

Contrato De Concesion Rescision Intempestiva Preaviso Insuficiente Danos Y Perjuicios

JURISPRUDENCIA

Contrato de concesión. Rescisión intempestiva. Preaviso insuficiente.

Daños y perjuicios Se revoca el fallo recurrido, haciendo lugar a la demanda de daños y perjuicios deducida por la concesionaria ante la intempestiva resolución del contrato de concesión por parte de la concedente, quien solo le otorgó los dos meses de preaviso estipulados en el acuerdo, plazo que resulta insuficiente dada la índole de la actividad realizada. En Buenos Aires, a los doce días del mes de septiembre de dos mil diecisiete, reunidos los Señores Jueces de Cámara en la Sala de Acuerdos, fueron traídos para conocer los autos ?AUTOMÓVILES SURAUTO S.A. C/ HONDA MOTOR DE ARGENTINA S.A. S/ ORDINARIO? (expediente n° 21221/2008; juzg. N° 23, sec. N° 45), 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 Eduardo R. Machin (7), María Lilia Gómez Alonso de Díaz Cordero (6) y Hernán Monclá (14). Estudiados los autos la Cámara plantea la siguiente cuestión a resolver. ¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada de fs. 8719/8741? El Señor Juez de Cámara Doctor Eduardo Roberto Machin dice: I. La sentencia apelada 1. La señora juez de primera instancia rechazó la demanda deducida por Automóviles Surauto S.A. contra Honda Motor de Argentina S.A., tendiente a obtener la indemnización de los daños que la actora alegó haber sufrido como consecuencia de la extinción intempestiva del contrato de concesión celebrado entre las partes. Aclaró, en primer término, que la causa debía resolverse a la luz de las normas vigentes a la época en que habían tenido lugar los actos jurídicos objeto de debate, los que, habían acontecido antes de la entrada en vigencia del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. La sentenciante tuvo por cierto que el contrato de concesión de marras contemplaba que cualquiera de las partes podía rescindirlo sin expresión de causa, debiendo para ello, notificar a la otra con un plazo de noventa días de preaviso. Consideró que, a pesar de que la demandada mediante carta documento había ejercido dicha facultad cumpliendo con el plazo de preaviso contractualmente estipulado y que la actora no había cuestionado la validez de dicha cláusula, la doctrina y jurisprudencia era unánime en cuanto a que el preaviso debía ser razonable. En tal contexto, estimó que, para decidir sobre la suficiencia del plazo de preaviso contractual otorgado por la concedente, resultaba necesario analizar cómo había sido la relación entre las partes. Respecto del tiempo de duración de la misma, expresó que no se encontraba jurídicamente fundada la afirmación de la actora en cuanto a que el contrato de concesión había tenido una vigencia de dieciséis años atento a que Automóviles Surauto S.A. era continuadora de Surauto S.A. Para así resolver, destacó que de las constancias de la causa surgía que las mencionadas sociedades eran personas jurídicas distintas y que el hecho de que ellas hayan suscripto un contrato de transferencia de fondo de comercio en nada modificaba esa conclusión por cuanto el aludido acuerdo no incluía el contrato de concesión objeto de este pleito. Agregó a lo anterior que el contrato de concesión es intuitu personae y, por ende, ese contrato no podía ser objeto de cesión ni de transferencia sin la conformidad del concedente, la que entendió no había sido acreditada ni podía ser presumida, máxime cuando del contrato de transferencia de fondo de comercio surgía que la concedente había rescindido el contrato de locación que tenía con Surauto S.A. para firmar uno nuevo con la actora. También manifestó que no obstaba a la expuesta conclusión la circunstancia de que se haya consignado en el contrato de locación suscripto entre las partes que ?...Automóviles Surauto era continuadora de Surauto S.A....? (sic. a fs. 8729 vta) por considerar que tal aseveración aislada no había podido producir un efecto similar al previsto por el art. 82 de la ley 19.550. Sostuvo, en razón de los motivos expuestos, que el contrato de concesión entre las partes de este pleito había sido independiente del que existía con Surauto S.A., habiéndose formalizado tácitamente a fines del año 2002, de lo cual derivó que a la fecha de la resolución contractual (agosto de 2007) habían transcurrido cinco años de relación. Esbozó que, a los fines de decidir acerca de la razonabilidad del plazo de preaviso, debían ser también analizadas las circunstancias que habían rodeado la relación entre las partes. Tuvo por acreditado, en ese sentido, que dicha relación a mediados del año 2004 se encontraba seriamente afectada, siendo que, tanto la actora como la demandada se habían atribuido mutuamente la existencia de un ardid por parte de la otra y que el copioso intercambio de cartas documento, comunicaciones y correos electrónicos habidos entre ellas exhibían ese existente malestar. Entendió que, en ese contexto, no podía calificarse de intempestiva a la resolución contractual, sino que, por el contrario, sorprendía que esa situación de conflicto se haya prolongado durante tres años. Por lo demás, puso de resalto que la actora no había invocado ni probado inversiones pendientes de amortización que permitiesen meritar que el plazo de rescisión no había sido razonable. También, tras reconocer que nada habían hecho los socios de la actora para reconducir la sociedad durante el plazo otorgado ni con posterioridad, concluyó que ningún plazo de preaviso hubiese hecho falta para llevar a cabo algo que no se pensaba hacer. 2. Desestimó, asimismo, la pretensión perseguida mediante esta acción, en tanto dirigida a obtener determinados

rubros que la demandante invocó haber dejado de percibir durante el último tiempo de vigencia del mencionado contrato con motivo de haber sido víctima de un trato discriminatorio por parte de la concedente. Comenzó diciendo que la negativa de la demandada a la apertura por parte de la actora de un tercer local en la zona de Recoleta debía fundarse en una política empresarial de aquélla en virtud de la cual no autorizaba a las concesionarias a contar con más de dos puntos de venta. Y que, por lo demás, la accionante no había acreditado la supuesta aprobación que alegó haber recibido en forma verbal de la concedente en relación a la apertura de dicho local. De seguido, se refirió al cuestionamiento de la actora según el cual la demandada había posibilitado la apertura de nuevas concesionarias con el único objetivo de justificar una profunda merma en la participación del mercado que ella tenía, señalando que, a su vez, dichas concesionarias -Automóviles Plaza, Automóviles Libertador y Honda Pilar- formaban parte del grupo denominado ?Belcastro?. Destacó, en primer lugar, que el contrato en cuestión contemplaba la facultad del concedente de llevar a cabo la apertura de nuevas concesionarias como también así que la asignación del territorio de cada una de ellas no era exclusiva. Asimismo, tras ponderar que con posterioridad a la crisis del año 2001 la venta de automóviles había incrementado ostensiblemente, encontró justificado que las empresas distribuidoras -como la accionada- replantearan su estrategia de ese modo. Y, en el mismo sentido, consideró que la decisión de la demandada de no tener concesionarias que detentasen un lugar preponderante dentro de la red aparecía en sintonía con lo que hacían la mayoría de las distribuidoras. Con motivo en las razones expuestas, concluyó que la aludida decisión comercial tuvo por fundamento una reorganización del negocio, descartando en consecuencia, que ésta haya sido elaborada para causar un perjuicio a la actora. En cuanto a esto último, señaló que la disminución en la proporción de ventas de la actora -que había pasado de tener en el año 2002 una participación del 35% a detentar en el año 2006 un 14%- no había redundado en menores ganancias para ella en atención a la mayor cantidad de productos que habían sido colocados en el mercado en esos tiempos -en el año 2002 había vendido 354 automóviles y 7024 en el año 2006-. Adujo que no ignoraba que, la accionante hubiese obtenido mayores ganancias de haber mantenido la misma proporción en las ventas, sin embargo, juzgó que la concesionaria carecía de derecho a que se le mantenga idéntica participación en la asignación de vehículos y que, de todos modos, conforme surgía del peritaje contable la demandante tenía porcentajes altos de participación en comparación con el resto de la red. Destacó que no había prueba en autos que permitiese tener por acreditada la existencia del llamado grupo ?Belcastro?. En otro orden de ideas, encontró justificada la decisión de la demandada de abrir un nuevo taller de servicio técnico en la calle Julián Álvarez -ubicado a siete cuadras del que la actora tenía en Av. Scalabrini Ortiz- y, en tanto no se habían probado daños a la actora derivados de esa apertura, juzgó que dicha conducta no podía ser reprochada a la accionada. También concluyó que no importaba una actitud abusiva de la demandada el reclamo de ésta de la desocupación de ciertas cocheras- que no habían sido incluidas en el contrato de locación suscripto entre las contendientes y que sin perjuicio de ello eran ocupadas por la actora-, sino más bien el ejercicio de un derecho contractual. Para rechazar el trato discriminatorio alegado por la pretensora con base en que la concedente la había sometido a una auditoría, consideró que bastaba con señalar que quien había realizado esas tareas las había llevado a cabo también en otras concesionarias, todo lo cual había dejado sin sustento la existencia de un trato desigual. La sentenciante estimó, como corolario de todo lo anterior, que lo ocurrido entre las partes había sido que los integrantes de la actora -acostumbrados a decidir las políticas empresariales inherentes a la distribución de la marca, por las razones que allí ponderó- no habían aceptado las nuevas estrategias implementadas por la concedente, lo cual derivó en una relación extremadamente conflictiva. 3. Rechazó el planteo formulado por la demandada mediante el cual había solicitado que se extendiese la responsabilidad en forma solidaria al letrado apoderado firmante de la demanda y a los directores y accionistas de la actora al tiempo en que ésta se había promovido. 4. Por las razones hasta aquí expuestas y las demás que surgen de la sentencia, la señora magistrada arribó a la conclusión adelantada, rechazando la demandada con costas a la vencida. II. El Recurso La sentencia fue apelada por la actora, que expresó agravios a fs. 8752/8793, los que fueron contestados por su contraria a fs. 8801/8822. (i) Se agravia, en primer término, de que la sentenciante no haya aplicado, por limitar su análisis a una cuestión meramente formal, la normativa del nuevo Código Civil y Comercial máxime cuando, según expresa, la ley había receptado la mejor doctrina y jurisprudencia reinante para el contrato de concesión en procura de equilibrar los abusos que padecían los concesionarios ante la ruptura abrupta de dichos acuerdos. (ii) Aclara, tras quejarse del modo en que la a quo había enmarcado su pretensión, que su parte cuestionó el plazo de preaviso otorgado por considerarlo intempestivo y abusivo, y no así, la facultad de la concedente de rescindir el contrato en cuestión. (iii) Critica, en lo que al aspecto principal respecta, que la sentenciante no haya tenido por acreditado que la actora era continuadora de las concesionarias oficiales de Honda ?Surauto? y ?Juarros?. Argumenta que, si bien pudieron haber cambiado alguno de los accionistas, siempre se trató de una única relación y que ello se veía reflejado en el hecho de que la concedente no había rescindido la relación con las nombradas, por ser justamente éstas, continuadoras de la actora. También pone de resalto que la accionante pudo calificar para ser concesionaria de la demandada porque sus accionistas ya tenían relación con ella. Manifiesta, asimismo, que la magistrada relató que la propia demandada había afirmado que ?Surauto? y

