

# Contratos Leasing Interpretacion Contractual Cobro De Honorarios

DOMINGO, 10 DE ENERO DE 2021

## JURISPRUDENCIA

Contratos. Leasing. Interpretación contractual. Cobro de honorarios

Se mantiene el fallo que hizo lugar parcialmente a la demanda por cobro de retribuciones derivadas de servicios de promoción y financiamiento de operaciones de leasing, pues el contrato analizado conduce a concluir que lo pactado fue que la comisión emergente de la actividad desplegada por la actora, en tanto exitosa, sería íntegramente percibida del cliente por la demandada y sufragada por esta a la reclamante en el porcentaje acordado en ese mismo dispositivo convencional.

En Buenos Aires, al 1er. día de noviembre de 2016, se reúnen los Señores Jueces de la Sala D de la Excelentísima Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal, con el autorizante, para dictar sentencia en la causa ?PROYECTO DOS S.A. c/ NACIÓN LEASING S.A. s/ ORDINARIO?, registro n° 30.299/2011, procedente del JUZGADO N° 8 del fuero (SECRETARIA N° 15), en los cuales como consecuencia del sorteo practicado de acuerdo con lo previsto por el art. 268 del Código Procesal, resultó que debían votar en el siguiente orden, Doctores: Garibotto, Heredia, Vassallo.

Estudiados los autos la Cámara planteó la siguiente cuestión a resolver: ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada? A la cuestión propuesta, el Señor Juez de Cámara, Doctor Garibotto dijo: I. La sentencia de primera instancia. El primer sentenciante hizo lugar parcialmente a la demanda por cobro de retribuciones derivadas de servicios de promoción y financiamiento de operaciones de leasing que dedujo Proyecto Dos S.A.; desechó el argumento de la defensa quien sostuvo que, sin su intervención, esas mismas comisiones eran sufragadas por los clientes a quien la actora facturaba; y por consecuencia, condenó a Nación Leasing S.A. a pagar, a aquélla, \$637.678,49; impuso las costas a ésta y reguló los honorarios de los profesionales intervinientes en el litigio.

Principió el sr. juez por destacar la ausencia de controversia en cuanto a la relación que vinculó a las partes de la litis, que se instrumentó en tres sucesivos convenios cuyo contenido puntualmente describió, en virtud de los que la actora se obligó a gestionar la concertación de contratos de leasing ofrecidos por la demandada quien, de su lado, se obligó a pagar una comisión. Señaló el magistrado que en tales contratos el derecho a la información y la buena fe son relevantes, por cuanto la retribución de una parte queda condicionada a la información que la otra le brinda acerca de la concertación de contratos con terceros.

De seguido analizó la prueba testimonial, confesional, informativa, documental y pericial contable rendida en el expediente y, basado principalmente en lo dictaminado por el experto en contabilidad, que halló cierta desorganización y falta de adecuado registro documental de la información concerniente a las transacciones realizadas en los libros llevados por Nación Leasing S.A., el a quo consideró que el perito no fue dotado por esa parte de las carpetas u operaciones concertadas durante el iter contractual y, por ello y sustentado en las normas de los arts. 33, 43, 44, 53 y 54 del Cód. de Comercio en ese entonces vigente y en la doctrina que mencionó, juzgó que aquellos registros contables, por sí solos, no resultaron suficientes por carecer de soporte instrumental. Brindó el primer sentenciante especial relevancia a los testimonios vertidos por el gerente administrativo financiero y general y por el gerente comercial de Nación Leasing S.A.; encontró probado que a partir del año 2007 fueron concertadas por la actora diversas operaciones con Ecotrans, empresa ésta integrante del Grupo Plaza; y restó, por ello, aptitud probatoria a la confesional rendida sobre ese extremo por el representante legal de Nación Leasing S.A..

Sustentado en todo ello, el a quo concluyó que Proyecto Dos S.A. había demostrado el incumplimiento en que incurrió su oponente en la litis referido a la ausencia de información que debió brindar y la existencia de comisiones insolutas y, por el contrario, señaló que la defendida no alcanzó a probar que las partes hubieren modificado lo pactado mediante un uso particular.

En lo que concierne al quantum de lo que es debido por la demandada a la iniciante, basado en la pericia contable y en el informe producido por el consultor técnico de Nación Leasing S.A., luego de desechar la procedencia de ciertos rubros reclamados por Proyecto Dos S.A., lo fijó en la suma de \$637.678,43 que mandó pagar, con más intereses a computarse a la tasa activa que utiliza el Banco de la Nación Argentina para sus operaciones de descuento de documentos a 30 días, desde la fecha de vencimiento de la factura n° 1005 respecto del monto puesto en ella, y desde la firma de los contratos con el tomador respecto de quince operaciones detalladas en el peritaje contable, según lo acordado en la cláusula 4.5. del contrato.

