidora quien había desoído sus instrucciones, provocando con su conducta la aludida extinción. Aduce que quedó claro que la pequeña estructura de la actora no resultaba suficiente para abarcar la totalidad del negocio que la demandada proyectaba, razón por la cual en la reunión del 18 de noviembre del 2005 se le había informado que se nombrarían dos nuevos distribuidores en las zonas de Santa Fe y Buenos Aires, pero que se protegería a ?Tecnotool? de la competencia de esos distribuidores, para lo cual era necesario que ésta hiciera conocer a la demandada el detalle de los clientes a los que distribuía. Pone de resalto que, a diferencia de lo sucedido con la actora, ?Ipamec? -empresa que distribuía sus productos en Mendoza- había cumplido con la totalidad de los requisitos que su parte le había pedido, sin sufrir ningún perjuicio. Expresa que, a efectos de permitirle llevar a cabo esa reorganización, ?Tecnotool? le había

exigido prestaciones infundadas y exorbitantes, razón por la cual no había podido llegar a ningún acuerdo. Aduce que el 23 de octubre de 2006 notificó a la demandante que a partir del primero de noviembre de ese año se designarían distribuidores que actuarían en zonas específicas, en las cuales no podría desempeñarse la nombrada, quien debería acotarse a distribuir los productos de WdB en las zonas que le fueron indicadas. Dejó aclarado que dichas zonas incluían la actuación de ?Tecnotool? en la Provincia de Buenos Aires debido a que allí se radicaban entre el 90% y el 80% de sus clientes, como así también que esa reorganización había sido efectuada luego de transcurrido un año de preaviso, tal como, según afirma, había sido reconocido por la misma ?Tecnotool? en su nota del 27 de octubre de 2007 acompañada por ella como prueba número 12. Pese a ello, afirma que ?Tecnotool? desobedeció sus instrucciones generando aireadas protestas por parte del resto de los distribuidores, lo cual forzó a su parte a hacer efectivo el apercibimiento que le había anticipado. De otro lado, la recurrente se queja de que el a quo haya computado, a los efectos de fijar la indemnización, el 100% de la utilidad mensual del año 2006, sin atender a que, como surge del peritaje contable producido en autos, sólo el 90% del giro de la nombrada se componía de los productos adquiridos a su parte, lo cual la conduce a sostener que la indemnización correcta hubiera debido calcularse computando el monto de \$... como utilidad de ?Tecnotool? relevante a estos efectos. Finalmente, se agravia del hecho de que la sentencia recurrida haya condenado a su parte a soportar la totalidad de las costas. Funda este agravio en que, contrariamente a lo sostenido en el pronunciamiento, su parte no resultó vencida en lo sustancial, dado que sólo uno de los cuatro rubros reclamados por la demandante había prosperado, rubro que sólo representa el 11% del total demandado.

II.La solución. 1. El litigio. Como surge de la reseña que antecede las partes están contestes en cuanto a la configuración de varios de los aspectos que integran la plataforma fáctica de esta litis. En tal sentido, no es hecho controvertido que ellas celebraron el contrato debatido en autos, por el cual la actora devino distribuidora de la demandada. Tampoco lo es que dicho contrato fue resuelto por decisión de esta última, adoptada con sustento en la ?desobediencia? que atribuyó a su contraria que la llevó a invadir zonas que la defendida había asignado a terceros al reorganizar su negocio. Así las cosas, la solución de la causa exige dilucidar si en el marco de la plataforma fáctica recién reseñada se configuraron o no los presupuestos de la responsabilidad contractual que la actora atribuyó a la demandada.