?Juarros? habían transferido a Automóviles Surauto la concesionaria de Vicente Lopez y de Scalabrini Ortiz respectivamente. Se agravia, en tal sentido, de que la sentenciante haya concluido que, al no haberse enumerado los contratos de concesión en los acuerdos de transferencia de fondo de comercio celebrados entre la actora y las aludidas sociedades, debía considerarse que éstos no habían formado parte de los elementos transferidos. Remarca, en aras de descartar dicha interpretación, que los fondos de comercio en cuestión no tenían ninguna razón de ser sin los contratos de concesión atento a que éstos daban causa a los demás elementos transferidos. Considera arbitraria la aseveración de la a quo en cuanto a que manifestó que el plazo de preaviso pactado no se modificaría, aún en el caso de que se aceptase que ?Surauto? había transferido a la actora su posición contractual ante la demandada, por cuanto entendió que no sería transmisible el derecho de indemnización por resolución contractual. Se queja de que la sentenciante haya calificado como un hecho aislado el reconocimiento expreso de la demandada en el contrato de locación suscripto entre las contendientes de que la actora era continuadora de ?Surauto?. Se explaya acerca de todos los elementos que daban cuenta la aludida relación de continuidad que no habré de transcribir en honor a la brevedad -pero que tendré presentes- y critica que la magistrada de la instancia anterior no haya tenido por cierto, en tal sentido, que la vinculación entre las partes había durado 17 años, habiéndose iniciado en el año 1991 con el contrato suscripto entre ?Surauto? y la demandada. (iv) Agravia a la apelante que la a quo, luego de haber descripto la existencia -a mediados del año 2004- de una situación de conflicto constante entre las litigantes, haya concluido que la terminación de la relación debió haber sido imaginada por la actora. Cuestiona que la sentenciante no se haya preguntado el motivo por el cual, en ese contexto de pleito, es decir en el año 2005, la demandada había suscripto la renovación del contrato de concesión con la actora. Manifiesta, en tal sentido, que la magistrada no llegó a comprender la complejidad del caso, la cual, según indica, implicaba reconocer que a partir del citado año, la demandada había iniciado una estrategia tendiente a que se disminuyera la participación que la actora tenía en el negocio para, de esta forma, reducir el monto de la eventual demanda que podía incoar su parte por daños y perjuicios. (v) La recurrente puntualiza los errores en los que habría incurrido la sentenciante al analizar los hechos que demostraban, según aduce, la estrategia de la demandada tendiente a perjudicarla. Apertura del local de la Recova: Comienza quejándose de que la a quo haya considerado que el rechazo de la demandada a la apertura de la actora de un tercer local en la zona de Recoleta tenía por fundamento una política de ella según la cual los concesionarios no podían tener más de dos bocas, afirmación que rebate mediante la interpretación que efectúa de la carta del 01/09/2004 remitida por el presidente de la concedente. De esa prueba surge, conforme indica, que se trataba de una ?cuestión de mercado? y que ?no era conveniente para ninguna de las partes?. De seguido, hace mención a los hitos demostrativos de la autorización inicial que le había otorgado la concedente para la apertura de dicho local, la que, según expresa, no se mantuvo en razón de que esa conducta no se condecía con la estrategia que para ese entonces llevaba adelante la accionada. Apertura de nuevos concesionarios y mayor asignación a otros concesionarios: Expresa que la magistrada no advirtió que la accionada había inventado una política que se basaba en que ningún concesionario tuviera más de dos bocas ni concentrara más de un 15% de las ventas, con la intención clara y concreta, según su ver, de disminuir la participación de la actora en el negocio como también así de traspasarlo al ?Grupo Belcastro?. Remarca, en tal sentido, que la existencia de dicho grupo no podía ser cuestionada atento a que lo había reconocido la propia demandada al exigirle a Hugo Belcastro que vendiera la ?Concesionaria Plaza? para que pueda autorizarle la apertura de ?Honda Pilar?, quedándose conformado el aludido grupo por este último y ?Honda Libertador?. Puntualiza que, tras la designación de los dos nuevos concesionarios en su misma zona de influencia (?Concesionaria Plaza? y ?Honda Libertador?), se había materializado la merma en la asignación de vehículos a su parte. A ello agrega que, tal como surgía de la prueba producida, la estructura de venta y postventa con que contaban a esa fecha las aludidas concesionarias no justificaba que éstas recibieran más unidades que cada una de las bocas de la actora consideradas en forma individual. Pondera, en ese sentido, que ?Concesionaria Plaza? ni siquiera tenía servicio de postventa, de lo que deriva que la estructura era mínima comparada con la que contaba la actora. También acude al peritaje contable a los fines de dejar plasmado que la actora había pasado de tener una participación en el mercado del 29,67% en el año 2003 al 13,76% en el año 2006, mientras que, ?Honda Pilar? en el año 2004 había obtenido el 14,47% del mercado y en el año 2006 el 17,35%, siendo que si a ese cálculo se le agregara ?Honda Libertador? ascendería a un 24,85%. Finalmente, asevera que, contrariamente a lo indicado por la sentenciante, en ningún momento su parte cuestionó la existencia de políticas comerciales sino el hecho de que ellas se hayan ideado para justificar el achicamiento de su negocio en beneficio de la familia Belcastro. Venta directa: Reprocha a la magistrada que haya estimado que su parte había cuestionado la facultad de la concedente de realizar ventas directas cuando, según expresa, su reclamo se basaba en que esas ventas las había realizado la demandada a sus propios clientes en forma directa concretando, de este modo, una maniobra desleal. Facturación directa: Hace alusión a que, mientras la concedente favorecía a otros concesionarios con la facturación directa, a su parte la castigaba no solo con el pedido de devolución del local ubicado en Vicente López, sino también que la perjudicaba al no otorgarle dicho beneficio en la facturación con el objeto de que compense la inversión que tuviera que hacer en