En tales términos la sentencia fue pronunciada.

II. Los recursos. i. Recurrió el veredicto Nación Leasing S.A. (fs. 1366) quien expresó los agravios de fs. 1393/1409, que fueron respondidos por la actora en la pieza de fs. 1411/1416. (i) Postuló la defensa la revocación íntegra de la sentencia. Sostuvo que las comisiones generadas en favor de la actora eran sufragadas por los respectivos clientes a los que aquélla facturaba directamente; dijo que fueron mal interpretadas las cláusulas 3.2., 4.5. y 4.6. del último de los contratos que vinculó a las partes, aludió a los informes brindados por Transporte Automotor Plaza, Gráfica Pinter S.A. y Moveis Argentina, a lo declarado por los testigos Giménez y Balasso, y a los peritajes contables, y sostuvo que en la contabilidad llevada por Proyecto Dos S.A. no se halló registro de facturas insolutas salvo

aquella n° 1005 que adujo nunca haber aceptado, e igual cosa predicó respecto de sus propios libros mercantiles. Abundó sobre todo esto. En subsidio solicitó la revocación parcial del pronunciamiento. (ii) Se agravió por haber sido condenada a pagar intereses devengados antes de interpuesta la demanda que, lo sostuvo, la actora no reclamó. (iii) Se quejó de lo que entendió una grosera y evidente duplicación del monto de \$ 177.830,81 correspondiente a la factura n° 1005. Dijo que ese importe, que no fue reclamado por la actora, equivale a la suma de las cuatro primeras operaciones listadas por el perito de oficio y, de seguido extensamente criticó ese dictamen, todo lo cual tengo presente. (iv) Se agravió por lo que consideró una indebida inclusión de operaciones posteriores en más de seis meses a la resolución contractual. Sobre esto, adujo que ambas partes coincidieron en cuanto a que la resolución del vínculo se produjo el 2.10.09, que desde esa data no se generó comisión alguna en favor de Proyecto Dos S.A. y, por ello e invocación mediante de lo dispuesto en la cláusula 4.5. del contrato fechado el 21.5.07, afirmó que tres de las operaciones que fueron reconocidas en la sentencia con base en lo peritado deben ser excluidas del monto de condena. (v) En lo que se refiere a la firma Econtrans, aseveró haber concertado directamente con ella dos contratos de leasing en el curso del año 2005 sin intervención de la actora; dijo que en ese momento aquella empresa no era propiedad de Transporte Automotor Plaza S.A., y agregó que luego se contrataron cinco operaciones que fueron indebidamente ponderadas en la sentencia de grado, en la que no se advirtió que el cliente había sido contactado directamente por la dicente. Abundó sobre todo esto. (vi) Se agravió, en fin, de la forma en que fueron impuestas las costas y solicitó que éstas se distribuyan considerando la suma por la que la demanda fue deducida y el monto por el que la acción prosperó. ii. Fueron también apelados los honorarios, según da cuenta de ello la nota de elevación del expediente de fs. 1387. III. La solución. i. No existe controversia en cuanto a que las partes se vincularon por medio de los contratos que, sucesivamente, fueron suscriptos en marzo de 2004 (fs. 6/15), en mayo de 2005 (fs. 16/26) y en mayo de 2007 (fs. 28/35). Me detendré en lo que en el último de esos contratos fue previsto, por cuanto en los "Considerandos" de ese mismo instrumento, entre otras cosas se señaló que ambos contratantes hallábanse de acuerdo en "establecer un esquema diferente de trabajo y de percepción de honorarios (diferente de aquél instrumentado en los dos contratos anteriores), tanto para el futuro como así también para las transacciones efectivamente cotizadas por NL (por Nación Leasing S.A.) y