2.Las características del contrato de distribución. A los efectos recién anticipados, considero conveniente comenzar por destacar que, por tratarse de un contrato atípico y, por ende, carente de normas expresas que lo regulen, el régimen del contrato de distribución comercial debe buscarse en la propia voluntad de las partes expresada en la convención particular de que se trate y en los principios generales de los contratos. Es necesario, además, considerar la finalidad económica-jurídica de tal contrato, en tanto elemento de óptimo rango para interpretar cuál debe ser el sentido y el alcance de lo acordado y cuáles las necesidades y expectativas que mediante él las partes procuraron atender. Desde tal perspectiva, se admite sin discusión que la distribución a través de terceros independientes (concepto que empleo en sentido amplio) genera una relación fecunda en consecuencias positivas tanto para el productor como para el distribuidor (Lorenzetti, Ricardo L, Tratado de los Contratos, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 1999, T. I, p. 513 y ss.) Así, además de no arriesgar capital propio, no vincularse directamente con el público, no sobredimensionar su empresa y otras ventajas, esta manera de comercialización de bienes permite al productor establecer un sistema que, según ha podido ser comprobado en la realidad empresarial, le resulta más conveniente para la colocación de sus productos que la utilización de sus propios dependientes (Marzorati, Osvaldo, El contrato de concesión comercial, ED, 126-978). Del lado de los distribuidores, por su parte, la pertenencia a la estructura del principal, les permite ampararse en el reconocimiento de la marca que han de utilizar, liberándose así de la necesidad de cargar con los costos y la planificación que conlleva fabricar e instalar un producto nuevo en el mercado. No obstante, esas ventajas que adquiere el distribuidor tiene como contrapartida la necesidad de respetar que sea el productor quien controle y lidere la distribución, desde que, en definitiva, de lo que se trata es de controlar esa etapa final de su propio negocio (Conf. C.N.Com., Sala B, ?Julio Bacolla S.A. y otros c/ Sevel Argentina?, 26.3.01, JA, 2002-I-391; íd., ?P. Campanario S.A. c/ Plan Ovalo S.A. de Ahorro para Fines Determinados?, 24.9.1998, JA, 1999-II-15).

3. Aplicación de los reseñados conceptos al presente caso. Aplicados estos conceptos al caso, asiste razón a la demandada en cuanto a que las consecuencias producidas en el marco de la relación de marras deben ser ponderadas de forma técnica y profesional por quienes se avienen a revestir la calidad de distribuidores. En ese contexto, la base sobre la cual la emplazada construyó su defensa es en principio correcta: en tanto dueña del negocio, asistía a su parte el derecho de diagramarlo del modo en que mejor conviniera a sus intereses. Mas me parece que en el caso que nos ocupa esto fue así sólo en un principio, esto es: la actora tuvo libertad para decidir si celebraba o no el aludido contrato, sin que quepa suponer que su adhesión haya obedecido a otra cosa que a la conveniencia de tal contrato a su respecto, razón por la cual lo celebró. Esa libertad, no obstante, desapareció después, esto es, cuando ya en marcha la empresa que hubo de montar para poder cumplir con el contrato celebrado, la demandada ejerció abusivamente las aludidas facultades que le concedía tal contrato. Tengo para mí que hay que distinguir entre el sinalagma genético y el sinalagma funcional del convenio que me ocupa, pues una cosa es la realidad fáctica implícita al momento de su celebración, y otra bien distinta es la que puede verificarse durante su