la mudanza a otro local. Cocheras: También presenta queja respecto de cómo valoró la a quo el conflicto relativo a las cocheras ya que considera que no llegó a comprender que al tratarse de una playa de estacionamiento de un taller mecánico resultaba imposible que no se obstaculice de algún modo el paso de los automóviles. (vi) Desde otro lado, se agravia, en lo principal, de lo afirmado en la sentencia en torno a la readecuación del negocio. Destaca la contrariedad en la que incurre la juez atento a que por un lado, apeló al excesivo rigorismo formal al considerar que la actora es una persona jurídica distinta de ?Surauto? y, por el otro, confundió a la apelante con sus accionistas, a los fines de ponderar que estos últimos tenían experiencia y vinculación con el negocio de marras y por tanto se encontraban en óptimas condiciones para generar un nuevo negocio. Critica, también, que la sentenciante, tras considerar al contrato de concesión como intuito personae, haya estimado que el plazo de dos meses resultaba razonable a los fines de que la actora genere la confianza necesaria con alguna otra automotriz. Asimismo, se queja de que la magistrada haya incorporado al debate el hecho, según ella falso, de que la actora y/o cualquiera de sus socios se hubieran dedicado a la venta de la marca Volvo y LandRover toda vez que no había sido alegado por la accionada en oportunidad de contestar demandada ni con posterioridad, lo cual, tal como afirma, fulmina a la sentencia de nulidad. Destaca, por último, que la juez no hizo un adecuado análisis del precedente ?Automóviles Saavedra c/ Fiat?, toda vez que allí se había estimado que el preaviso debía ser razonable para la readecuación del negocio o para su cierre ordenado y, por ende, manifiesta que debe considerarse un plazo objetivo para cualquiera de esos cometidos y no juzgarse, tal como asevera hizo la a quo, la voluntad de la actora para llevar a cabo lo primero. (vii) Reitera los rubros que integran el monto objeto de reclamo. (viii) Solicita, tras quejarse de que la sentenciante haya omitido las impugnaciones que su parte había efectuado al peritaje contable, se haga lugar a ellas y se disponga que el perito informe el margen bruto promedio por venta de los autos cero kilómetros y de los servicios postventa. III. La Solución . 1. En primer lugar me pronunciaré sobre la aplicabilidad del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación a estos actuados en tanto la parte actora propugna la consideración del conflicto inter temporal provocado por el cambio legislativo. Adelanto que conforme la interpretación del art. 7 del Código Civil y Comercial -en cuanto norma que prevee el derecho transitorio a aplicar-comparto lo decidido en este punto por la anterior sentenciante. Es decir que la presente causa ha de ser juzgada conforme las normas que se encontraban vigentes al tiempo en que se produjeron los hechos que aquí se debaten, ya que hechos y consecuencias han quedado en el caso consumados con anterioridad a la vigencia del nuevo plexo normativo. Ello así, toda vez que de aplicarse las disposiciones contenidas en el Código Civil y Comercial de la Nación se vería afectado el principio de irretroactividad de las leyes consagrado por el art. 7 del mismo cuerpo legal, pues de otro modo se alterarían los efectos de una relación jurídica, ya producidos antes de que el nuevo Código se hallase en vigencia, volviendo sobre una relación o situación jurídica ya constituida anteriormente con efectos jurídicos propios en el pasado. Puede aseverarse sin margen de duda que el principio general que emana de ese art. 7 es aquel que impide que las leyes produzcan efectos retroactivos. Se trata de un criterio recogido por Vélez en su Código, que se mantuvo -con algunas variantes- luego de la reforma introducida por la ley 17.711 y que tiene en el texto actualmente vigente reconocimiento expreso. La vigencia de las leyes sólo hacia el futuro puede considerarse, entonces, como un principio básico de nuestro sistema normativo destinado a poner orden en la interpretación y juzgamiento de las relaciones jurídicas en relación al tiempo de su celebración. Esto es esencial porque si el legislador se arrogara la facultad de gobernar el pasado e introducir modificaciones en lo ya acontecido se caería en una gran inseguridad jurídica atento a que nadie estaría seguro si lo realizado en el presente podría ser afectado por una ley posterior. Distinto a la retroactividad de la ley es el efecto inmediato de la nueva legislación que es cuando modifica, acrece o disminuye los efectos en curso de las relaciones o situaciones jurídicas existentes. Ello está consagrado en el primer párrafo del mentado art. 7 que reza: ?A partir de su entrada en vigencia, las leyes se aplican a las consecuencias de las relaciones y situaciones jurídicas existentes.? El precepto sienta la regla primaria que a partir de su entrada en vigencia las leyes deben aplicarse con la máxima extensión posible. No sólo a los hechos y relaciones futuras sino también a los que hayan nacido al amparo de la anterior ley y que se encuentran en plena vigencia al dictarse la nueva legislación o sea que rige para los hechos que están in fieri, en curso de desarrollo al tiempo de su sanción pero no para las consecuencias ya consumadas de los hechos pasados, que quedan sujetos a la ley anterior, pues juega la noción de consumo jurídico (Dell'Orefice, Carolina y Prat. Hernán V. ?La aplicación del Código Civil y Comercial de la Nación y el derecho transitorio?, Revista Código Civil y Comercial, Héctor Alegría Director, Año 1, N° 1, La Ley, Bs. As., julio de 2015, ps. 20/21). Con base en importante aporte autoral, se juzgó también que ?los hechos cumplidos están regidos por la ley vigente al tiempo en que se desarrollaron y, a su vez, que el nuevo ordenamiento no se proyecta atrás ni altera el alcance jurídico de las situaciones y consecuencias de los hechos y actos realizados y agotados en un momento bajo un determinado dispositivo legal? (CNCiv. ?Trigueros, Raúl Omar c/ Vaitech Internacional s/ daños y perjuicios?, Sala H, del 18/09/2015, voto del Dr. Kiper). Es así que la nueva legislación no puede ser aplicada al sub lite atento a que los hechos aquí debatidos -el nacimiento, la ejecución y la finalización del contrato de concesión en cuestión- se produjeron con anterioridad a su entrada en vigencia. En razón de ello, el

Código Civil y Comercial de la Nación no puede volver sobre situaciones o relaciones jurídicas ya terminadas. Por otra parte, cabe señalar que el nuevo Código Civil y Comercial no aparece como una ruptura del sistema jurídico, en materia contractual, sino más bien como la cristalización de la interpretación actualizada por la doctrina y jurisprudencia de los principios del Código Civil y del Código Comercial al momento de su reformulación. En el caso en concreto resulta claramente que la rescisión contractual formulada fue en el año 2007, habiéndose a partir de tal acto derivado los efectos y consecuencias que plasmaran la promoción de demanda con fecha 27/05/2008, por ende, se ha consumado la relación jurídica requiriendo en justicia la aplicación normativa vigente a tal momento (art. 7 CCyC, en igual sentido CNCom., Sala F, ?Escobar SACIFI c/ Ford Argentina SCA y otros s/ ordinario?, Expte. 66361/2008).

2. Habiendo determinado el plexo normativo aplicable y previo al específico tratamiento de los agravios, cabe poner de relieve que ambas partes están contestes en que ellas suscribieron el contrato de concesión que obra a fs. 200/221, por el cual la actora devino concesionaria de la demandada. No se encuentra controvertido que dicho contrato fue resuelto por decisión de esta última, adoptada con sustento en la cláusula 10.1 del Reglamento General de Concesionarios que la facultaba a rescindir el acuerdo sin expresión de causa, previo otorgamiento de un preaviso de sesenta días corridos. Tampoco lo es que la accionada mediante carta documento remitida el 06/06/2007 (fs. 319/320), en ejercicio de la facultad contractual arriba descripta, le comunicó a la actora su decisión de resolver sin causa el contrato, otorgándole el preaviso estipulado contractualmente, finalizando la relación el 06/08/2007. E igualmente reconocido se encuentra que durante el curso de la relación se verificaron ciertos hechos cuya inteligencia y licitud sí fue, en cambio, arduamente debatida. 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 que la actora atribuyó a la demandada. Las conductas de esta última invocadas al efecto exigen el examen de su actuación en dos planos diversos. Por un lado, es necesario examinar esa actuación suya con respecto a la conducta que le cupo en ocasión de resolver tal contrato; resolución que, calificada por la demandante de intempestiva y abusiva, fue justificada por la demandada en diversos incumplimientos que, a su vez, reprochó a su ex concesionaria, aunque rescindió el contrato ?sin causa? como ya se dijo. Y, por el otro, se impone hacer lo propio con respecto a esa actuación suya durante la vigencia del aludido convenio; actuación que la actora consideró discriminatoria, y generadora de los daños que invocó al demandar.

3. Así planteada la cuestión, comenzaré por dilucidar si, tal como lo propone la actora, la rescisión del contrato de marras puede considerarse sorpresiva así como también calificarse de exiguo el plazo de preaviso otorgado, a esos efectos, por la concedente. I) Resulta imperioso, a los fines de meritar lo anterior, analizar cómo fue la relación que vinculó a las partes. En este sentido, en primer término, evaluaré la queja de la accionante relativa a que la magistrada de grado no haya tenido por acreditado que su parte había sido continuadora de las concesionarias oficiales de la demandada ?Surauto? y ?Juarros? y, en consecuencia, que la vinculación entre las aquí litigantes se había extendido por diecisiete años, siendo que la primera había iniciado su relación comercial con la concedente en el año 1991. Una breve reseña de la mentada relación permitirá comprender la solución a la que habré de arribar. No es hecho controvertido -ambas partes hicieron mérito de ello en sus escritos iniciales y lo han mantenido en esta instancia- que ?Surauto? fue constituida en el año 1991, siendo sus principales accionistas los hermanos Pulenta, ni que desde ese año y hasta 1998 esa sociedad tuvo a su cargo la importación, distribución y comercialización exclusiva de los automóviles de Honda Motor Company LTD. Tampoco lo es que en 1998 Honda Automóviles Argentina S.A. - absorbida por Honda Motor Argentina S.A. en el año 2002- se instaló en Argentina y adquirió los derechos de importación y distribución de ?Surauto?, pasando esta última a constituirse en socia minoritaria de ?Honda? (30%) -hasta enero del año 2001- mediante el aporte en especie del inmueble ubicado en Vicente López donde ?Surauto? desarrollaba su función de concesionaria oficial y en el que, por lo demás, continuó llevando a cabo esa actividad por haber alquilado a la demandada la planta baja de dicha propiedad. No se debate, en lo que a ?Juarros? respecta, que desde el año 1997 fue designada como concesionaria y servicio técnico oficial de la marca ?Honda? ni que desarrolló esas actividades hasta el año 2002 en dos locales ubicados en Ciudad Autónoma de Buenos Aires -barrio de Palermo-. Ahora bien, en relación a la vinculación entre la actora y estas dos sociedades -a las que hice referencia ut supra-, es del caso destacar que la propia accionada al momento de contestar demanda relató: ?...Automóviles Surauto S.A. inició sus actividades recién hacia fines del año 2002, momento en el cual, frente a la crisis financiera y a la delicada situación de la industria automotriz, Surauto le transfirió parte de su fondo de comercio consistente en la concesionaria ubicada en Vicente López... y Juarros le aportó, a su vez, su fondo de comercio, consistente en la concesionaria ubicada en la calle Julián Álvarez de la Capital Federal. Concomitantemente con la aportación de los fondos de comercio citados (que constituían los únicos activos de ASSA) ... el paquete accionario fue dividido entre los hermanos Hugo y Eduardo Pulenta por un lado y Gastón Juarros, Sebastián Roca y Santos Pereyra Lucena (Grupo Juarros) por el otro lado...? (sic a fs. 3005/3005 vta, lo subrayado me pertenece). Tras declarar lo anterior, la nombrada aseveró que la actora no es continuadora de ?Surauto?; aseveración ésta que fue compartida por la magistrada de primera instancia al entender que se trataba de personas jurídicas distintas. El propio relato de la concedente logra formar mi convicción de que ella misma entendió que Automóviles