por el ORIGINADOR (Proyecto Dos S.A.) hasta la fecha de suscripción del presente convenio?". Fue así que se pactó que "Las partes respetarán los clientes que una parte haya conocido a través de la otra como clientes de quien haya iniciado la relación, en un marco de buena fe, existiendo libertad de acción con los clientes a los cuales ambas partes hayan llegado en forma independiente. Este compromiso obligará a las partes mientras este convenio esté vigente y hasta 6 meses después que el presente convenio sea rescindido" (cláusula 3.2.). Respecto del honorario correspondiente a Proyecto Dos S.A. una vez efectivizada la transacción y firmado el contrato de leasing, se estableció que ella cobraría "una parte de la comisión que NL percibe para la instrumentación de operaciones de Leasing", en porcentuales diversos según el tipo de operación de que se tratare (cláusula 4.2.). Asimismo, se especificó que en consecuencia, "el derecho a percibir los honorarios mencionados se generará en el acto de otorgamiento de un contrato de leasing celebrado con todas las formalidades por NL y por un cliente que hubiere sido presentado por el ORIGINADOR", pagadero en ese mismo momento contra la presentación de la factura correspondiente (cláusula 4.5.). En lo que concierne a las transacciones potenciales presentadas por Proyecto Dos S.A. antes de la firma del contrato que me ocupa, que no hubieren sido "efectivamente firmadas y activadas en el pasado", se convino que Nación Leasing S.A. evaluaría aquéllas que le interesara efectuar. En ese caso y manifestado ese interés por escrito, se acordó que Proyecto Dos S.A. reconocería en favor de Nación Leasing S.A. un 50% del honorario pactado en los contratos anteriores y, en caso de no ser manifestado aquel interés en su realización por parte de Nación Leasing S.A., se acordó que Proyecto Dos S.A. nada podría reclamar de aquélla; y se estableció que "si en el plazo de 90 días corridos a contar desde la firma de la presente Acta, NL no efectúa ninguna (debió decirse alguna) manifestación de interés sobre una operación, la misma será tenida por no aceptada en forma tácita..." (cláusula 4.7.). Se pactó, en fin, que "El porcentaje del honorario que percibirá NL sobre las operaciones referidas en la cláusula anterior serán abonadas por el cliente el día de la firma de cada contrato (...) según el tipo de operación de que se trate y lo pactado con el cliente" (cláusula 4.8.). (i) Es sabido que los contratos deben interpretarse conforme a la intención común de las partes y al principio de la buena fe (art. 1061 del Cód. Civil y Comercial), como también lo es que el método literal es la primera forma de interpretar y desentrañar la real voluntad expresada por los contratantes. De lo cual se sigue que la concepción literal de una cláusula del contrato basta cuando el significado al que se arriba mediante su lectura y -en su caso, la sujeción a la acepción del diccionario- no desvirtúa el sentido que los otorgantes del acto han plasmado en el todo, cuya armonización es inexcusable al tiempo de verificar lo que con cuidado y previsión ellos han entendido estipular (arts. 1062, 1063 y 1064 del Cód. Civil y Comercial). (ii) Así visto este asunto, pese al esfuerzo discursivo realizado por la recurrente, resulta que los términos con que fue concebida la cláusula 4.2. del documento a que me refiero, coordinados con lo restante de lo estipulado, no admite otra interpretación que la literal; esto es, que en caso de anudarse el contrato de leasing entre el tomador presentado por Proyecto Dos S.A. y Nación Leasing S.A., la primera cobraría "una parte de la comisión que NL percibe