desarrollo (art. 1.198 del Código Civil), siendo que, como es sabido, este tipo de vínculo importa un contrato de tracto sucesivo (C.N.Com., esta Sala, "Shell Compañía Argentina de Petróleo S.A. c/Cañas Adolfo", 6.11.98; íd., Sala B, "Coninsa S.A. c/ CPC S.A. Ingeniería y Construcciones", 12.9.08) Y digo que esa libertad desapareció porque en supuestos como el de la especie, la ruptura del contrato importa -o puede importar- la extinción de la propia empresa, cuya subsistencia suele depender de la subsistencia de la misma distribución. Por eso es que, a mi juicio, a efectos de evaluar la validez de los cambios impuestos por la demandada con posterioridad al inicio de la relación, lo dirimente es evaluar si ella ejerció regularmente o no las prerrogativas que el contrato le concedía. A estos efectos, debe tenerse como norte que la doctrina rescata a la buena fe como parámetro en cuyo marco deben interpretarse las conductas de las partes así vinculadas (conf. Zavalía, F. "Teoría de los contratos - Parte General", 1984, nro. 24.1.c, p. 265; Gastaldi, J.M., "La buena fe en el derecho de los contratos. Su consagración desde el código civil de Velez Sarsfield", en AAVV "Tratado de la buena fe en el derecho", t. I, 2004, p. 309; Rezzónico, Juan C., ob. cit., p. 59). Desde tal perspectiva, los comportamientos que exterioricen un aprovechamiento de la desigualdad económica del distribuidor no pueden ser tolerados: ingresan la cuestión en el ámbito del abuso del derecho, con lo que surge la norma del art. 1071 del Cod. Civil para poner en su quicio las prerrogativas del principal (ver voto del Dr. Morandi en "Automóviles Saavedra SA / Fiat Argentina S.A.", 8.5.87, ED, 123-121). A mi juicio, ese abuso se configuró en el supuesto bajo examen. Sin duda, no está probado que la actora fuera, al tiempo en que se produjeron los hechos que dieron origen a este pleito, distribuidora exclusiva de la demandada en todo el territorio de la República. Sin ir más lejos, se acreditó -según hecho reconocido por la propia pretensora- que Ipamec SA era quien se ocupaba de la aludida distribución en el oeste del país. A ello se agrega que parece claro que, si la actora alegaba la aludida exclusividad, lo menos que debió hacer fue producir prueba enderezada a constatar las ventas que en el resto del territorio argentino había ella realizado en ejercicio de tal exclusividad. A estos efectos, como es claro, no era suficiente la prueba testimonial, toda vez que ese específico hecho era susceptible de ser demostrado mediante prueba dotada de mayor eficacia como la prueba de libros o la prueba informativa. Del peritaje contable producido a fs. 508/509 no surge que la actora se haya efectivamente desempeñado en todo ese territorio. De ese peritaje, en cambio, resultan listados (v. fs. 496/507) que fueron acompañados por la propia actora y permitieron al perito aseverar que los clientes de la demandante correspondían al Gran Buenos Aires y a Capital Federal -aunque había algunos de Pilar, Campana y Zárate-, incluyendo también Rosario y Córdoba. En cambio nada se dijo acerca de los clientes que, según ciertos testimonios producidos en la causa, la demandante pretendió tener en San Luis, La Pampa, Neuquén, Santa Cruz y Río Negro. No parece que sea necesario abundar demasiado para justificar que, ante esa contundente prueba de libros, la prueba testimonial cede en eficacia. Así surge de lo implícitamente dispuesto en el art. 208 del Código de Comercio, el que, al establecer la nómina de elementos mediante los cuales los contratos pueden probarse, lo hace mediante siete incisos y un último párrafo que denotan un orden de preferencia del legislador en la materia. Es decir: el orden asignado a esa enumeración no es arbitrario, sino reflejo de la decreciente idoneidad probatoria de los medios enumerados, como se advierte de la misma consistencia de tales elementos que, comenzando por aquel que hace fe -instrumento público- culmina con la prueba testimonial, que fue colocada en el último lugar. Por lo demás, tengo para mí que la eficacia probatoria de los distintos elementos aportados al proceso puede y debe en ciertos casos ser apreciada a la luz de la condición que revisten las partes enfrentadas, aseveración que habilita a sostener que mal podría la demandante -en su calidad de comerciante obligada a llevar libros (art. 43 c.com)- pretender que sus constancias documentales y registrales vieran menguada su eficacia ante la declaración de los testigos por ella también propuestos. De lo hasta aquí expuesto infiero que la falta de presencia de la actora en inmensas zonas del país, deja en claro que no pudo haber sido intención de las partes habilitar a la nombrada a oponerse a la decisión de su adversaria de llevar, por medio de nuevos distribuidores, esa distribución hacia esas zonas hasta las cuales la demandante no llegaba. Acepto asimismo que, al menos en principio, también podía la demandante reorganizar su negocio alterando las zonas de la actora si esto se presentaba como necesario para esa reorganización y se buscaba el mecanismo para evitar que la situación de la distribuidora fuera drásticamente perjudicada. Pero el hecho de que lo expuesto deba entenderse así, no habilita a concluir que el derecho de reorganización de la demandada incluía la posibilidad de distorsionar significativamente el contenido económico del contrato que tenía celebrado con su distribuidora. Es claro que la adopción de una u otra política en esa materia es cuestión que, en la medida que se mantenga dentro del marco de la ley, queda deferida a la discreción del empresario y no es susceptible per se de comprometer su responsabilidad. En tal contexto, una primera lectura de la conducta así descripta, podría conducir a sostener que la demandada hizo lo que hubiera hecho cualquier empresario diligente, esto es, adoptar un temperamento idóneo para colocar del mejor modo posible su producción en el mercado. Pero esos principios según los cuales esta cuestión sólo concierne al empresario, ¿son aplicables también cuando, a raíz de los vínculos creados por ese mismo empresario con terceros, esa decisión ha de incidir directamente en el patrimonio de éstos? A mi juicio, no. Es claro que el comerciante puede decidir si vende o no sus productos y en qué zonas, pero no menos lo es que si ha celebrado un contrato que ha justificado que un tercero ponga en marcha toda una