Surauto S.A. se constituyó en continuadora del negocio que ?Surauto? y ?Juarros? habían iniciado con la accionada, a tal punto de reconocer en el escrito al que hice referencia cuáles fueron los locales que la actora, tras las respectivas transferencias, había explotado. II) Sin perjuicio de ello, al solo efecto de no acotar el análisis a ese reconocimiento y, por entender que existen otras cuestiones que deben ser ponderadas, comenzaré con una acotada reseña del contrato que me encuentro analizando. En tal sentido, se caracterizó al contrato de concesión de automotores como ?... un contrato comercial, atípico, consensual, bilateral, oneroso, conmutativo, no formal, intuitu personae, de tracto sucesivo, por adhesión, de condiciones generales, de cláusulas normativas, de colaboración empresaria, cuyo objeto, antes que la compraventa circunstancial y sucesiva de vehículos o repuestos, está constituido por la comercialización de los mismos, a nombre y riesgo del concesionario, por el tramo en que toma contacto con los usuarios o compradores particulares, por lo cual, resulta parcial circunscribir la figura del segmento exclusivo de la compraventa de bienes por la concesionaria, ya que ésta no adquiere para sí, sino para facilitar su adquisición por parte de los usuarios, sin perder la condición de intermediaria, de eslabón de un desarrollo comercial (CApel. CC Mar del Plata, Sala II, ?Fiat Auto Arg. c/CITAL SA s/Rest. Bienes? en autos: ?CITAL SA s/ concurso preventivo? del 28.06.01). En otras palabras, se trata de un contrato en el cual la concedente encomienda al concesionario un servicio permanente, organizado e integrado para la comercialización de sus productos, siendo el concesionario el medio a través del cual el concedente llega al mercado (Cita de Parry, Adolfo E., ?Los concesionarios como auxiliares del comercio?, Ed. Del 02.06.93, en Lorenzetti, Ricardo, Tratado de los contratos, T. I, p. 662, Rubinzal-Culzoni Editores, Sta. Fe, 2007, lo subrayado me pertenece). Por ello, en el contrato de concesión las características del concesionario son de especial relevancia, dado que al desarrollar su actividad con gran autonomía un mal manejo de su negocio podría traer consecuencias nefastas para el prestigio del producto o servicio ofrecido por el concedente. No bastará para su elección el hecho de que dicho concesionario reúna formalmente los requisitos exigidos, sino que deberá tomarse especialmente en cuenta que sus características particulares, el perfil de su empresa y su trayectoria, sean las más adecuadas e idóneas para el cumplimiento de los objetivos de la política comercial que la concedente se ha propuesto (Heriberto Simón Hocsman ?Contratos modernos de distribución comercial?, LexisNexis, 1era. Edición, 2007, p. 125 ss.) Aplicados estos conceptos al caso, asiste razón a Automóviles Surauto S.A. en cuanto a que pudo calificar para constituirse en concesionaria de la demandada puesto a que sus accionistas ya tenían la relación comercial con ella a través de ?Surauto? y ?Juarros?; ello atento a que las características personales de los contratantes resultan esenciales. Interpretar esta situación de otro modo implicaría arribar a la absurda afirmación de que la concedente otorgó a una sociedad recién constituida, sin antecedentes y, como sería obvio en ese supuesto, sin el know-how que requiere este tipo de negocio, su mayor participación en el mercado en función de los porcentajes que, para ese entonces, manejaban las aludidas concesionarias oficiales (véase informe del perito contable a fs. 4868/9: ?Surauto? 17,08% y ?Juarros? 7,97% en el año 2002, mientras que el resto de las concesionarias, en ese período, detentaba a lo sumo un 6%). Es así que, solo puede entenderse que la concedente entregó su negocio a la actora por existir una relación de continuidad, siendo los accionistas de la nueva sociedad los mismos que formaban parte de ?Surauto? y ?Juarros?. Nótese que, tal como lo reconoció ?Honda?, los accionistas de la actora eran los hermanos Pulenta (accionistas de ?Surauto?) e integrantes del grupo ?Juarros?; resultando lógico concluir que eran los mismos socios que operaban con distinta investidura. De no ser estas las razones, ¿qué otros motivos podría tener la demandada para constituir a la actora en concesionaria oficial de su marca en los mismos locales que venían operando las aludidas sociedades?. La concedente no lo explica en su relato ni deja a relucir el más mínimo indicio que permita desentrañar ese interrogante. Es sabido que la carga de la prueba actúa como un imperativo del propio interés de cada uno de los litigantes y quien no prueba los hechos que alega arriesga la suerte del pleito. Por ende, ?Honda? era quien debía producir la prueba necesaria a los efectos de formar la convicción respecto de la pretendida separación entre las sociedades que, con tanto énfasis, sostuvo a lo largo del expediente. De hecho, la nombrada no ha rendido prueba alguna a los fines de acreditar que los contratos de concesión que mantuvo con ?Surauto? y ?Juarros? habían sido rescindidos o terminados; extremo éste que también refuerza la teoría de que éstos fueron continuados a través de la actora. Máxime cuando surge del peritaje contable (fs. 4873 respuesta a la pregunta nro. 12 de la parte actora y fs. 4910 respuesta a la pregunta nro. 10 de la parte demandada) que esas personas jurídicas dejaron de operar como tales en el momento en que la concedente reconoció haber iniciado el vínculo con la actora. III) Así las cosas, resta que me pronuncie respecto de la interpretación que había realizado la a quo en torno a los contratos de transferencia de fondo de comercio; interpretación ésta que fue arduamente rebatida por la apelante con los argumentos que expuso en su expresión de agravios, a los que me remito. Recuérdese que la magistrada manifestó que en esos contratos no habían sido incluidos los contratos de concesión y que, por lo demás, al ser estos últimos considerados como ?intuitu personae? no podían ser objeto de cesión ni transferencia sin la conformidad expresa de la demandada. Adelanto que la lectura de la sentenciante no puede ser compartida en esos términos. Ello por un doble orden de argumentos. III.I. En primer lugar, si bien es cierto que en los contratos de transferencia de fondo de comercio no fueron enunciados los contratos de concesión en cuestión, resulta claro que de no haber sido

éstos contemplados, la operación de transferencia en sí misma no habría tenido razón de ser. Lo anterior en virtud de que los contratos de concesión constituyeron la causa de los demás elementos transferidos. No tendría sentido alguno afirmar lo contrario, toda vez que quien transfiere un fondo de comercio está cediendo una organización destinada a producir beneficios económicos y, en consecuencia, ningún beneficio podría haber producido la cesión de todos los demás elementos (ej. bienes muebles, personal, líneas telefónicas, etc) sin los contratos de concesión que fueron, justamente, los que generaron el derecho de explotar la organización. Es más, esa interpretación se confirma de la lectura del contrato de transferencia suscripto entre ?Surauto? y la actora, en atención a que surge en los considerados de dicho documento que ?...Surauto es propietario exclusivo del fondo de comercio de venta de automóviles nuevos marca Honda y usados, reparación mecánica y venta de repuestos de esa marca...? (sic. a fs. 2183/5, lo subrayado me pertenece). Idéntico apartado se encuentra incluido en el contrato que la actora suscribió con ?Juarros? a los mismos efectos, cuya copia obra a fs. 2186/7. Los hechos hablan por sí solos. Es decir, los fondos de comercio que ?Surauto? y ?Juarros? transfirieron no pudieron haber prescindido de los contratos de concesión con ?Honda? por el simple motivo de que el mencionado acto jurídico tenía por finalidad otorgar a la actora la posibilidad de que comercialice en forma exclusiva la marca ?Honda? en los mismos inmuebles -cuestión ésta que también se desprende de los documentos en cuestión- donde ambas sociedades desarrollaban esa actividad. III.II. Y, el otro argumento que funda mi conclusión, radica en el hecho de que al ser estos contratos ?intuito personae?, las transferencias de éstos requieren necesariamente la conformidad de ?Honda?, es decir que, solo pudieron haber sido concretadas dichas operaciones con la intervención y directriz de la aquí demandada. Juzgo, con motivo en las sobradas razones que no habré de repetir aquí, que no resulta creíble que se hayan transferido los fondos de comercio para operar las concesionarias más significantes de la marca ?Honda?, sin que ella haya participado en esa negociación e incluso en la confección de los documentos tendientes a concretarla. Corresponde poner de relieve que el contrato de concesión es, por necesidad funcional, un contrato ?de adhesión?, en tanto contiene cláusulas predisuestas o establecidas sin negociación previa, por quien acota las alternativas de su contratante a las de adherir o rechazar la oferta (ver: Vallespinos, Carlos G., El contrato por adhesión a condiciones generales, Ed. Universidad, Buenos Aires, 1984, p. 229 y ss.; Rezzónico, Juan C., Contratos con cláusulas predisuestas, Astrea, Buenos Aires, 1987, p. 54 y ss.; CNCom., Sala A, ?Poggi Raúl c/ Laprida S.A.C.I. y otro?, del 29.12.08). Forzoso es concluir entonces que también se verifica en él la nota típica de estos contratos, cual es la desigualdad en el poder de negociación de las partes, puesta de relieve en la aludida elaboración por la demandada de un esquema constante y estandarizado para regular su relación con los concesionarios (CNCom., Sala D, ?Pafundi, Orlando c/ Cumpex S.A.? 28.02.85; íd, Sala B, ?Cilam S.A. c/ Ika Renault S.A.?, 14.03.83; íd., ?Kodak Argentina S.A. c/ Foto Express S.A.?, 05.06.08). Resulta inverosímil, teniendo en cuenta los parámetros descriptos, que la parte predisponente de la concesión, la que, por lo demás, ha demostrado a lo largo del pleito que se ajusta a políticas globales y aplica reglamentos en forma uniforme, haya estado ausente en el proceso bajo análisis. III.III. Por último, existe otro elemento más que, según mi ver, exige resolver este punto del conflicto del modo anticipado. Es decir, el hecho de que se haya consignado que ?Surauto? era continuadora de Automóviles Surauto S.A. en el contrato de locación que suscribieron las aquí contendientes, a los fines de formalizar el alquiler de la actora del inmueble de Vicente López, obra como un reconocimiento expreso de ?Honda? respecto de esa situación fáctica y no constituye un ?hecho aislado? como lo expresó la primer sentenciante. No imagino a qué otro fin podría haber sido incluida esa frase ni puedo presumir que haya sido un error, máxime cuando, como quedó demostrado, intervinieron en ese contrato profesionales que cuentan con suficiente experiencia como para no incurrir en equivocaciones de ese tenor. IV) Como corolario de todo lo hasta aquí expuesto, resulta evidente que el contrato de concesión que hubo entre los litigantes no puede ser escindido de los acuerdos que la demandada mantuvo con ?Surauto? y ?Juarros?. No encuentro posible, por ende, que el cambio de estructura jurídica por sí solo sea revelador de que haya habido un fraccionamiento en la continuidad, sino que, por el contrario, considero que demuestra la capacidad de ?Honda? de imponer las reestructuraciones que ella pretendía en su mercado. La realidad de los hechos que los contendientes tuvieron en mira demuestra, sin margen de equivocación, que éstos se hallaron vinculados siempre por el mismo negocio y que, por consiguiente, no sea dable tratar los contratos de concesión que la demandada suscribió oportunamente con ?Surauto? y ?Juarros? como autónomos o distintos del que se trajo al análisis en este pleito. Ello por no ser posible escindir las relaciones del modo en que la demandada propone. Y esto, por una sencilla razón: la situación fáctica demostró que lo jurídico -llámese al cambio de investidura- había sido simplemente una manipulación del contexto. Basta con tener presente, para arribar a lo anterior, que se encuentra debidamente acreditado en autos que los accionistas de la actora (que también fueron los de ?Surauto? y ?Juarros?) comercializaron y distribuyeron la marca ?Honda? sin interrupción, manteniendo la misma cantidad de ventas y desarrollando la actividad en el mismo territorio. La situación de disparidad, que es uno de los rasgos típicos -pacíficamente admitido- de este tipo de relación, permite arribar a la conclusión, susceptible de ser aprehendida en grado de evidencia, de que no es dable conjeturar que entre las opciones de la concesionaria se encontrara la de rechazar la constitución de una nueva sociedad como