para la instrumentación de operaciones de Leasing?, en los porcentajes establecidos para cada tipo de operación. Conclusión esta que, además, resultó corroborada a través de lo declarado en fs. 1156/1160 por el gerente financiero y luego general de Nación Leasing S.A., Oscar Marcelo Giménez, quien fue interrogado a tenor del pliego que corre en fs. 1155: con referencia al último de los convenios, ese testigo explicó que ?...al momento de la firma del contrato Nación Leasing percibía la comisión. Si la comisión le pertenecía al originador, se le entregaba el cheque y el originador emitía una factura.? (respuesta a la 11° preg.). Igual cosa declaró en fs. 1161/1164 Carlos Alberto Balasso, contador de la actora, quien fue examinado con base en el mismo interrogatorio. Y, por fin, ratificó ese modus operandi la perito en contabilidad designada en las actuaciones, al responder el punto 2 (fs. 1257).

(iii) Es la valoración de todo esto, que realizo con apego a lo dispuesto por los arts. 386, 456 y 477 del Cód. Procesal y su doctrina, lo que me conduce a concluir que lo pactado fue que la comisión emergente de la actividad desplegada por la actora, en tanto exitosa, sería íntegramente percibida del cliente -tomador- por Nación Leasing S.A. y sufragada por ésta a Proyecto Dos S.A., en el porcentaje acordado en ese mismo dispositivo convencional. De lo cual se sigue, por lógica derivación, la desestimación del primero de los agravios que la defensa expresó. ii. Ingresaré ahora al estudio del segundo de los agravios, que se refiere al dies a quo de los intereses que la sentencia mandó liquidar. En lo que a este asunto concierne lleva razón esa parte: ocurre que intimada que fue por dos veces la actora a sufragar la tasa de justicia considerando el capital y los intereses pretendidos en la pieza inaugural de la litis (fs. 695 y 1307), esa parte declaró no reclamar rédito alguno que se hubiere devengado antes de la interposición de la demanda (fs. 1312). Más allá, entonces, de que en el escrito introductorio de la instancia Proyecto Dos S.A. solicitó se condene a Nación Leasing S.A. a pagar la suma reclamada con más los intereses ?desde la fecha de producción del hecho y hasta su efectivo pago? (fs. 687, cap. 10, ap. 8), aquella ulterior manifestación corresponde ser entendida como una voluntaria renuncia a la percepción de esos mismos réditos que se hubieren devengado durante el período corrido desde que cada suma que compone el capital adeudado debió ser pagada hasta el 11 de octubre de 2013, data ésta en que fue interpuesta la demanda (v. el cargo fechador puesto en la foja 687 vta.). Así lo considero, con arreglo a lo normado por los arts. 944 y sig. del Cód. Civil y Comercial. En cuanto a esto, pues, corresponde modificar el pronunciamiento de grado. iii. Igual es la solución que he de proponer al Acuerdo que estamos celebrando respecto de lo expresado en el tercero de los agravios, que concierne a la invocada duplicación de uno de los montos que componen el capital de condena. La queja fincó sobre lo siguiente: invocó la recurrente que dado que en la sentencia fue ordenado el pago de la suma puesta en la factura n° 1005, se produjo una grosera duplicación del monto de \$ 177.830,81 en tanto equivalente a la suma de las cuatro primeras operaciones listadas por el perito de oficio que la sentencia también mandó sufragar.

(i) Que ese papel de comercio fue recibido por Nación Leasing S.A. es indudable pues así lo dijo ella cuando respondió la demanda, oportunidad en que adujo haberlo devuelto a su emisora por tratarse de operaciones anudadas directamente entre Nación Leasing S.A. y la firma Ecotrans, sin intervención de Proyecto Dos S.A. Copia de la factura a que me refiero puede examinarse en fs. 414 (reservada en el sobre de documentación correspondiente a estos obrados), y su emisión aparece asentada en los libros mercantiles llevados por Proyecto Dos S.A. (pericia, punto c desde fs. 1266 vta.). Según se desprende del anexo I de fs. 1241 incorporado a la pericia contable, en los libros IVA Ventas y Diario llevado por Nación Leasing S.A. no existe registrada la factura de marras que, como arriba dije, fue emitida por Proyecto Dos S.A. por la suma de \$177.830,81 (\$146.968,33 por capital y \$30.861,98 correspondientes al IVA). (ii) Pues bien. Es verdad que de las dieciséis operaciones listadas en la foja 687 de la pieza de inicio y en el anexo II del peritaje contable nueve de ellas se refieren a la empresa Ecotrans (fs. 1242), y también lo es que el monto correspondiente a la comisión devengada respecto de las cuatro primeras operaciones anudadas con esa firma alcanza, precisa y coincidentemente, la suma de \$146.968,33 por capital. Es en la exacta coincidencia entre el monto que por capital fue emitida la tantas veces mencionada factura n° 1005 con la que, también por capital, resulta de sumar esas cuatro operaciones, lo que llevó a la recurrente a invocar la mencionada ?grosera duplicación?. Si bien del listado de fs. 1243 anexo al peritaje contable se desprende la existencia de nueve operaciones gestionadas por la actora con la referida Ecotrans, entre éstas, aquellas cuatro cuyo pago aquí fue reclamado, es advertible que las sumas asignadas a aquellas cinco operaciones restantes no coinciden con las correspondientes a las mencionadas cuatro pendientes de pago, y a esto se añade que según fue peritado, las comisiones correspondientes a esas cinco fueron sufragadas por Nación Leasing S.A. (pericia, punto c desde fs. 1266 vta.). (iii) Sin olvidar, entonces, el evidente desorden que exhibe la contabilidad llevada por Nación Leasing S.A., resulta que a la notable coincidencia a la que arriba aludí se suma que en la demanda fue reclamado el cobro de las comisiones correspondientes a cuatro operaciones realizadas con Ecotrans y no otras y, además, que ninguna documentación demuestra que esas ?otras? hubieren existido y se hallaren insolutas (pues la comisión devengada por las restantes cinco, quedó dicho, sí fue sufragada por la demandada). Y se agrega, también, que según lo resuelto en el considerando III de la interlocutoria de fs. 1014/1015, bien lo señaló la apelante, el reclamo quedó circunscripto ?...exclusivamente a los 16 casos específicos mencionados (por Proyecto Dos S.A.) en los puntos V y VI de su escrito de demanda?, y de estos dieciséis casos, cuatro se corresponden a lo actuado por la actora con Ecotrans y la comisión que a ella corresponde ha