empresa, creando lazos jurídicos e invirtiendo su propio capital con vistas a realizar para aquél tales ventas, éste ya no tiene aquella libertad: no podría decidir quitarle esa posibilidad de vender si ello importara frustrar sus legítimas expectativas contractuales. Por eso es que, según mi ver, no asiste razón a la demandada en su pretensión de no que se configuró conducta ilícita suya que sirviera de presupuesto a su obligación de reparar. Así lo juzgo pues el margen de su libertad empresarial resultó alterada como consecuencia del contrato que con la actora tenía celebrado: la decisión de celebrar ese contrato importó, en sí misma, adoptar un determinado modo de gestión empresarial que, a la par que le permitía utilizar un eficaz método de distribución comercial, le imponía correlativas obligaciones. Entre esas obligaciones, y por razón de elementales reglas de buena fe, se encontraba la de evitar que la consecución de su propio interés diluyera las mencionadas legítimas expectativas económicas del sujeto de quien se había valido para extenderse. A mi juicio ese avance indebido sobre las prerrogativas contractuales de la actora debe tenerse por acreditado.

Nótese, en tal sentido, que en la carta que la demandada envió a su adversaria el día 13 de octubre de 2006 (ver su copia a fs. 136), aquélla expresó textualmente lo siguiente: "...Le informamos que a partir del 01 de NOVIEMBRE de 2006, Tecnotool S.R.L. sólo podrá distribuir productos de la marca Walter en las Zonas 1 y 3 de la Provincia de Buenos Aires, delimitadas por las siguientes avenidas: (a) desde Av. General Paz y Panamericana (ramal Pilar hacia el este Río de la Plata), hasta ruta 6 hacia el norte (Zona 1) y (b) desde Av. General Paz y Av. Rivadavia hacia el sur, hasta Av. Hipólito Irigoyen (Avellaneda), hasta rotonda de Burzaco, Camino de Cintura, Av. Faid hasta Ruta 6 hacia el oeste (Zona 3)...". La sola confrontación del radio así delimitado con el listado al que se hizo referencia más arriba es suficiente para exhibir en grado de evidencia que la demandada ejerció de forma unilateral la decisión de restringir drásticamente las zonas que con anterioridad habían correspondido a la actora. De ese listado surge que la demandante no sólo tenía importante presencia en la zona de Rosario, sino también en varias y relevantes localidades de la Provincia de Santa Fe y de Buenos Aires, como Venado Tuerto, Pergamino, San Nicolás, etc. Lo mismo ocurría, en ese entonces, con su presencia en la Provincia de Córdoba, lo cual me convence de que, al restringir del modo en que lo hizo las aludidas zonas, la demandada ejerció abusivamente el derecho a reorganizarse que invocó en sustento de ese proceder.