también así la de promover un juicio en contra de su concedente sin correr el altísimo riesgo de perder la concesión que permitía la obtención de ganancias, afirmación cuya validez parece necesario aceptar so pena de contradecir la sana crítica judicial e ignorar las bases jurídicas del convenio. V) Pues bien: habiendo analizado la relación entre las partes y teniendo por cierto que el contrato extinto se había prolongado por aproximadamente dieciséis años, examinaré si la actora tenía o no derecho a que le fuera otorgado un preaviso mayor. Corresponde destacar que la apelante no cuestionó la facultad rescisoria de ?Honda?, sino que tachó de ?intempestivo? y ?abusivo? el plazo de preaviso otorgado. La magistrada de grado, luego de haber descripto la situación de conflicto que las partes mantenían al momento de la rescisión, concluyó que la actora debió haberse imaginado el desenlace de la relación y, por lo demás, juzgó que no se advertía su intención de reconducir la actividad por lo que ningún plazo de preaviso hubiese hecho falta. V.I. Abordaré el análisis de este tema, no sin antes adelantar que, a mi juicio, le asiste razón a la apelante. Debo aclarar que, el simple hecho de tratarse de una resolución sin causa no implica que haya sido intempestiva o que haya acaecido un obrar abusivo por parte del accionado, extremos que habré de examinar de seguido. Es que al no haber pactado las partes un plazo de duración para la contratación, la posibilidad de denuncia en cualquier tiempo por cualquier de las partes (...) se muestra como la consecuencia lógica de esta especie de negocio jurídico, máxime cuando dicha posibilidad fue expresamente prevista por los contratantes. La lógica indica que si las partes no establecieron un plazo de duración es porque entendieron que podían concluir el contrato en cualquier momento, y no que se ligaron jurídicamente en forma perpetua (CSJN, ?Automóviles Saavedra S.A. c/ Fiat Argentina S.A., 04.08.1998). Ahora bien, desde la perspectiva de esa doctrina, claro resulta que el ejercicio regular del derecho a rescindir sin causa se encuentra subordinado a la necesidad de respetar, al menos, dos tiempos. Por un lado, es necesario respetar cierto lapso de vigencia del contrato, desde que la concedente no podía rescindir sin dar a la concesionaria 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 (Julia Villanueva, ?Los plazos de duración y de preaviso en los contratos de distribución comercial?, RCCyC 2016, 05.02.2016, 174 - DJ08/06/2016). Respecto del primero, y en ocasión de fallar el caso ?Cherr-Hasso Waldemar c/ The Seven Up? del 05.11.91 (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 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. Entonces, aunque el contrato no contenga plazo, no puede ser rescindido en cualquier tiempo, sino que es necesario que transcurra el plazo mínimo necesario para que tenga lugar esa amortización y el contratante obtenga la expectativa económica que razonablemente podía esperar a su obtención durante un lapso posterior a la resolución del contrato (CNCom., Sala F, ?Escobar SACIFI c/ Ford Argentina SCA y otros s/ ordinario?, Expte. 66361/2008). De esto se infiere que, 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. Juzgo, en atención a que la relación habida entre las partes se mantuvo durante varios años, que la actora había amortizado sus inversiones cabalmente como también así lucrado con ellas. Lo anterior no implica desconocer que la accionante, para continuar siendo líder en la prestación de servicios post venta -carácter éste que surge del peritaje contable a fs. 4806/19-, tuvo que realizar, en el transcurso de la relación, importantes inversiones en materia de modernización del equipamiento -véase los cambios tecnológicos-. V.II. 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. La concedente, amparándose en la cláusula contractual a la que he hecho referencia, otorgó el plazo de preaviso de sesenta días. Respecto del plazo, debo reconocer, en primer lugar, que la fijación de un período estimado como suficiente a los fines que aquí se consideran exhibe un alto grado de discrecionalidad y que, de hecho, ha dado lugar a interpretaciones divergentes. Pero, 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. Por ende, esa libertad de la concedente para decidir la finalización del negocio reconoce una limitación, cual es el deber de dar a la concesionaria como mínimo un lapso de tiempo que le permita acomodar todos los asuntos que, inevitablemente, se generan a partir de la ruptura del contrato. No se ajusta al estándar de razonabilidad pretender que el plazo de sesenta días concedido se adecúe a una relación comercial de la naturaleza como la aquí descripta que se mantuviera durante el lapso de dieciséis años; con la particularidad del alto grado de identificación entre la concesionaria y la distribuidora (al grado de compartir una relación entre no solo empleados que se transformaron en gerentes de la concedente sino también la localización de la oficina central con el salón de ventas principal de la actora). Ello no implica reconocer que deba aplicarse en forma automática una suerte de ?regla de tres simple? según la cual a determinados años de antigüedad en la relación corresponda igual número de meses de preaviso (CNCom., Sala E, ?Automotores Valsecchi S.A.C.I. c/