sido mandada pagar. Es este escenario lo que me persuade, según lo anticipé, de la procedencia de la queja y es por esto que, si mis distinguidos colegas comparten cuanto he dicho, corresponderá detraer del monto de condena la suma de \$177.830,81. Así lo dejo propuesto. iv. Respecto del cuarto agravio, veo que no se encuentra discutido que el vínculo que unió a ambas partes culminó el 2 de octubre del año 2009, como tampoco existe disenso en cuanto a que durante los seis meses posteriores, esto es, hasta el 1° de abril de 2010, Proyectos Dos S.A. se halló facultada para percibir las comisiones derivadas de su gestión y que a partir de esa data Nación Leasing S.A. pudo contratar directamente con los clientes originariamente contactados por la primera. La queja que ahora me ocupa involucra tres operaciones en las que intervino la actora cuya comisión el primer sentenciante mandó pagar: se trata de aquéllas individualizadas en la pieza de inicio y en la pericia contable con los nros. 13, 14 y 15 correspondientes a Ecotrans, Autobuses Santa Fe y Metalúrgica Tasia (fs. 687 y 1242, respectivamente). Lo que la defensa sostuvo, invocación mediante de lo pactado en la cláusula 4.5. del último de los contratos, que entre otras cosas previó que "el derecho a percibir los honorarios mencionados (la comisión, se comprende) se generará en el acto de otorgamiento de un contrato de leasing celebrado con todas las formalidades por NL y por un cliente que hubiere sido presentado por el ORIGINADOR", que los montos correspondientes a las comisiones derivadas de esas tres operaciones fueron erróneamente incluidos en la sentencia, por cuanto los contratos de leasing fueron suscriptos luego del 1° de abril de 2010. (i) Analizaré, pues, qué es lo que sobre este asunto se demostró. Respecto de la operación n° 13, la perito en contabilidad no encontró registro de la fecha en que ingresó a Nación Leasing S.A. la carpeta de antecedentes, aunque informó que el 25.9.09 el Comité de Crédito de esa parte aprobó la operación, que lo mismo hizo su Directorio el 25.11.09, y que el contrato de leasing con Ecotrans se suscribió el 16.4.10 (fs. 1263 vta., y aclaraciones de fs. 1290). Sobre la operación n° 14, la experta tampoco pudo informar sobre la fecha de ingreso de la carpeta correspondiente a ese cliente, pero sí señaló que el Directorio aprobó la operación en dos tramos (pues involucró a diversos vehículos) los días 23.9.09 y 13.4.10, y que el contrato de leasing con Autobuses Santa Fe se firmó el 26.4.10 (fs. 1263 vta. y sig., y aclaraciones de fs. 1290 vta.). En lo que concierne a la operación n° 15, igual cosa sucedió respecto de la fecha de ingreso de la carpeta del cliente, bien que la perito informó que el Comité de Crédito y el Directorio de Nación Leasing S.A. aprobaron el crédito el 30.3.10 y que el contrato con Metalúrgica Tasia se firmó el 10.5.10 (fs. 1264, y aclaraciones de fs. 1290 vta.). Advierto así que si bien todos los contratos de leasing fueron suscriptos por la demandada con las tres mencionadas firmas luego del 1.4.10, todas las operaciones a que aludo fueron autorizadas por el Directorio de Nación Leasing S.A. antes de la fecha de corte (así le llamaré): la n° 13, cuatro meses y seis