4. Restantes defensas ensayadas. No obsta a lo expuesto que, como sostuvo la defendida, la actora haya tomado conocimiento de la reorganización que su adversaria programaba con la anticipación que aquélla señala. Y esto, por algo obvio: esa reorganización, efectuada con el alcance con el cual pretendía serlo, fue resistida con la actora con derecho; derecho cuya realidad constaba sin duda a la demandada, al punto de que, como ésta misma lo reconoció, su parte intentó sin éxito indemnizar a la pretensora (lo cual se habría frustrado, según sus dichos, a raíz de las exorbitantes sumas que su contraria pretendía). Sin duda, esta aseveración de la demandada la coloca en contra de sus propios actos, desde que mal puede sostener ella hoy que su conducta no generó a su contendiente perjuicio alguno, cuando, según se vio, fue ella misma quien reconoció el derecho de ésta a obtener esa compensación que no fue aceptada. Por lo demás, el meollo del asunto puede ser aprehendido a la luz de la nota del 27 de octubre de 2007 que la actora envió a su adversaria -nota citada por ésta misma- en la que expresó: "¿Al vedársele a Tecnotool la posibilidad de vender en toda la provincia de Buenos Aires, tal como lo viene haciendo desde hace años, mi representada pierde el 50% de su cartera de clientes a los que les vende productos Walter...?" (v. fs. 139). Demostrado -como ha quedado a la luz de los listados referidos más arriba- que lo así afirmado era exacto y, por ende, también susceptible de generar el daño que había motivado la resistencia, mal podría sostenerse (como parece insinuar la quejosa) que la actora haya estado desde entonces en condiciones de conocer que esa reorganización habría de llevarse a cabo de todos modos, por lo que el hecho de que la intención de hacerlo haya sido exteriorizada en aquel tiempo no es elemento idóneo para habilitar a suponer que la demandante se hallaba ¿preavisada? en los términos que aquí interesan. Tampoco obsta a la solución que propongo el hecho de que, según la demandada, la actora no le haya hecho conocer la lista de sus clientes (lista que habría sido requerida a ésta a los fines de no perjudicarla con la reorganización en cuestión). Más allá de si ¿WDB? tenía o no el derecho a acceder a esa información tan sensible -vinculada con un intangible de la demandada que podía, por hipótesis, pasar a los nuevos distribuidores ante esa reorganización que excluyera a la demandante de sus zonas- lo cierto es que, como se vio más arriba, la demandada tuvo conocimiento de cuáles eran las áreas en las que la demandante operaba sin que tal dato haya tenido ninguna significación a esos efectos. Por tales razones, es mi convicción que esa alegación de la demandada es vacua, desde que quedó probado que, con la lista de clientes de la actora o sin ella, la reorganización en cuestión se hubiera de todos modos realizado del modo en que lo fue. La sentencia, por ende, debe ser confirmada en este aspecto.

5. Indemnización por ruptura ilegítima. Principios que rigen el asunto en este tipo de contratos. Así las cosas, corresponde que me ocupe de examinar la viabilidad de reconocer a la actora la indemnización que ha reclamado en concepto de ruptura ilegítima del contrato de marras. Ardua controversia doctrinaria y jurisprudencial ha habido en torno a cuáles son los presupuestos para que la rescisión de un contrato de este tipo sea legítima. Hoy por hoy parece haber consenso en cuanto a que la solución varía según el tiempo fijado para la duración del convenio, pues una es la solución que corresponde adoptar frente a los contratos cuya vigencia ha sido prevista por un cierto plazo, y otra la que debe aplicarse a los que han sido concebidos por tiempo indeterminado (solución -ésta última- que