Autolatina Argentina S.A. s/ ordinario?, del 22.12.09). Sino que, a los fines de meritar el plazo, cobra relevancia observar el vínculo rescindido dentro del giro global del negocio. Tal como quedó expuesto, Automóviles Surauto S.A. se constituyó a los fines de comercializar en forma exclusiva los vehículos de ?Honda? como también ofrecer diferentes servicios post venta a los clientes de esa marca. También se acreditó en la especie que la actora (como continuadora de las otras dos sociedades a las que ya hice mención) ocupó un lugar ciertamente preponderante en el propio negocio de la demandada, al punto de que en un momento ?Surauto? e integrantes de la familia Pulenta -a título personal- fueron accionistas de ella (véase peritaje contable a fs. 4861/2, respuesta a la pregunta nro. 3). Tampoco puede obviarse que ?Surauto? había iniciado en Argentina la importación y distribución de los vehículos de ?Honda? en 1991; dato éste que ayuda a comprender el rol que tuvo la accionante en el desarrollo de la estructura empresarial de la demandada. Sin embargo, se puede visualizar de un modo más claro la magnitud del negocio que la actora llevó adelante, en el hecho de que su parte mantuvo una alta participación en las ventas de ?Honda?; siendo consecuencia de ello que, para la concreción de las operaciones, la actora debió desarrollar y mantener una amplia estructura empresarial que se lo permita. La extensión del negocio a la que hago referencia, por ende, me lleva a concluir que mal pudo la concesionaria, en tan solo dos meses, evitar los daños de la ruptura de una relación de este tenor. Es verdad que, tal como lo manifestó la primer sentenciante, al momento de la rescisión la relación entre las partes se hallaba teñida de ciertos conflictos. Mas tan extrema medida de la concedente, en el contexto de una relación fructífera en el tiempo para ambas partes impiden arribar a la conclusión de presunción formulada por la anterior sentenciante. Ello por cuanto, la existencia de esos conflictos, que en un principio podrían calificarse como menores, vistos con posterioridad, cabe calificarlos como maniobras tendientes a resignificar los alcances de la relación comercial que venían manteniendo en atención a la estrategia comercial que ?Honda? implementó al redistribuir la participación en ventas de sus distintas concesionarias. Adviértase que la relación entre ellas era tan íntima que en el inmueble de Vicente López en el que estaban las oficinas comerciales de ?Honda? se encontraba situado el salón de exhibición y ventas más importante de la actora. También esta vinculación puede vislumbrarse en el hecho de que muchos gerentes de ?Honda? habían sido empleados de ?Surauto? (véase declaración testimonial de Leandro Antonio Risso a fs. 6553/6570 respuesta a la pregunta nro. 2). Elementos éstos que desvirtúan la conclusión de la anterior sentenciante en punto a que la presunción de la resolución era probable y contextualizan el conflicto a un marco de implementación de una nueva política comercial que importaba la reestructuración en la forma que se venía llevando la alianza empresaria y no la extinción del vínculo. Más allá, que no se advierte cómo debía ser la reconducción del negocio a la que hace referencia la a quo -en cuanto no se explica cómo la actora reconduciría el negocio frente a la magnitud de la identificación con la marca ?Honda?-, tal circunstancia resulta irrelevante a los fines de valorar la razonabilidad del plazo en cuestión. En suma, la ponderación de las variables antes referenciadas -en especial los ribetes apuntados de la relación- llevan al convencimiento de que la accionada debió otorgar a la concesionaria un preaviso de doce meses, el que hubiera resultado adecuado para dar por finalizada a una relación contractual de las características de la cuestionada. Ahora bien, teniendo en cuenta el preaviso efectivamente otorgado por la demandada es que al propuesto deberá descontarse los dos meses que la concedente le otorgó a la concesionaria, debiendo en consecuencia indemnizar en concepto de lucro cesante por falta de preaviso por el período de diez meses, conforme las pautas que fijaré a tal efecto en el punto 5. 4. Corresponde adentrarse ahora en el análisis de la actuación de la demandada durante la ejecución del aludido convenio; actuación que la actora consideró discriminatoria, y generadora de los daños que invocó al demandar. I. Varios son los comportamientos de la demandada esgrimidos por la actora al efecto de fundar la estrategia que, según ella, perseguía la primera tendiente a perjudicarla. No obstante, algunos de ellos (v. gr. la negativa a la apertura de un local en la zona de Recoleta, denegación del beneficio de la ?facturación directa?, no renovación del contrato de alquiler del inmueble de Vicente López, solicitud de devolución de ciertas cocheras específicas que, según manifestó la demandante, había implicado una modificación en la dinámica interna del local) no han generado ningún reclamo específico, sino que han sido alegados a fin de demostrar las conductas que habrían ocasionado un notable achicamiento del negocio de la actora y, por ende, repercutido en menores ganancias para esta última. La apelante se quejó de la interpretación de la magistrada de primera instancia respecto de los hechos enunciados en el párrafo que antecede, toda vez que consideró que ella no había llegado a comprender la maniobra que, a mediados del año 2004, ?Honda? había iniciado con el objeto de disminuir la participación de la accionante en su mercado. Si bien tendré en cuenta cada uno de estos hechos que hacen al contexto de este conflicto, no me detendré a analizarlos, puesto que a mi entender lo determinante para fundar la solución que habré de proponer es la variación en la participación de la actora en el mercado de la concedente, conforme resulta de la pericia contable. Estimo conveniente advertir, en ese sentido, que los jueces no están obligados a seguir a las partes en todas sus argumentaciones, sino tan sólo pronunciarse acerca de aquéllas que estimen conducentes para fundar sus conclusiones y resulten decisivas para la solución de la controversia (CSJN, Fallos, 307:2216 y precedentes allí citados) ni tienen la obligación de expresar en su sentencia la valoración de todas las pruebas producidas, sino únicamente de las que, de conformidad con la regla de la sana critica, fueren

esenciales y decisivas para la resolución de la causa, según su prudente criterio, es que la falta de valoración del medio probatorio o argumento en concreto, sólo ha de significar la insuficiencia del mismo como para variar el alcance del fallo (CNCom, esta Sala, mi voto in re: ?Lippi, Adrián Alberto c/ General Motors de Argentina S.R.L.? del 15.05.12; ?SE.LI.ME S.A. Servicios de limpieza y metales c/ Volkswagen Argentina S.A.? del 29.08.13; ?Servin Isabelino c/ Parana S.A. de Seguros? del 04.04.13; ?Oribe Elisa c/ ALRA S.A. y otro? del 25.10.2012, entre otros).

II. Así las cosas, es del caso destacar que el experto contable, en oportunidad de informar las concesionarias que ocuparon el primer lugar -en función de las cantidades de vehículos entregados y facturados por ?Honda?- dijo: ?se observa que encabeza el ranking en el 2002, Surauto y a partir del 2003 Automóviles Surauto? (véase peritaje contable a fs. 4918 vta., respuesta a la pregunta nro. 12 de la demandada). De allí surge que la actora mantuvo hasta el momento de la rescisión un lugar preponderante en el mercado de la concedente. Sin embargo, lo cierto es que, acotar el análisis al mantenimiento de ese lugar por parte de la accionante, no resulta adecuado. Ello por cuanto, también surge de esa prueba, que esa participación fue disminuyendo drásticamente, habiéndose iniciado ese proceso decreciente en el año 2005. Nótese, en tal sentido, que la actora redujo, en el plazo de tres años, su participación en el negocio de venta de automóviles de la concedente a la mitad, es decir, en un 15,08% (ver peritaje contable a fs. 4868 vta., 4888 y 4891/2: pasó de detentar el 30,38% en 2003 al 15,08% en el 2006). El contexto macroeconómico dentro del cual tal merma en las ventas de la concesionaria fue experimentada, descarta la posibilidad de interpretar que ella pueda ser atribuida a una crisis que haya afectado al país e impactado en el sector automotriz -como sí había ocurrido en el año 2001-. Adviértase que, por el contrario, fue en el marco de un claro auge del sector automovilístico que se vio materializado en la mayor comercialización de vehículos 0 km. Lo anterior se confronta a poco que se tenga presente que la cantidad total de vehículos vendidos por ?Honda? anualmente siempre fue en ascenso, siendo que, no se advirtió, a partir del año que me encuentro puntualizando -el 2005-, ninguna disminución en dicha cuantía. Es decir: la demandada vendió a sus concesionarias 5751 vehículos en el año 2005, 7022 en el 2006 y 12891 en 2007 (v. peritaje contable, cuadro de ventas totales de ?Honda?, a fs. 4873 vta.).

III. En este contexto, corresponde indagar si realmente existió el trato desigual que invocó la actora y, por ende, si el alegado re direccionamiento de su participación en nuevas concesionarias se encontró configurado en la especie. Recuérdese que, a esos efectos, la nombrada denunció que sus ventas habían sido dirigidas a un grupo de concesionarias -Plaza, Libertador y Pilar- formadas por la familia ?Belcastro?. Y que ?Honda?, tras negar la existencia de ese grupo y afirmar que no fue prevista exclusividad territorial alguna, justificó la apertura de nuevos concesionarios en una estrategia comercial suya que tenía por objeto no concentrar un gran porcentaje de ventas en una sola concesionaria. Es preciso señalar, en primer lugar, que asiste razón a la demandada en cuanto a que el art. 2.4. del Reglamento General de Concesionarios no había reconocido exclusividad territorial alguna a la actora, sino que, por el contrario, de esa cláusula surgía que la concedente se encontraba facultada para ampliar o reducir las zonas de influencia de sus concesionarios, pudiendo nombrar incluso otros. En ese marco, la base sobre la cual la demandada construyó su defensa es en principio correcta: se encontraba plenamente habilitada a designar a otras concesionarias; sin embargo, lo dirimente será evaluar si la concedente ejerció regularmente o no la prerrogativa que el contrato le concedía. Y, a estos efectos, deberá tenerse como norte que la doctrina rescata a la buena fe como parámetro en cuyo marco deben interpretarse las conductas de las partes sujetas a un contrato (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). Veamos. Tal como surge del peritaje contable a fs. 4887 vta., ?Honda? expandió a partir del año 2003 su red de concesionarias y aprobó la apertura, en lo que aquí nos interesa, de las siguientes: ?Automóviles Pilar? en el año 2003, ?Automóviles Plaza? en el 2004, ?Libertador Automóviles? en el 2005 y ?Cheta? en el 2006. Dos de ellas -?Automóviles Pilar? y ?Cheta?- ubicadas en la zona de influencia de la concesionaria, es decir, compartiendo lo que se denomina el corredor norte, y, las dos restantes, en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires -Nuñez y Palermo-, con lindantes con la misma. Por un lado, si bien no es lógico interpretar que a una sola concesionaria se le hubiera asignado como ?zona? la totalidad de la Ciudad de Buenos Aires, lo cierto es que la cercanía que las nuevas bocas tenían con la demandante, me permite inferir que ellas apuntaban a los mismos clientes de la actora. En efecto: mientras la accionante pasó de vender 1145 vehículos en 2005 a 966 en 2006 -reduciendo su participación en ese año en un 6,15%- (v. fs. 4873 vta.), todas las nuevas concesionarias en ese mismo período aumentaron considerablemente la cantidad de unidades que vendieron. Es así que, ?Automóviles Plaza? aumentó los vehículos vendidos de 139 a 502, ?Automóviles Pilar? 1123 a 1218 -aunque es del caso señalar que esta concesionaria tuvo un gran crecimiento en el período anterior, 2004 al 2005, donde aumentó la venta en 642 unidades- y, ?Automóviles Libertador? 118 a 527 (v. fs. 491 vta.). Cobra real significancia resaltar aquí, a modo comparativo, que ?Automóviles Pilar? -que contaba solo con una boca- había vendido, en el año 2006, 252 vehículos más que la actora que mantenía dos bocas; es decir, en términos reales, aproximadamente el doble de unidades si consideráramos a cada una de las bocas de la actora en forma independiente. Y ello porque no puede perderse de vista que