días antes; la n° 14, seis meses y ocho días antes; y la n° 15, dos días antes. (ii) Declaró en fs. 1181/1186 el testigo Carlos Jorge Alberto Quiroga, gerente comercial de Nación Leasing S.A. (respuesta a la 3° preg.), que una vez presentada la carpeta correspondiente a cada cliente se revisaba su contenido y luego se hacía el análisis del riesgo. Dijo que "En una primera época Nación Leasing hacía el informe comercial y el informe de riesgos. Más tarde, en una segunda etapa, el originador hacía el informe comercial y Nación Leasing hacía el informe de riesgos. Después, con esos dos elementos, se elevaba al comité de negocios (seguramente es el aludido en la pericia Comité de Crédito) que definía si la operación se aprobaba o no" (respuesta a la 12° preg.). No sabemos, porque nada se le preguntó a ese testigo, cuál era el plazo habitual que transcurría desde que el Comité de Créditos de la demandada aprobaba cada crédito y otro tanto hacía el Directorio, hasta que se firmaba el contrato con el tomador: nada sobre esto dijo la demandada, ni cuando respondió la demanda ni cuando expresó los agravios. (iii) Frente a este panorama, veo que fue la defensa, en tanto al contestar la demanda resistió la incorporación de las comisiones derivadas de esas operaciones que adujo (y lo probó) anudadas con Ecotrans, Autobuses Santa Fe y Metalúrgica Tasia después de la fecha de corte y luego se quejó por haber sido admitidas en la sentencia, quien debió brindar certera explicación acerca del extremo. Puesto que cual lo manda el art. 356: 2° del Cód. Procesal, un elemental deber de colaboración que recae sobre las partes de todo proceso obliga a éstas mencionar al Tribunal, a través de formas positivas, cuáles han sido las reales circunstancias a fin de que la litis pueda trabarse sobre pautas de verdad que posibiliten el dictado de una sentencia justa (CSJN, Fallos 178:223, 186:64; esta Sala, "Automotores San Telmo S.A. c/ Cía. de Seguros Unión de Comerciantes S.A.", 16.6.87; íd., "Nuevo Merlín S.A. c/ Cassalone Hnos. S.R.L.", 19.6.92; íd., "IBM Argentina S.A. c/ Astilleros Corrientes S.A.", 9.3.98). Empero, nada sobre el asunto que ahora me ocupa fue dicho por Nación Leasing S.A. (iv) No obstante esto, atento el elongado lapso que medió desde que el Directorio de la defendida aprobó las operaciones nros. 13 y 14 hasta que los contratos de leasing fueron suscriptos con el tomador (lo recuerdo: cuatro meses y seis días; y seis meses y ocho días, respectivamente), ninguna duda abrigo en cuanto a que la comisión que para Proyecto Dos S.A. derivó de su gestión debe ser pagada a ella, cual así fue sentenciado. Porque por ello mismo es que reconoce andamio cuanto sostuvo la actora, que adujo que Nación Leasing S.A. de mala fe dilató la firma de esos contratos hasta que culminó el período de seis meses computado desde la fecha en que el vínculo con Proyecto Dos S.A. fue rescindido, como modo de evadir el pago de las comisiones devengadas por la actuación que ésta desplegó, no sabemos cuándo, porque la demandada no registró el ingreso de las carpetas correspondientes a aquellos clientes. Y es esa actuación de mala fe -y como tal, abusiva (arts. 9 y 10: 2° párrafo del Cód. Civil y Comercial)- lo que