se ha considerado aplicable a los contratos que, sucesivamente renovados, son idóneos para crear, por tal razón, un vínculo con perspectivas de continuidad; C.N.Com. Sala B, Martínez y Perrota c/ Esso S.A.P.A. s/ ordinario?, E.D. 164-40). A partir de la doctrina sentada por la Excma. C.S.J.N. en ?Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A.? (Fallos: 311-1337; LL, 1989-B, p. 5) se admite en forma pacífica que en los contratos por tiempo indeterminado -como el que dio origen al presente juicio-, asiste a las partes la posibilidad de denunciarlo sin expresión de causa. En el citado precedente -doctrina que debe, en lo sustancial, considerarse aplicable al convenio que nos ocupa-, y a fin de fundar la validez de la cláusula contractual que así lo establecía, el Alto Tribunal sostuvo que cuando las partes no establecen un plazo de duración, es porque entienden que el contrato puede concluir en cualquier momento y no porque quieren ligarse jurídicamente en forma perpetua. No obstante, esto requiere precisiones, que fueron puestas de relieve por el mismo Tribunal cuando, tras admitir la validez de una cláusula con ese contenido, dejó aclarado que esto no significaba habilitar su ejercicio abusivo. Desde la perspectiva de esas doctrinas, claro resulta que el ejercicio regular del derecho a rescindir sin causa se encuentra subordinando a la necesidad de respetar dos tiempos. Por un lado, es necesario respetar cierto lapso de vigencia del contrato, desde que el principal no podría rescindir sin dar a su contratante el tiempo necesario para que amortice la inversión que realizó con motivo del negocio y obtenga ganancias; y, por el otro, debe respetar el tiempo que conlleva un preaviso adecuado. Respecto del primero, y en ocasión de fallar el caso ?Cherr- Hasso Waldemar c/ The Seven Up? del 5-11-91 (Fallos: 314-1358; ED, 164-42) la misma Corte tuvo oportunidad de señalar que, a fin de evaluar la regularidad del derecho a rescindir, era necesario determinar si había existido un retorno de la inversión efectuada por el distribuidor (allí concesionario) en la medida en que esta finalidad había sido uno de los motivos determinantes de la duración indefinida del contrato, dejando aclarado que la falta de amortización tornaba abusivo el aludido ejercicio. De esto se infiere que, aunque el contrato no contenga plazo, no puede ser rescindido en cualquier tiempo, sino que es necesario que transcurra el plazo mínimo necesario -lo que ha llevado a cierta doctrina a hablar de un plazo tácito (Legarre, Santiago, La Corte se pronuncia nuevamente sobre los contratos de concesión, ED 145-759)- para que tenga lugar esa amortización y el contratante obtenga la expectativa económica que razonablemente podía esperar del contrato. Recién después de transcurrido tal plazo tácito -cuya duración dependerá de la cuantía de las inversiones y de la rentabilidad del negocio-, nacerá el derecho a rescindir sin causa, con la consecuencia de que el contrato continuará mientras ninguna de las partes ejerza tal derecho. No obstante, inocultable -como es- al sentido común que un establecimiento en explotación no puede cerrar sus puertas abruptamente, forzoso es concluir que el ejercicio de ese derecho a rescindir sin causa no puede ser intempestivo. Por eso es que al reseñado plazo de vigencia contractual que es necesario respetar para que el convenio cumpla su finalidad, se agrega otro plazo más, derivado -como se dijo- de la necesidad de otorgar un adecuado preaviso. Cuál debe ser la duración de ese preaviso es cuestión que ha dado lugar a interpretaciones divergentes. Pero, cualesquiera que sean las pautas que se adopten para fijarlo, lo cierto es que quien decide la desvinculación debe otorgar a su contraparte ocasión de recuperarse, por lo que es inadmisibles que la ruptura se produzca sin un preaviso coherente con la naturaleza y circunstancias de la relación, preaviso enderezado a permitir a la perjudicada solucionar los inconvenientes que naturalmente le acarrea tal cesación.

6. Aplicación de los principios reseñados al presente caso. En el sub lite estamos frente a un contrato celebrado por tiempo indeterminado cuya vigencia -aun teniendo en cuenta las divergencias que existen entre las partes- se mantuvo durante varios años. De esto se deriva que el primero de los plazos más arriba citados -esto es, el plazo que es necesario respetar para que el convenio cumpla su finalidad- debe entenderse cumplido. La cuestión, por ende, ha quedado circunscripta a dilucidar si el preaviso fijado en la sentencia es o no adecuado y, en caso negativo, cuál debería ser la extensión de tal plazo. El señor juez de primera instancia lo fijó en seis meses, solución que agravia a la demandada por cuanto, según sostiene, el contrato que nos ocupa no debe ser ponderado computando a los efectos de su duración la relación que ésta había mantenido con Walter AG, desde que, según sostiene, Walter Do Brasil Ltda. es una sociedad diversa, aunque sea filial de la primera. A mi juicio, el argumento es artificioso. Lo que interesa es que la relación tuvo una prolongada duración en el tiempo, dato -esa prolongada relación- que ha sido considerado suficiente por la doctrina y la jurisprudencia que comparto para determinar la necesidad de fijar un mayor plazo de preaviso. En el caso, probado que la actora distribuía los productos de la demandada -merced a un contrato primero celebrado con la sociedad madre y a ?otro? después concertado con su filial- durante los años que ambas partes aceptan, forzoso es concluir que estamos ante una relación dotada de gran certeza en lo concerniente a su estabilidad, extremo -esa certeza, reitero- que ha sido, precisamente, el elemento que ha llevado a la jurisprudencia a atribuir relevancia a este aspecto. Por tales razones, es mi parecer que el plazo fijado por el juez es razonable, máxime cuando esa solución debió haber sido sabida por las partes de antemano, desde que se trata de un término que no excede el que por lo general ha sido admitido por los tribunales que han debido pronunciarse frente a casos parecidos (ver esta Sala, ?Organización Gómez Páez SRL c/ L'Oreal Argentina SA s/ ordinario?, 17/03/06; íd. CNCom., Sala A, ?Nieva, María Cristina c/ BAESA y otro s/ordinario, del 29/11/01; íd. Sala B, ?Sakai Laboratorios SA c/ Establecimiento Las Marías SA., 25.06.13; íd. Sala D, ?Shell CAPSA c/ Lifrat SA?, 11.10.00, entre otros).