cada boca de venta de la concedente mantenía su propia estructura de vendedores y se encontraba situada en localidades distintas (una en Provincia de Buenos Aires y la otra en Capital Federal); de modo tal que no encuentro razones para justificar que a los fines de computar la asignación de vehículos no se hayan considerado como dos unidades de negocio distintas. Desde tal perspectiva, aparece como razonable, que la notable merma en la cantidad de autos que vendía la actora tuvo por motivo el hecho de que recibiera cada vez menos vehículos; máxime teniendo en cuenta que el mercado crecía exponencialmente como también así el alto porcentaje de ventas que ella, como ya expuse, mantuvo a lo largo de la relación. Todo esto lleva a la ostensible conclusión de que la accionada en forma intencionada promovió la ampliación de la participación en el mercado de las nuevas concesionarias en desmedro de la actora quebrando un trato igualitario entre sus distintas concesionarias. Existe otro argumento más que me conduce a inferir que las unidades que dejó de vender la actora fueron asignadas a las nuevas concesionarias para su comercialización. Me refiero al hecho de que en los períodos en que la actora disminuyó la cantidad de ventas de automóviles mantuvo la proporción que detentaba dentro del mercado de ?Honda? en la prestación de servicios post-venta (como ser: servicios técnicos). Así resulta del Anexo III -venta de repuestos- de fs. 4810/9 que muestra que la accionante compró en el año 2003 el 33,50%, en 2004 el 28,48%, en 2005 el 28,62% de los repuestos de la demandada. Lo expuesto otorga alta verosimilitud a la afirmación de la apelante, es decir: los clientes que compraban sus autos a cualquiera de las nuevas concesionarias requerían los servicios técnicos de la actora, por no contar éstas con un servicio técnico propio e integrado. De no ser esos los motivos, no encuentro explicación que valga para justificar que, habiendo la actora vendido menos unidades haya mantenido su participación en los servicios de post-venta. Así las cosas, no soslayo que no quedó debidamente acreditado en autos que las concesionarias que invocó la actora hayan formado parte de un grupo -en el sentido jurídico de este concepto-, aunque debo señalar que resulta llamativo el hecho de que ?Automóviles Plaza? y ?Automóviles del Pilar? fueron sociedades constituidas por los cónyuges Hugo Belcastro y Adriana Varela -prueba de ello a fs. 3602/12 y 3656/89- como también que ?Automóviles Libertador? tuvo por accionistas al primero de los nombrados (véase peritaje contable respuesta a la pregunta nro. 22, a fs. 4923). Mas juzgo que develar lo anterior no resulta necesario a los fines de poder valorar la conducta de la demandada: el hecho de que haya ejercido abusivamente las facultades que se había reservado en la designación de nuevas concesionarias, amparando sus actos en la subordinación propia de la relación que la unía con la actora. Un temperamento contrario conduciría a desconocer que el contrato de concesión regula una forma peculiar de agrupación de empresas mediante una concentración vertical, en la que existe subordinación de la concesionaria al concedente. Así como también a prescindir del hecho de que: ?el contrato de distribución excede el mero acuerdo individual entre concedente y concesionario, para, en cambio, acercarse en su naturaleza a un vínculo múltiple que une a éste en forma simultánea a toda la red y en cuyo centro se halla el concedente, quien habitualmente, a partir de una estructura organizacional autocrática, planifica la conducta del resto de los integrantes del sistema a quienes controla en ejercicio de la mencionada subordinación que impone naturalmente su rol (Lorenzetti, Ricardo L, Tratado de los Contratos, Rubinzal Culzoni, Santa Fe, 1999, T. I, p. 74, lo subrayado me pertenece). Con fundamento en los caracteres antes apuntados, resulta claro que las terminales, a través de sus decisiones y políticas, son capaces de alterar -en el caso: disminuir- los márgenes de ganancia de sus concesionarias. También es sabido que ese mecanismo ha sido utilizado por las concedentes para evitar y/o atenuar los daños que la ruptura de alianzas estratégicas -como la del caso de autos- naturalmente ocasionan. No cabe duda que el incumplimiento de las terminales a su obligación de mantener una corriente de aprovisionamiento de productos genera daños en aquellas concesionarias que ven menguada su asignación. Ahora bien, el contexto fáctico que he descripto, dentro del cual la disminución en la participación de las ventas de la actora fue dada, descarta la posibilidad de interpretar que ella haya voluntariamente solicitado le sean asignados una menor cantidad de vehículos. Por el contrario, considero que fue la misma terminal la que adoptó temperamentos que, ya por la vía de la ampliación de la red de concesionarias en la zona de influencia de la actora, ya por el camino de la menor cantidad de vehículos asignados a esta última, implicaron -según puede afirmarse por ser notoria la relación de causalidad- una merma significativa en la rentabilidad de la concesionaria. Lo anterior no implica desconocer el legítimo interés de ?Honda?, cuál era el de ?... [crear] una estructura de comercialización pareja y homogénea que pudiera mantenerse operativa en el supuesto de otra futura crisis como la del 2001/2...? (sic a fs. 8816, contestación de agravios) ni importa cuestionar la política comercial de ?desconcentración? que la demandada invocó; sino reconocer que resulta, al menos llamativo, que esa decisión suya haya sido adoptada en forma previa a la ruptura intempestiva del contrato de concesión en cuestión. Es verdad que, tal como lo manifestó la a quo, la menor participación en el porcentaje de ventas de la concesionaria no se tradujo en menores ventas (ver fs. 8734); sin embargo no es menos cierto que si la accionante hubiera mantenido el mismo porcentaje en las ventas de ?Honda? hubiese obtenido mayores ganancias. En síntesis, lo dicho hasta aquí es suficiente para fundar la conclusión adelantada, es decir, toda vez que hallo acreditada la causalidad entre el hecho -la política de discriminación en la asignación de vehículos- y el daño alegado, cabe atribuir responsabilidad a la demandada. 5. Corresponde, a esta altura, que me ocupe de determinar qué rubros

indemnizatorios prosperarán, en función de los daños que he tenido por acreditados. I. Preaviso omitido : Cabe recordar que: ?...Si bien es cierto que en los supuestos de indemnización por daños se exige prueba cierta de su existencia, no lo es menos que en los casos de ruptura intempestiva de contrato de colaboración empresarial, no procede la reparación de los daños efectivamente producidos, sino de lo que se trata es de una indemnización sustitutiva 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 B, voto de la Dra. María L. Gómez Alonso de Diaz Cordero, ?Querze Raúl Edgardo c/ Sancor Cooperativas Unidas Limitadas?, del 26.06.08). En tal sentido, en el punto 3 - apartado V.II, ya se estableció la procedencia de la indemnización por lucro cesante con motivo en la falta de preaviso suficiente el que se fijó en el período diez meses, en razón de descontarse los sesenta días efectivamente brindados por la accionada. Es por lo que ha de tratarse aquí la cuantificación del rubro en cuestión. Al respecto, en primer lugar, he de señalar que corresponde desestimar la metodología de cálculo propuesta por la actora en cuanto pretende la fijación por este ítem usando la suma comprensiva del concepto de ?margen de comisión bruta?; como así también la adición del concepto que rotula como unidades no vendidas por cuanto no se corresponden al concepto de indemnización de lucro cesante por insuficiencia de preaviso conforme ya fuese formulado. En efecto, el rubro a indemnizar es ni más ni menos que la utilidad neta mensual a que se llega una vez descontados los costos operativos, entendido en concepto amplio abarcativo de gastos de administración y de comercialización propios del emprendimiento en cuestión. Esto pues, como es sabido, la ganancia es justamente la porción que percibe efectivamente el empresario, la que no es otra que la resultante de deducir los gastos que conlleva la realización de cualquier actividad comercial y no así la mera diferencia entre los precios de su compra y de su venta. Por lo que, el mentado cálculo deberá efectuarse sobre la base de las utilidades netas (CNCom., Sala B, ?Querze Raúl Edgardo c/ Sancor Cooperativas Unidas Limitadas?, del 26.06.08, Sala D ?Calderón Osvaldo c/ Peñaflor S.A.?, del 26.03.98, y Sala F, ?Escobar SACIFI c/ Ford Argentina SCA y otros s/ ordinario?, del 19.05.16). Tal utilidad neta mensual promedio deberá calcularse sobre los resultados económicos comprensivos de la integridad de la explotación (como ser: venta de automóviles, servicios técnicos, etc) sobre el año 2006, el que se tiene como último período de explotación anual íntegro, más allá que en tal período ya se estuviese padeciendo la reducción de vehículos para su venta, por cuanto no se trata de establecer una mejor situación contractual a la que tenía al momento de la rescisión. Ello, mediante el auxilio del experto contable en la etapa de ejecución de sentencia. El importe resultante (utilidad neta mensual promedio correspondiente al año 2006) será multiplicado por el período de diez meses conforme se estableciera y devengará intereses desde el 06/08/2007 -fecha de cese de la concesión- y hasta su efectivo pago, a la tasa activa que fija el Banco de la Nación para sus operaciones de descuento a 30 días. II. Pérdida de ciertos intangibles integrantes del valor llave de la empresa Bajo este rubro, la actora solicitó se le indemnice ?...la pérdida, no de la clientela ni del valor llave total del negocio, sino solo aquellos que son consecuencia directa de la omisión por parte de Honda de conceder un preaviso suficiente...? (sic a fs. 8790, lo subrayado y en negrita me pertenece). Es claro que lo requerido no presenta una entidad autónoma al daño indemnizado bajo el precedente rubro ?preaviso omitido? por lo que hacer lugar al mismo implicaría duplicar la reparación brindada por el anterior concepto correspondiendo, en consecuencia, proponer a mis distinguidos colegas la desestimación del rubro en estudio. En tal sentido, ha sido dicho -según criterio que comparto- que ?... el valor llave reclamado por el co-contratante se confunde con el derecho a no padecer una ruptura brusca del negocio, por lo que indemnizado el daño originado por el ejercicio abusivo de tal derecho, queda implícitamente cubierto el otro supuesto...? (CNCom., Sala B, voto de la Dra. María L. Gómez Alonso de Diaz Cordero, ?Domogas S.A.C. E I. c/ AGIP GAS SA?, del 10.08.89). III. Margen de comisión perdido por trato discriminatorio (i) En este rubro, la apelante reclama, con fundamento en el trato discriminatorio que describió, las comisiones por: a) las ventas de las unidades que ?Honda? no le había asignado y, b) los servicios técnicos que hubiese la actora realizado sobre esas ?unidades no asignadas?. Trataré, en ese orden, la pretensión. a) Pérdida de chance por las ventas de unidades que ?Honda? no le había asignado a la actora. Señalo que, en cuanto a la primera, la actora consideró que la cantidad de unidades no asignadas ascendía a 150 por mes y que el alegado trato desigual había transcurrido por el plazo de 24 meses -desde julio de 2005 y hasta junio de 2007-; por lo cual, estimó el daño en la suma de USD 9.439.847 (véase fs. 440). Aquí cabe reproducir los argumentos expuestos en el punto 4 - apartado III- de esta sentencia, motivo por el cual corresponde hacer lugar al reclamo indemnizatorio, mas no en los parámetros propuestos por la actora. Ello por cuanto es del caso destacar que tal reparación no debe hacerse en concepto de ?lucro cesante?, sino a título de ?chance? ya que no existe certeza de cuál hubiera sido la ganancia que efectivamente la actora hubiese podido percibir de no haber existido la conducta en cuestión ya que no se trata solo del acceso a la cuota de vehículos a vender sino también de su comercialización en un mercado de competencia. Cabe recordar, en tal sentido, que con la llamada ?pérdida de la chance? se busca indemnizar al sujeto el daño cierto que sufrió por la probabilidad de éxito que se le frustró (cfr. Bustamante Alsina, Jorge, ?La pérdida de la chance...?, L.L. 1993-d-207). Por ende, no se trata de la privación de una ganancia cierta a la cual la recurrente tenía título o derecho (lucro cesante), sino que su probabilidad de mantener la proporción