me conduce a proponer la desestimación del agravio también en lo que se refiere a la restante operación individualizada con el n° 15.

(v) Pues ocurre que una regla básica del derecho de los contratos es que éstos deben celebrarse, interpretarse y cumplirse acorde al principio de la buena fe, principio éste que fue impuesto y extendido con causa en las intensas modificaciones de la vida política, económica, jurídica y social, y que por ello opera en la actualidad como hecho, como valor, como modo de interpretación e integración (v. Piaggi, en "Reflexiones sobre dos principios basilares del derecho: la buena fe y los actos propios", publ. en "Tratado de la buena fe en el derecho", ed. La Ley, Buenos Aires, 2004, pág. 107). La reforma introducida el año 1968 por la ley 17.711 modificó filosófica e ideológicamente el Código Civil en ese entonces vigente. Así, las características y funciones de la buena fe tuvieron un viraje indisimulado en la doctrina, en contraste con los juristas decimonónicos que aceptaban sus efectos sólo en los casos en que la norma la aludía directamente. Más aún. En los Códigos de tercera generación (vgr. Código Suizo de las Obligaciones) la función de la buena fe prescinde de la causa ocupando su lugar. De esta manera se sustituye la tipicidad causal característica de los derechos latinos, por la tipicidad legal en beneficio de la seguridad del tráfico, y es por esto que la buena fe exige a las partes recíproca lealtad que debe apreciarse objetivamente, aplicando a cada situación el criterio de lo que ellas hubieren hecho estimándose los parámetros brindados por el honor y la razonabilidad (v. Messineo, en "Doctrina General", ed. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1952, tº. II, pág. 110). Resta señalar que en consonancia con lo expuesto, actualmente el art. 9 del Cód. Civil y Comercial constituye un principio general informante de la totalidad de la regulación jurídica. Así vista, la buena fe exige una conducta diligente en la concertación y cumplimiento de los actos jurídicos, y viene a constituirse en el trasfondo y superficie de la relación jurídica anudada. Resulta de esto que el principio de la buena fe concurre en los casos de desigualdad de fuerza económica o de aprovechamiento entre las partes, para alumbrar la conclusión de las obligaciones contractuales y el ejercicio de las pretensiones dentro de las pautas de razonabilidad exigibles, sin menoscabar los dictados que imponen el espíritu de justicia y equidad, porque de lo contrario se entraría en el campo del abuso del derecho. De modo tal que si el móvil perseguido por una de las partes de la convención al ejercer sus atribuciones contractuales no guarda armonía con esa buena fe -sea en lo relativo a la celebración o al cumplimiento del contrato, como en lo referente al ejercicio de las facultades que el vínculo le otorga- provoca una disociación entre el derecho subjetivo y el precitado principio. Es ese ejercicio antifuncional, irrazonable o irregular de la prerrogativa contractual -y como tal, violatorio del principio de la buena fe- lo que constituye la conducta abusiva (art. 1071 del derogado Cód. Civil; arts. 9, 10 y 11 del Cód. Civil y Comercial ahora vigente; v. Cifuentes, en "Código Civil comentado y anotado", ed. La Ley, Buenos Aires, 2004, tº. II, págs. 313 y sig., con copiosa cita de jurisprudencia; Bueres-Highton de Nolasco en "Código Civil y normas complementarias. Análisis doctrinario y jurisprudencial", ed. Hammurabi, Buenos Aires, 2010; tº. 3-A, págs. 118 y sig.; Salas, en "Código Civil anotado", ed. Depalma, Buenos Aires, 1981, tº. I, págs. 535 y sig.; Lorenzetti, en "Código Civil y Comercial de la Nación comentado", ed. Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2014, tº. I, págs. 50 y sig.). Estas consideraciones bastan, a mi juicio, para desestimar la queja examinada. v. El quinto de los agravios que la defensa expresó, en muy apretada síntesis fincó sobre lo siguiente: dijo la recurrente que Ecotrans había sido originariamente contactada por Nación Leasing S.A. durante el año 2005, sin intervención de la actora, y que ese mismo año fueron suscriptos dos contratos de leasing con aquella; adujo que después, cuando Ecotrans era propiedad de Transporte Automotor Plaza S.A. se otorgaron cinco contratos correspondientes a las operaciones recién mencionadas; y señaló que reclamado el pago de las comisiones por la actora, Nación Leasing S.A. rechazó ese pedido con base en lo pactado en la cláusula 3.2. del contrato. En ésta, vale reiterarlo, se acordó que "Las partes respetarán los clientes que una parte haya conocido a través de la otra como clientes de quien haya iniciado la relación, en un marco de buena fe, existiendo libertad de acción con los clientes a los cuales ambas partes hayan llegado en forma independiente. Este compromiso obligará a las partes mientras este convenio esté vigente y hasta 6 meses después que el presente convenio sea rescindido?". Fue la juzgada inclusión de las cinco operaciones mencionadas, que se individualizaron con los nros. 1, 2, 3, 4 y 13 en la pieza inaugural del expediente y en la pericia contable, lo que provocó la queja. (i) Aquel argumento aparece suficientemente desmentido en la litis. Porque por sobre cualquier consideración que pudiese formularse, bien señaló el sr. juez de grado que, según lo informó la ahora denominada Transporte Automotor Plaza S.A., resulta que ella sufragó a Proyecto Dos S.A. "los servicios prestados por ésta en concepto de estructuración de transacciones con la empresa Nación Leasing S.A. durante los años 2005 y 2006 según las facturas..." que fueron adjuntadas al oficio que a esa firma dirigió la actora (fs. 1114). Aclaro que, contrariamente a lo acordado en el último de los contratos, durante aquellos años en que rigieron los dos primeros contratos entre Proyecto Dos S.A. y Nación Leasing S.A., la comisión correspondiente a la demandante era sufragada directamente por el cliente, lo que explica la razón de lo que se informó (cláusula 4.3. de aquél de fs. 6/15; y cláusula 4.4. de aquél de fs. 16/27). (ii) El mencionado informe no fue seguido de impugnación alguna. A esto se añade que ningún párrafo de la queja de que trato se destinó a criticar cuanto sobre los alcances de lo informado por la susodicha empresa de transporte fue considerado en la sentencia, de modo que en mi criterio, esta porción de lo recurrido se halla desierta (arts. 265 y 266 del Cód. Procesal). Alcanza, entonces, con recordar que según enseña la