7. Acerca de la viabilidad de alterar las pautas

para el cálculo de la indemnización. Como se dijo más arriba, la demandada solicita la adopción de otras pautas -diversas de las establecidas en la sentencia- a fin de efectuar el cálculo de la indemnización de marras. En tal sentido, ella se queja de que el a quo haya computado, a los efectos de fijar la indemnización, el 100% de la utilidad mensual del año 2006, sin atender a que, como surge del peritaje contable producido en autos, sólo el 90% del giro de la nombrada se componía de los productos adquiridos a su parte. A mi juicio, la queja tampoco es consistente. En efecto: lo que mediante el plazo de preaviso se tiende a preservar, es el derecho del distribuidor a reacomodarse en el mercado, para lo cual su contraparte le debe avisar de la futura extinción del vínculo con suficiente antelación como para que aquél logre ese reacomodamiento sin prescindir de los ingresos que hasta entonces venía percibiendo. Es decir: se trata de asegurar al distribuidor la posibilidad de mantener la misma situación que tenía, que no puede verse abruptamente interrumpida mediante una extinción sin adecuado preaviso. Desde tal perspectiva, la pretensión bajo examen no aparece fundada, desde que, más allá de que no fue sometida conducentemente a decisión del juez de primera instancia (art. 277 del código procesal), lo cierto es que la actividad de la actora no vinculada con los productos de la demandada era nimia. Se halla fuera de cuestión, por eso mismo, que el contrato que vinculaba a ésta con la defendida era esencial. En tales condiciones, y siendo que no se discute que sin tal contrato la demandante debía cerrar sus puertas -produciéndose así esa clausura abrupta del establecimiento con pérdida de todas las ganancias que hasta entonces se venían percibiendo-, resulta inconsistente sostener que la indemnización fijada debe ser reducida en un 10%. Lo que importa, reitero, fueron los efectos que la falta de preaviso produjo, efectos que derivaron en la imposibilidad de la actora de continuar, no sólo con su principalísima actividad -derivada de su relación con la demandada- sino también de aquella otra que se le presentaba accesoria.

8. Acerca del agravio de la actora vinculado con el rechazo de la indemnización por pérdida de clientela. A mi juicio, también es inadmisibile el recurso de la demandada. Su agravio se circunscribe al rechazo de la indemnización reclamada por ella en concepto de pérdida de clientela. Comparto la posición de quienes sostienen que esa indemnización no es procedente en estos casos, dado que, como es sabido, la "clientela" no sólo se genera por la idoneidad del distribuidor (en sentido amplio), sino que guarda estrecha relación con la calidad del producto que éste vende o distribuye. Sin ese producto idóneo, por más diligente que sea, el distribuidor no accederá a esa clientela, de lo que se infiere que cuando contrata con el principal, él sabe de antemano que, al concluir la relación, esa clientela que ha logrado ha de pasar necesariamente a su contratante. Con sustento en ese fundamento ha sido sostenido, según posición que comparto, que la actividad susceptible de concluir por voluntad de cualquiera de las partes implica la virtual inexistencia de "valor llave" -noción que se nutre de la de clientela-; valor que se confunde con el derecho del cocontratante a no padecer una ruptura brusca e intempestiva del negocio (CNCOM SALA "D" ?Larramendy, LL 1979-D,311; SALA "D" 31-5-00, Austral S.R.L. c/ Nestle Argentina S.A.; sala "C", 6-6-94, ?Guimasol S.A. c/ Lever Asociados S.A. LL 1995-B, 170).