en el negocio de la demandada se hallaba intrínsecamente relacionada con la entrega de la misma cantidad de vehículos, lo que no ocurrió. Resulta claro, que la actora padeció un metódico "carancheo" destinado a reducir su participación en el mercado -como ya fuera dicho-, generando la pérdida de chance a obtener la utilidad por la comercialización de mayores unidades de vehículos. Ello permite concluir que la reducción en cuestión ha incidido sobre la obtención de la utilidad neta mensual. Al respecto, y si bien se puede advertir un proceso en la reducción vinculado a los tres últimos ejercicios, tal reducción aparece en forma relevante al compararse los ejercicios del año 2005/2006 en contraposición de la evolución de las ventas en las restantes concesionarias integrantes de la red (v. peritaje contable a fs. 4873 vta.). Es así que encontrando configurada la pérdida de chance, estimo que tal incidencia habrá de calcularse en un porcentaje que, conforme las facultades conferidas en el art. 165 CPCC, establezco en un tres por ciento (3%) sobre la utilidad neta mensual promedio correspondiente al año 2006. Tal cálculo deberá efectuarse con el auxilio del perito contable en la etapa de ejecución de sentencia y su resultado multiplicarse por el período de dieciocho meses. Esto último por ser el tramo en que se advierte con mayor notoriedad la falta de razonabilidad en el trato que se le estaba brindando a esa concesionaria en relación al cupo de autos para su venta en contraposición con las restantes. La actora tendrá derecho a percibir por este ítem los mismos intereses que he estipulado en el punto 5, apartado I.

b) Pérdida de chance por los servicios técnicos sobre esas "unidades no asignadas". Bajo el presente rubro, la actora requirió se le indemnice por los servicios técnicos que podría haber brindado si se le hubiesen asignado los vehículos en que se le redujo la cuota a vender. Pues bien, adelanto que no habrá de prosperar el presente ítem. En efecto, de la prueba contable efectuada en autos (v. fs. 4810/9) no se advierte reducción alguna en punto a tales servicios sino que, contrariamente, se ha tenido aquí por acreditado que los mismos recibieron un aumento mayor a la propia cuota de venta, sin duda, debido a brindarle servicios técnicos a los clientes de su área geográfica que habrían adquirido esos vehículos no asignados en las concesionarias aledañas. En síntesis, no habiendo sido acreditado el daño que pesaba a su cargo (art. 377 CPCC) corresponde desestimar la procedencia del mismo.

IV. Margen de comisión perdido por la venta directa de "Honda". La apelante pretende le sean reconocidas las comisiones que adujo haber perdido con motivo en la venta directa de vehículos por parte de "Honda" a clientes de la actora. Se queja de la interpretación que había hecho la a quo respecto de su pretensión, por considerar que en ningún momento su parte cuestionó la facultad de "Honda" de realizar esa modalidad de ventas, sino el hecho de que ellas hayan sido efectuadas a sus clientes. Si bien es cierto que la demandante no confrontó la política de venta de la accionada, no es menos cierto que no pudo cuantificar el monto de su reclamo ni probar que esas ventas -cuyas comisiones pretende- hayan sido realizadas a clientes de la actora; razón por la cual la queja no podrá ser admitida. En resumen, no habiendo acreditado el daño no se da el presupuesto para ingresar en la procedencia del rubro.

V. Otros daños resarcibles. Bajo este tópico, la actora reedita aspectos meritados en oportunidad de tratar la pérdida de chance por la reducción de cupo en la venta de autos. Es así que pretende darle una autonomía a aspectos menores que integran la mencionada indemnización. Véase que en efecto al exteriorizarse dicha indemnización la misma se estableció su cálculo sobre la utilidad neta promedio mensual que obviamente resulta de todo el resultado económico integral del negocio de la actora. Por lo que habiéndose ya establecido su indemnización no corresponde caer en una doble indemnización desde otra arista como la que propone la aquí actora. En consecuencia, he de proponer a mis distinguidos colegas la desestimación del rubro en estudio.

6. Finalmente, dado el modo en que se decide la cuestión, las costas de ambas instancias deberán ser soportadas por la demandada, por haber resultado sustancialmente vencida (art. 68 del código procesal). El hecho de que algún pedido indemnizatorio no fuese admitido en su totalidad no obsta a dicha solución, 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 que las reclamaciones y cuantificaciones de los perjudicados hayan progresado parcialmente.

IV. La Conclusión. Por todo lo expuesto, propongo al Acuerdo revocar la sentencia apelada y, en consecuencia, hacer lugar en forma parcial a la demanda, condenando a la accionada a pagar las sumas que resulten de aplicar las pautas que anteceden. Costas de ambas instancias a cargo de la demandada, por haber resultado sustancialmente vencida (art. 68 del código procesal). Por análogas razones el Señor Juez de Cámara doctor Hernán Monclá adhiere al voto anterior.

La Dra. María L. Gómez Alonso de Díaz Cordero dice:

I. Comparto en lo sustancial la solución brindada por mi distinguido colega preopinante, si bien disiento en lo que respecta al otorgamiento del rubro "Pérdida de chance por las ventas de unidades que Honda no le había asignado a la actora" y las razones que brindan sustento a la adelantada opinión, son las que seguidamente y en prieta síntesis expongo.

II. Dado el carácter de cooperación estable derivada de la naturaleza del vínculo que uniera a los contendientes, para hacerlo cesar incausadamente, quien decide ponerle fin debe conceder un plazo razonable de preaviso a su contrario, con el objeto de no destruir las expectativas generadas por la estabilidad de la relación, y dar al perjudicado la posibilidad de reorganizar su actividad. En otros términos, aprecio que si bien es cierto que en los supuestos de indemnización por daños se exige prueba cierta de su existencia, no lo es menos que en los casos de ruptura intempestiva de contrato de colaboración empresarial, no procede la reparación de los

daños efectivamente producidos, sino de lo que se trata es de una indemnización sustitutiva 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.

Conclusivamente, juzgo que -en la especie-, el rubro en cuestión debe ser subsumido dentro del preaviso, esto es que deberá ser aquél atendido con la suma única e integral dada como consecuencia de la finalización imprevista del contrato, tendiente a compensar las legítimas expectativas del agente, puesto que el cese de la actividad le generó trastornos y gastos (CNCom., esta Sala, in re, ?Distribuidora Aguapey SRL c. AGIP Argentina S.A. s. ordinario?, del 26-2-92). Es que la finalidad del preaviso -en mi parecer- es posibilitar el reacomodamiento de la empresa a la nueva situación de cesación del contrato, y el monto correspondiente, se encuentra enderezado a permitir que la perjudicada solucione la integridad de los inconvenientes que -de acuerdo al orden natural y ordinario de las cosas- le acarreo el cese de la relación y para recompensar las perspectivas creadas por la estabilidad de la relación, dando al damnificado la posibilidad de reconstruir su actividad. He concluido. Con lo que terminó este acuerdo que firmaron los señores Jueces de Cámara doctores: Eduardo R. Machin, María Lilia Gómez Alonso de Díaz Cordero (en disidencia), Hernán Monclá. Ante mí: Manuel R. Trueba. Es copia de su original que corre a fs. 419/437 del libro de acuerdos N° 58 Excma. Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de la Capital Federal Sala "C". Manuel R. Trueba Prosecretario de Cámara Buenos Aires, 12 de septiembre de 2017. Y VISTOS: Por los fundamentos del acuerdo que antecede se resuelve revocar la sentencia apelada y, en consecuencia, hacer lugar en forma parcial a la demanda, condenando a la accionada a pagar las sumas que resulten de aplicar las pautas que anteceden. Costas de ambas instancias a cargo de la demandada, por haber resultado sustancialmente vencida (art. 68 del código procesal). 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. Eduardo R. Machin María L. Gómez Alonso de Díaz Cordero (en disidencia) Hernán Monclá Manuel R. Trueba Prosecretario de Cámara

020360E