doctrina, la "crítica concreta" a que alude la primera de las normas mencionadas se refiere a que "El análisis crítico del fallo debe ser efectuado punto por punto -se entiende que nos referimos a aquellos que lesionan el interés del apelante-; no olvidemos que la omisión de crítica acerca de alguno de ellos implica el consentimiento." (cfr. Serantes Peña-Palma, en "Código Procesal Civil y Comercial de la Nación", ed. Astrea, Buenos Aires, 1983, tº. I, pág. 629; también y en esa misma dirección Fenochietto-Arazi, en "Código Procesal Civil y Comercial de la Nación", ed. Astrea, Buenos Aires, 1983, tº. I, pág. 835; Guasp, en "Derecho procesal civil", 2º ed., Madrid, 1956, pág. 1427; Cúneo Libarona, en "La deserción de instancia por falta de expresión de agravios", publicado en LL 1978-B-483; Podetti, en "Tratado de los recursos", ed. Ediar, Buenos Aires, 1958, pág. 614; Colombo, en "Código Procesal Civil y Comercial de la Nación", 4º ed., Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1975, pág. 445, nota 385). Lo dicho, en mi criterio, es suficiente e implica desestimar esta parte del recurso.

vi. El sexto de los agravios que la defensa expresó concierne a la forma en que fueron discernidas las costas de la litis. Es conocido que en nuestro régimen procesal, las costas se imponen, no como una sanción, sino como resarcimiento de los gastos provocados por el litigio que deben ser reembolsados por el vencido. Y es por esto que, en la generalidad de los casos en que son discutidas cuestiones de índole patrimonial, las costas deben distribuirse prudencialmente por el juez, en proporción al éxito obtenido por cada uno de los litigantes cuando se da tal supuesto (art. 71 del Cód. Procesal). Es sobre la base del dispositivo procesal recién cit. que la defensa fundamentó la queja de que trato: así lo hizo, atendiendo a que en la instancia de grado, la pretensión prosperó por una suma sustancialmente inferior a la pretendida. Y a esto se agrega que, de compartir mis distinguidos colegas cuanto he dicho hasta aquí, resultará que el monto por el que en la primera instancia progresó la demanda se verá reducido. En tal escenario, opino que las costas generadas en ambas instancias deben ser distribuidas en la siguiente proporción: el 45% a cargo de la demandada y el restante 55% en cabeza de la actora.

vii. Por fin, dado que los estipendios correspondientes a los profesionales que intervinieron en el expediente fueron fijados sobre base diversa, opino que corresponde dejar sin efecto esa regulación.

IV. La conclusión. Propongo, pues, al Acuerdo que estamos celebrando: (i) estimar parcialmente el recurso introducido por la demandada; (ii) por consecuencia, modificar la sentencia de grado con el efecto de condenar a Nación Leasing S.A. a pagar a Proyecto Dos S.A. \$459.847,68 con más intereses que se calcularán desde el 11 de octubre de 2013 hasta su efectivo abono, a la alícuota fijada en el pronunciamiento de grado; (iii) distribuir las costas derivadas de ambas instancias en la proporción señalada en el cap. vi. del considerando anterior; y (iv) dejar sin efecto la regulación de los honorarios. Así voto. Los señores Jueces de Cámara, doctores Heredia y Vassallo adhieren al voto que antecede.

Concluida la deliberación los señores Jueces de Cámara acuerdan: (a) Estimar parcialmente el recurso introducido por la demandada; y por consecuencia, modificar la sentencia de grado con el efecto de condenar a Nación Leasing S.A. a pagar a Proyecto Dos S.A. \$459.847,68 con más intereses que se calcularán desde el 11 de octubre de 2013 hasta su efectivo abono, a la alícuota fijada en el pronunciamiento de grado. (b) Distribuir las costas derivadas de ambas instancias en la proporción señalada en el cap. vi. del considerando III. (c) Dejar sin efecto la regulación de los honorarios y diferir su estimación hasta tanto sean establecidos en primera instancia. Notifíquese y una vez vencido el plazo del art. 257 del Código Procesal, devuélvase la causa al Juzgado de origen. Cúmplase con la comunicación ordenada por la Excm. Corte Suprema de Justicia de la Nación (Ley 26.856 y Acordadas 15/13 y 24/13).

Pablo D. Heredia Gerardo G. Vassallo Juan R. Garibotto Julio Federico Passarón Secretario de Cámara

011938E