9. Agravio acerca de la imposición de costas. Así las cosas, resta tratar la queja de la demandada vinculada con las costas que le fueron impuestas por el juez de la primera instancia. A mi juicio, el agravio es improcedente. Es verdad que, como aquélla expresa, no todos los rubros reclamados prosperaron. No obstante, sí asistió razón a la demandante en lo vinculado a su planteo medular generado a partir de la ilegítima ruptura del contrato que fue objeto de debate en estos autos. Esa ilegítima conducta de la defendida dio origen al pleito y derecho a obtener la indemnización que la apelante negó a su adversaria. En tales condiciones, el hecho de que en la demanda hayan sido incluidos rubros que el sentenciante consideró improcedentes no parece suficiente para justificar que las costas se distribuyan del modo en que la nombrada pretende, toda vez que ese proceder iría en desmedro del principio de reparación integral que rige la materia. Por tales razones, he de proponer a mis colegas resolver la cuestión en el sentido anticipado.

IV. La conclusión. Por las razones expuestas, propongo al Acuerdo confirmar íntegramente la sentencia de primera instancia. En cuanto a las costas de Alzada, no corresponde pronunciamiento en lo que respecta al recurso de la demandada, por no haber mediado contradictorio; y, en lo que concierne al de la actora, esas costas deben ser distribuidas por su orden, no sólo por lo dicho en el punto precedente, sino, además, porque el asunto que motivó la queja ha dado lugar a soluciones contradictorias que pudieron haber llevado a la demandante a creerse con derecho a obrar del modo en que lo hizo. Por análogas razones, los Señores Jueces de Cámara, doctores Juan R. Garibotto y Eduardo R. Machin, adhieren al voto anterior. Con lo que terminó este acuerdo que firmaron los señores Jueces de Cámara doctores: Julia Villanueva, Eduardo R. Machin, Juan R. Garibotto. Ante mí: Rafael F. Bruno. Es copia de su original que corre a fs. 139/152 del libro de acuerdos N° 56 de la Excma. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal Sala "C"

Rafael F. Bruno Secretario Buenos Aires, 23 de abril de 2015. Y VISTOS: Por los fundamentos del acuerdo que antecede se resuelve confirmar íntegramente la sentencia de primera instancia. En cuanto a las costas de Alzada, no corresponde pronunciamiento en lo que respecta al recurso de la demandada, por no haber mediado contradictorio; y, en lo que concierne al de la actora, esas costas deben ser distribuidas por su orden, no sólo por lo dicho en el punto precedente, sino, además, porque el asunto que motivó la queja ha dado lugar a soluciones contradictorias que pudieron haber llevado a la demandante a creerse con derecho a obrar del modo en que lo hizo. Notifíquese por Secretaría. Devueltas que sean las cédulas debidamente

notificadas, vuelva el expediente a la Sala a fin de dar cumplimiento a la comunicación ordenada por el art. 4° de la Acordada de la
Excma. Corte Suprema de Justicia de la Nación 15/13, del 21.5.2013. Julia Villanueva Eduardo R. Machin Juan R.
Garibotto Rafael F. Bruno Secretario Correlaciones: YPF SA c/Castro y Cía. SRL y otro
s/ordinario; Castro y Cía. SRL c/YPF SA s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala C - 29/10/2013 (en sentido contrario) Sabaz,
Ricardo Isaac c/Esso SAPA s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala F - 2/10/2012 Glaglovsky, Miguel Enrique c/Cervecería y
Maltería Quilmes SAICA y G s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala A - 7/9/2012 Ron-Sil SA c/Nobleza Piccardo SAICyF
s/ordinario - Cám. Nac. Com. - Sala D - 6/4/2010 003029E